

Clubul Investitorilor
- Bogdan Popescu -

Martie 2019

O companie mică din domeniul publicitatii programatice ne poate aduce câștiguri mai mari decât The Trade Desk

Telaria oferă o platformă software complet programată, ce a fost proiectată special pentru video digital. Platforma este ca un fel de motor, conceput sa conecteze cumpărătorii de publicitate cu cei care vând publicitate video.

Platforma Telaria suportă trei domenii diferite de conținut pentru cei care publică conținut video pentru a-și gestiona și a monetiza conținutul lor video prin vanzarea de spatiu publicitar:

1. Televizoare conectate (Smart)
2. Mobil
3. Over-the-top (OTT)

Over-the-top este un termen nou folosit în piața de streaming media. Se referă la furnizorii de conținut care distribuie direct conținut video prin internet. Over-the-top ocolește complet intermediarii.

Telaria le oferă vânzătorilor de publicitate analiză în timp real, date și instrumente de decizie pentru controlul și ajustarea afacerii lor de publicitate video.

Nota: Aștept sugestii si orice fel de feedback la adresa bogdan@academiadeantreprenori.ro. ©Abundance Education S.R.L. Toate drepturile rezervate. Orice reproducere, copiere sau redistribuire a acestui raport e interzisa fara acordul scris al Abundance Education S.R.L. Aceste studii sunt bazate pe rapoartele financiare emise de companii, altfel de rapoarte depuse la SEC, evenimente importante, interviuri, comunicate de presa, plus propria experienta in investitii. Poate contine erori si nu recomand sa iei decizia de a investi doar pe baza acestor rapoarte.

Cu ajutorul acestor instrumente, Telaria oferă o soluție holistică de generare de bani, care va permite clienților să-și optimizeze soluțiile și întreaga ofertă din inventarul lor video digital.

Telaria nu a fost
întotdeauna un lider în
domeniul software-ului
programatic. De fapt, Telaria
nu a fost întotdeauna
Telaria!

Până în septembrie 2017,

Telaria se numea Tremor Video.

Tremor Video opera atât o platformă pentru partea de cerere (DSP) cât și o platformă pentru partea de vânzare (SSP).

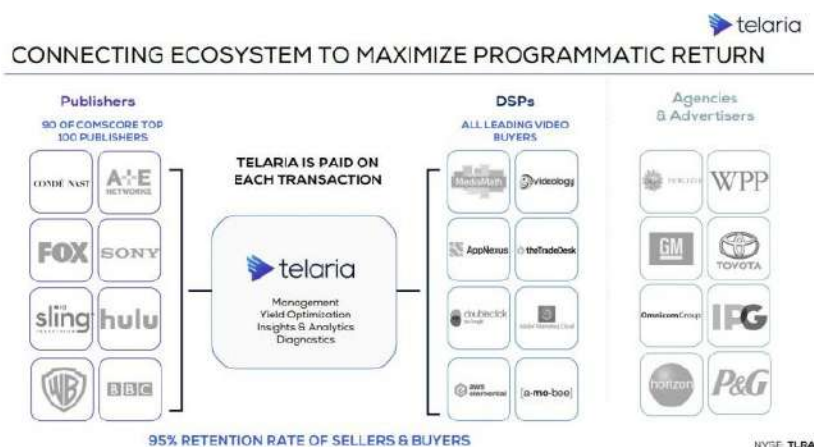
Poate te gândești că dacă o companie poate beneficia atât de partea de cumpărare și de vânzare a unei tranzacții, de ce să nu o facă?

Ei bine, în trei cuvinte: conflict de interese.

FRICȚIUNEA ÎNTRE CUMPĂRARE ȘI VÂNZARE

Cel mai bun mod de a înțelege fricțiunea care există între o companie care oferă atât partea de cumpărare, cât și partea de vânzare e să ne gândim la agenții imobiliari.

Când lucrezi cu un agent imobiliar să-ți vinzi casa, vrei ca agentul ăsta să aibă grijă de interesele tale. Dar de obicei, agentul te reprezintă și pe tine și pe cumpărător, iar interesul lui principal e să se realizeze tranzacția ca să ia comision de la ambele părți.



Si aici e problema: e imposibil ca un agent să aibă în minte cele mai bune interese atât ale cumpărătorului cât și ale vânzătorului.

Și indiferent dacă vorbim de tranzacții cu case sau în spațiul publicitar, cumpărătorii și vânzătorii doresc același lucru - ca agentul sau reprezentantul lor să le apere interesele.

Potrivit lui Mark Zagorski, CEO-ul Tremor Video, fiind atât un cumpărător cât și un vânzător, a fost mereu o problemă pentru compania sa. Clientii ezitau întotdeauna să folosească platforma din cauza conflictului de interese. Aceasta fricțiune împiedica creșterea companiei.

De aceea, la începutul lunii august 2017, Telaria - atunci cunoscută ca Tremor Video - a decis să facă o schimbare.

La începutul lunii august 2017, Tremor Video și-a vândut platforma de cereri (DSP) la o firmă de publicitate din Israel, Taptica International, pentru \$50 de milioane.

Ea și-a concentrat apoi toate eforturile pe dezvoltarea și perfecționarea platformei de vânzare (SSP).

Când Tremor Video și-a vândut platforma de cerere și s-a rebrand-uit ca Telaria, Mark a declarat că focalizarea companiei sale se va îndrepta spre televizoarele conectate, spre OTT și că această schimbare în strategie necesită timp.

Când aud chestia asta, investitorii strâmbă din nas.

Dar noi vom profita de comportamentul lor, așa cum am profitat și de investiția în The Trade Desk.

Pentru a face profituri din Telaria - așa cum am făcut și la The Trade Desk - trebuie să înțelegem nu numai unde industria de anunțuri este astăzi, dar și unde se îndreaptă în următorii ani.

TELARIA ARE TOT CE TREBUIE PENTRU A FI UN SUCCES MASIV

Cea mai bună parte? Cred ca profiturile din Telaria ar putea fi chiar mai mari.

In primul rând, Telaria nu concurează pentru aceiași clienți cu The Trade Desk.

În plus, cu un plafon de piață de aproximativ \$300 de milioane, Telaria este mult mai mică decât The Trade Desk (aproape \$9 miliarde).

Iar cu focalizarea sa pe creșterea din domeniu televizoarelor conectate, cred că Telaria va realiza încasări și profituri din ce în ce mai mari, și asta va duce la explozia pretului acțiunilor.

Revizuirea rezultatelor din trimestrul al patrulea al 2018 evidențiază toate lucrurile de care aveam nevoie pentru a ma

convinge de perspectivele

companiei:

- Venituri de \$19,7 milioane, în

creștere cu 31% față de anul

precedent

- Profit brut de \$16,8 milioane,

în creștere cu 20% față de anul

precedent

- Creșterea veniturilor CTV cu 232% în T4, ceea ce reprezenta 33% din veniturile

trimestriale

- Reînnoirea parteneriatului cu Hulu în calitate de partener programatic și adăugarea

Cheddar și Outside TV la lista de clienți CTV

LONG-TERM FINANCIAL TARGETS



3 YR. TARGET		
Revenue (CAGR)	30%-35%	Exponential Growth
Gross Margin (average)	90%	High Margins
Adjusted EBITDA Margin (average) ⁽¹⁾	25%-30%	High EBITDA Margins
Headcount	180-180	Lean Headcount
Net Operating Loss (NOL) Carry Forward	\$101 million	
Capital Expenditures	Approx \$500K/ Yr	Low Capital Expenditures

(1) Adjusted EBITDA is a non-GAAP financial measure. Please see the discussion in the section titled "Non-GAAP Financial Measures" and the reconciliations included at the end of this presentation.

NYSE:TLRA

- Consolidarea prezenței în regiunea Asia-Pacific prin adăugarea Astro, un distribuitor mass-media de vârf în Malaezia și FPT Television un pionier de frunte al serviciilor IPTV (internet protocol TV) în Vietnam
- Extinderea echipei de vânzări și de branding, care si-a dublat dimensiunea și acoperirea geografică
- Lansarea setului de instrumente TV Content Reporting și îmbunătățirea pachetului CTV ad-podding.

Ținând cont de toate acestea, avem toate motivele să fim încantați de perspectiva companiei Telaria de a-și continua creșterea și expansiunea.

Dar asta nu este tot...

O INVESTIȚIE ASCUNSA ÎN SaaS (SOFTWARE-AS-A-SERVICE)

Am dat peste ceva în raportul anual 10-K al companiei, care m-a făcut să iubesc și mai mult Telaria.

Traduc direct din raport: *"Întrucât afacerea noastră continuă să se maturizeze, este posibil să ne modificăm modelul de stabilire a prețurilor și să adăugăm fluxuri suplimentare de venit pentru a se potrivi cu noi produse sau servicii oferite, sau pentru schimbări în preferințele și cererile clienților. De exemplu, este posibil să vindem licențe pentru date sau taxe de serviciu profesional sau urmărirea strategică a unei licențe sau implementarea unui **model de pret pe baza de abonament** cu anumiți clienți cu care vom crea o relație mai adâncă și mai puternică."*

Am mai vorbit și în alte rapoarte despre asta. Modelele de afaceri bazate pe abonament vor da rezultate în anii următori.

Deci, faptul că această companie are în vedere deja adoptarea unei abordări SaaS e un aspect ce poate genera o creștere mare a pretului acțiunilor.

Dacă Telaria integrează cu succes un model de afaceri SaaS în următorii câțiva ani, asta-i va atrage pe investitori și-i va face să plătească multiplii mari pentru profituri și vânzări.

Noi vom cumpăra înainte ca această transformare masivă să aibă loc.

De aceea vreau să adăugăm Telaria la portofoliul Clubul Investitorilor astăzi.

În 12-24 de luni - când restul investitorilor vor descoperi platforma lider în industrie a companiei Telaria - noi vom fi pregătiți să vindem acțiunile pentru un alt câștig monstruos, ca în cazul TTD (creștere de 244% până astăzi).

ACTIUNE

Cumpăra acțiuni Telaria (NYSE: TLRA) la orice preț sub \$7.

Clubul Investitorilor

Pe Luna Viitoare!

Nota: Aștept sugestii și orice fel de feedback la adresa bogdan@academiadeantreprenori.ro. ©Abundance Education S.R.L. Toate drepturile rezervate. Orice reproducere, copiere sau redistribuire a acestui raport e interzisă fără acordul scris al Abundance Education S.R.L. Aceste studii sunt bazate pe rapoartele financiare emise de companii, altfel de rapoarte depuse la SEC, evenimente importante, interviuri, comunicate de presă, plus propria experiență în investiții. Poate conține erori și nu recomand să iei decizia de a investi doar pe baza acestor rapoarte.