



# MOONLIT

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU**

Z DZIAŁALNOŚCI  
SPÓŁKI MOONLIT S.A.

ZA OKRES 01.01.2020 r. - 31.12.2020 r.

MOONLIT S.A.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI MOONLIT S.A.

**Za okres**  
**01.01.2020 r. - 31.12.2020 r.**

Kraków, 19 marca 2021 roku



## SPIS TREŚCI

1. Podstawowe informacje o Spółce	3
1.1. Opis działalności Spółki	4
2. Podstawa prawna sporządzenia sprawozdania	4
3. Okres, którego sprawozdanie dotyczy	4
4. Organy Spółki i struktura akcjonariatu	5
4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki	5
4.2. Wysokość wynagrodzenia osób wchodzących w skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki	6
4.3. Struktura akcjonariatu	6
4.4. Informacja w zakresie umów Lock-up	7
4.5. Opis organizacji grupy kapitałowej Spółki	9
5. Zdarzenia, które istotnie wpłynęły na działalność Spółki w 2020 roku	10
5.1. Publiczna oferta sprzedaży akcji	10
5.2. Prace zleceńiowe	10
5.3. Projekty autorskie	10
5.3.1. Model Builder	10
5.3.2. Dog Trainer	13
5.4. Udział w konferencjach	14
5.5. Rozwój Spółki	15
5.6. Istotne uchwały Walnego Zgromadzenia Spółki	17
5.7. Istotniejsze umowy zawarte przez Spółkę	17
6. Istotne zdarzenia i tendencje po zakończeniu 2020 roku	17
6.1. Określenie terminu zakończenia prac nad grą Model Builder oraz premiery na Q3 2021	17
6.2. COVID-19	18
6.3. Rozpoczęcie prac nad HDWS	19
7. Przewidywany rozwój Spółki w 2021 roku	19
8. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	20
9. Czynniki ryzyka i zagrożenia	21
9.1. Ryzyko walutowe	21
9.2. Ryzyko związane z niekorzystnymi zmianami w otoczeniu makroekonomicznym (koniunkturze gospodarczej)	21



9.3. Ryzyko związane z prowadzonymi przez Spółkę projektami w ramach konkursów GameInn	22
9.4. Ryzyko związane z konkurencją	22
9.5. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników oraz utratą zespołów deweloperskich	23
9.6. Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Spółki	24
9.7. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży	25
9.8. Ryzyko związane z brakiem przychodów ze sprzedaży nowych gier	25
9.9. Ryzyko związane ze zmianami prawa oraz prawa podatkowego	26
10. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa	26
11. Akcje własne	27
12. Oddział Spółki	27
13. Informacja o instrumentach finansowych oraz przyjętych przez Spółkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym w zakresie określonym w art. 49 ust. 2 pkt 7 Ustawy o rachunkowości	28

## 1. Podstawowe informacje o Spółce

<b>Firma:</b>	Moonlit spółka akcyjna
<b>Skrót firmy:</b>	Moonlit S.A.
<b>Siedziba:</b>	Kraków
<b>Adres siedziby:</b>	ul. Łobzowska 16/9, 31-140 Kraków
<b>Adres poczty elektronicznej:</b>	contact@moonlit.games
<b>Strona internetowa:</b>	<a href="https://moonlit.games">https://moonlit.games</a>
<b>NIP:</b>	9452185161
<b>REGON:</b>	362001973
<b>Sąd rejestrowy:</b>	Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
<b>KRS:</b>	0000718186
<b>Kapitał zakładowy:</b>	549 999,90 zł - w całości opłacony
<b>Podstawowa działalność według Polskiej Klasyfikacji</b>	58.21.Z - działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych



## **Działalności (PKD 2007)**

### **1.1. Opis działalności Spółki**

Moonlit S.A. (dalej także: „Moonlit”, „Spółka”) specjalizuje się w produkcji symulatorów własnej produkcji skierowanych do graczy chcących realizować swoje pasje/hobby w wirtualnym świecie. W przeszłości Spółka realizowała również gry na zlecenie, jednak w 2020 roku Zarząd postanowił o koncentracji na produkcjach własnych. Spółka działa na rynku polskim i międzynarodowym, współpracując z największymi wydawcami w branży gier. Firmowe portfolio zawiera 19 wykonanych produkcji, w tym prace dla takich podmiotów jak PlayWay S.A., Bloober S.A., Slitherine Ltd., Matrix Games Ltd., Ultimate Games S.A., Frozen District Sp. z o. o., GameKraft Sp. z o. o.

Programiści Moonlit S.A. są certyfikowanymi deweloperami silnika Unity (z którego korzysta ponad 80% rynku deweloperów gier komputerowych). Moonlit S.A. produkuje gry przede wszystkim na komputery stacjonarne. Spółka planuje jednak wprowadzenie obecnie rozwijanych produkcji, tj. gry Model Builder i Dog Trainer również na urządzenia mobilne, konsole, VR oraz platformy web.

Stopień zaawansowania poziomu technologicznego Spółki znajduje swoje odzwierciedlenie w zdobyciu przez Spółkę po raz kolejny wysokiej pozycji w konkursie GameInn 2020. W ramach dotacji otrzymanej z powyższego programu Spółka rozwijać będzie technologię HDWS (High Definition Water System) - realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity.

## **2. Podstawa prawna sporządzenia sprawozdania**

Sprawozdanie Zarządu Moonlit S.A. z działalności Spółki zostało sporządzone na podstawie art. 49 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz.U. z 2021 r. poz. 217 z późn. zm.).

## **3. Okres, którego sprawozdanie dotyczy**

Niniejsze sprawozdanie dotyczy roku obrotowego 2020, który dla Spółki rozpoczyna się dnia 1 stycznia 2020 r., a kończy się dnia 31 grudnia 2020 r.



## 4. Organy Spółki i struktura akcjonariatu

### 4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki

**Wg stanu na 31 grudnia 2020 r. oraz na datę sporządzenia niniejszego sprawozdania: 19 marca 2021**

---

ZARZĄD	Michał Gardela	PREZES ZARZĄDU
	Maciej Kowalówka	WICEPREZES ZARZĄDU

---

RADA NADZORCZA	Dawid Sękowski	PRZEWODNICZĄCY RADY NADZORCZEJ
	Tomasz Muchalski	WICEPRZEWODNICZĄCY RADY NADZORCZEJ
	Jacek Głowacki	CZŁONEK RADY NADZORCZEJ
	Jakub Wójcik	CZŁONEK RADY NADZORCZEJ
	Mateusz Grabowski	CZŁONEK RADY NADZORCZEJ

---

W dniu 8 stycznia 2020 r. Spółka otrzymała od Pana Łukasza Zawadzkiego oświadczenie o rezygnacji z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Spółki z dniem 8 stycznia 2020 r.

W dniu 25 lutego 2020 r. Spółka otrzymała od Pana Piotra Gardeli oświadczenie o rezygnacji z pełnienia funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki (oraz z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki) z dniem 25 lutego 2020 r.

W dniu 25 lutego 2020 r. Spółka otrzymała od Pana Grzegorza Chyb oświadczenie o rezygnacji z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Spółki z dniem 25 lutego 2020 r.



W dniu 25 lutego 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie powołało do Rady Nadzorczej Spółki Panów Tomasza Muchalskiego, Jakuba Wójcika oraz Jacka Głowackiego z dniem 25 lutego 2020 r.

W dniu 21 maja 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie powołało do Rady Nadzorczej Pana Mateusza Grabowskiego z dniem 21 maja 2020 r. W dniu 22 września 2020 r. Spółka otrzymała od Pana Jakuba Trzebińskiego oświadczenie o rezygnacji z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Spółki z dniem 22 września 2020 r.

#### **4.2. Wysokość wynagrodzenia osób wchodzących w skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki**

Wynagrodzenie wypłacone w 2020 r.:

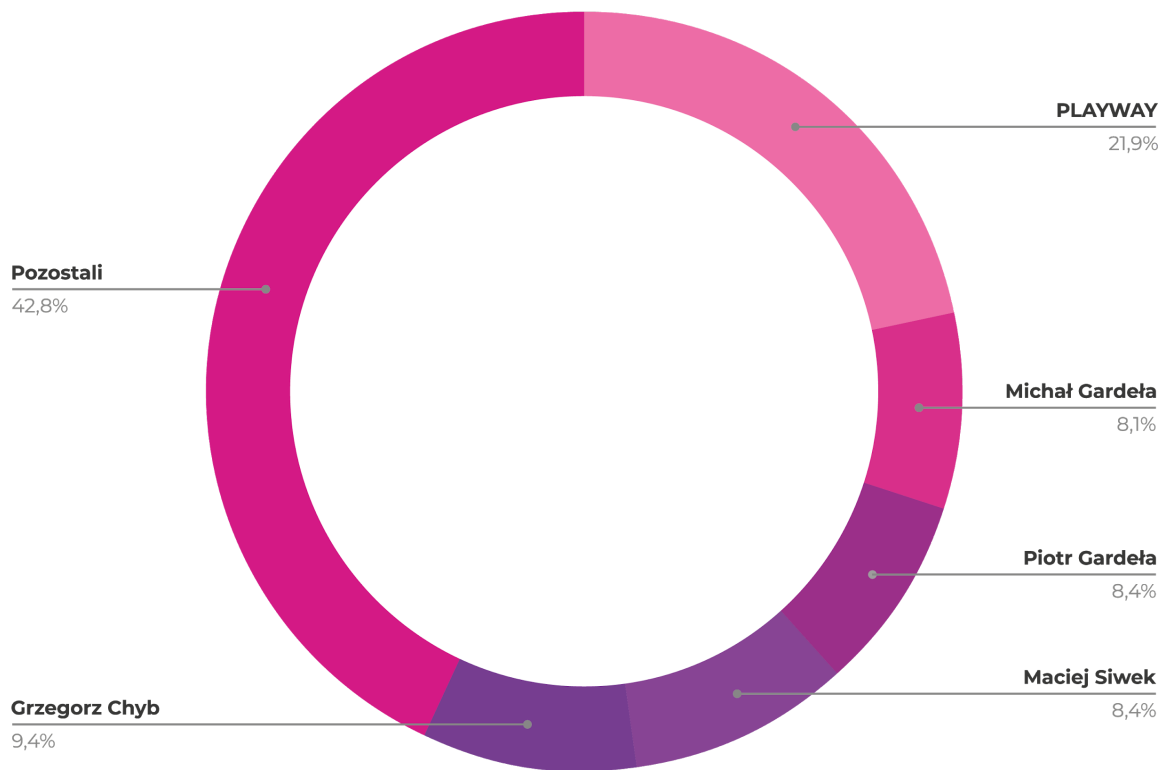
- osobom wchodzącym w skład Zarządu Spółki wyniosło łącznie 89 132,00 zł brutto.
- osobom wchodzącym w skład Rady Nadzorczej wyniosło łącznie 22 498,91 zł brutto.

#### **4.3. Struktura akcjonariatu**

**Wg stanu na 31 grudnia 2020 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania: 19.03.2021 r.:**

LP	AKCJONARIUSZ	L. AKCJI	% AKCJI	L. GŁOSÓW	% GŁOSÓW
1.	PLAYWAY	1.202.000	21,85%	1.202.000	21,85%
2.	Michał Gardela	446.420	8,11%	446.420	8,11%
3.	Piotr Gardela	461.420	8,38%	461.420	8,38%
4.	Maciej Siwek	517.580	9,41%	517.580	9,41%
5.	Grzegorz Chyb	517.580	9,41%	517.580	9,41%
6.	Akcjonariusze poniżej 5% w głosach na WZA	2.354.999	42,81%	2.354.999	42,81%

Struktura własnościowa Spółki na dzień 31 grudnia 2020 r. oraz dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania (udział w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu Spółki):



#### 4.4. Informacja w zakresie umów Lock-up

Dnia 15 kwietnia 2020 r. rozwiązano za porozumieniem stron dotychczasową umowę lock-up, której stronami byli akcjonariusze: Michał Gardela, Maciej Siwek, Piotr Gardela oraz Grzegorz Chyb, zwani w dalszej części dokumentu "Kluczowymi Akcjonariuszami". Kluczowi Akcjonariusze zawarli w tym samym dniu umowy lock-up z Moonlit S.A. i spółką pod firmą: RKKW-Business Advisory Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie, jako podmiotem trzecim, kontrolującym przestrzeganie przewidzianych ograniczeń w rozporządzaniu akcjami Spółki.

Nowe umowy lock-up ograniczają możliwość rozporządzania akcjami Spółki posiadanymi przez Kluczowych Akcjonariuszy do dnia 26 czerwca 2021 r., tj. do daty przewidzianej w poprzednio obowiązujących umowach o tym samym charakterze, a także zawierają postanowienia nie mniej restrykcyjne niż te, które zawierały wcześniej obowiązujące umowy. W szczególności, w przypadku naruszenia zobowiązania do nierozporządzania akcjami Spółki, Kluczowy Akcjonariusz będzie musiał zapłacić na





rzecz Moonlit odpowiednią karę umowną. Jej wysokość ustalona zostanie według określonego wzoru bazującego na wartości rynkowej akcji Spółki.

Spółka postanowiła o rozwiązaniu dotychczasowych oraz zawarciu nowych umów lock-up ze względu na ograniczenie przez spółkę pod firmą PNP S.A. z siedzibą w Warszawie (poprzednio: Polski Dom Maklerski S.A.) działalności w stopniu uniemożliwiającym dalsze efektywne występowanie w roli podmiotu kontrolującego przestrzeganie przez Kluczowych Akcjonariuszy postanowień ograniczających rozporządzanie akcjami Spółki.

Zarówno dotychczasowa umowa lock-up jak i nowe umowy lock-up dotyczą niemal wszystkich akcji Spółki posiadanych przez Kluczowych Akcjonariuszy (w łącznej liczbie 2 798 000 sztuk. Lock-upem nieobjęte były 4 akcje zakupione przez Pana Piotra Gardelę na rynku NewConnect), z uwzględnieniem poniżej wskazanych wyłączeń.

Nowo zawarte umowy lock-up umożliwiły zbycie części akcji będących w posiadaniu Kluczowych Akcjonariuszy w łącznej liczbie nie wyższej niż 440 000 akcji (8,8% wszystkich akcji Spółki na dzień zawarcia umów lock-up, 8,0 % wszystkich akcji Spółki na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania). Działanie to umożliwiło Kluczowym Akcjonariuszom zbycie ww. akcji Spółki, celem pozyskania środków pieniężnych pozwalających na przedterminową spłatę pożyczek (o których mowa w Dokumencie Informacyjnym Spółki z dnia 10 czerwca 2019 r.), udzielonych w przeszłości Kluczowym Akcjonariuszom przez Moonlit. Powyższe działania zapewniły Spółce środki pieniężne niezbędne do pokrycia kosztów jej funkcjonowania w okresie przejściowym, tj. do uzyskania środków z planowanej drugiej publicznej emisji akcji (SPO). Zasygnalizowana potencjalna sprzedaż akcji Spółki przez Kluczowych Akcjonariuszy nastąpiła na rzecz wcześniej określonych inwestorów, poza systemem notowań. Kluczowi Akcjonariusze zobowiązali się w ramach nowych umów lock-up, iż nabywcy ww. akcji Spółki zawrą analogiczne umowy dotyczące ograniczenia rozporządzania akcjami Spółki na okres co najmniej 6 miesięcy od dnia ich nabycia.

Zawarte umowy lock-up umożliwiły także zawarcie umów zbycia części akcji będących w posiadaniu Kluczowych Akcjonariuszy, jednak łącznie nie więcej niż 320 000 (6,4% wszystkich akcji Spółki na dzień zawarcia umów lock-up, 5,8 % wszystkich akcji Spółki na dzień sporządzenia). Na dzień zawarcia tych umów ich termin wejścia w życie miał nastąpić po 26 czerwca 2021 r., tj. po upływie pierwotnego terminu lock-upu.

Ponadto na podstawie postanowień nowych umów lock-up następujący Kluczowi Akcjonariusze uzyskali od Spółki i RKKW-Business Advisory Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie zgodę na zbycie pakietów akcji:

- Pan Michał Gardela uzyskał zgodę na zbycie łącznie 260.000 (dwieście sześćdziesiąt tysięcy) akcji,



· Pan Piotr Gardela uzyskał zgodę na zbycie łącznie 200.000 (dwieście tysięcy) akcji.

Zwolnienie dotyczy akcji sprzedawanych poza rynkiem NewConnect.

Udzielenie zgody miało na celu umożliwienie przeprowadzenia transakcji, które pozwoliły na pozyskanie przez Pana Piotra Gardelę oraz Pana Michała Gardelę środków pieniężnych przeznaczonych w szczególności na przedterminową spłatę pożyczek, o których mowa w Dokumencie Informacyjnym Spółki z dnia 10 czerwca 2019 r. Działanie to miało na celu przekazanie Spółce środków pieniężnych, które przeznaczone zostały m.in. na pokrycie kosztów jej działalności w okresie przejściowym, tj. do uzyskania środków z planowanego SPO.

Do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania Spółka uzyskała informację o zbyciu przez pana Piotra Gardelę 200.000 akcji, których dotyczyła wskazana powyżej zgoda. Pan Piotr Gardela spłacił w całości pożyczkę udzieloną mu w przeszłości przez Spółkę.

Pan Michał Gardela w dniu 21 grudnia 2020 r. zawarł umowy zbycia akcji Spółki, na podstawie których zbył łącznie: 92.000 akcji Spółki na rzecz kluczowych współpracowników Spółki, w celu stworzenia narzędzi motywacyjnych. Współpracownicy ci zobowiązali się do współpracy ze Spółką na określonych warunkach oraz zawarli umowy lock-up na okres co najmniej do dnia 1 lipca 2021 r.

Ponadto, Pan Michał Gardela zawarł z Panem Maciejem Kowalówką aneks do warunkowej umowy zbycia 100.000 akcji na rzecz Pana Macieja Kowalówki, na podstawie którego w dniu 21 grudnia 2020 r. nastąpiło wejście w życie tej umowy i tym samym zbycie wspomnianego pakietu akcji. Zawarto również umowę lock-up dotyczącą tych akcji obowiązującą do dnia 1 lipca 2021 r. Pan Michał Gardela zawarł również umowę zbycia 13.000 akcji Spółki na rzecz Pana Tomasza Muchalskiego - Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki. Współpracownik zawarł umowę lock-up na okres do dnia 1 lipca 2021 r.

#### **4.5. Opis organizacji grupy kapitałowej Spółki**

Na dzień 31 grudnia 2020 r. Spółka nie tworzyła grupy kapitałowej w rozumieniu obowiązujących ją przepisów o rachunkowości, jak również nie posiadała jednostek zależnych. Spółka jest jednostką stowarzyszoną z PlayWay S.A., która obejmuje ją skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym i wycenia metodą praw własności.



## **5. Zdarzenia, które istotnie wpłynęły na działalność Spółki w 2020 roku**

Rok 2020 był dla Spółki czasem głębokich zmian strukturalnych oraz fundamentalnych i strategicznych modyfikacji w planie wydawniczym. Po wnikliwej ewaluacji i podjęciu szeregu działań mających na celu testowanie potencjału projektów, Zarząd zdecydował o maksymalnej koncentracji mocy produkcyjnych na dwóch projektach gamingowych: Model Builder oraz Dog Trainer. W czerwcu 2020 roku Spółka wygrała konkurs Gamelnn, w ramach którego opracowana zostanie technologia HDWS (High Definition Water System).

### **5.1. Publiczna oferta sprzedaży akcji**

10 sierpnia 2020 r. Spółka rozpoczęła drugą publiczną ofertę akcji - oferowano 499 999 akcji nowej emisji, z której finalnie pozyskano ok. 2,5 mln zł. Zapisy trwały do 25 sierpnia. Akcje Spółki cieszyły się dużym powodzeniem, a stopa redukcji z uwzględnieniem wyjątku w postaci pierwszego zapisu na co najmniej 200 000 akcji, wyniosła 62%. Środki zebrane z emisji, zgodnie z planami Spółki, przeznaczone zostaną na dokończenie produkcji gry Model Builder oraz produkcję Dog Trainer.

### **5.2. Prace zlecaniowe**

Początkiem 2020 roku Spółka zakończyła pracę nad projektem Deadliest Catch: The Game i wydała kod źródłowy spółce Unlimited Games. Zgodnie z założeniem pełnej koncentracji na własnych produkcjach, Spółka nie zamierza w przyszłości podejmować się realizacji projektów na zlecenie.

### **5.3. Projekty autorskie**

#### **5.3.1. Model Builder**

Rozpoczęta w trzecim kwartale 2019 r. preprodukcja gry Model Builder, przekształciła się w pełnowymiarowe prace nad projektem z początkiem kwietnia 2020 roku. Na początku września Spółka podjęła decyzje o rozbudowie gry, w szczególności trybu kariery, a także wykonanie licznych poprawek sugerowanych przez wydawców, którzy zapoznali się z grą podczas targów Gamescom. Duże zainteresowanie rynku, pozytywne wskaźniki potencjału (wzrost wishlisty Steam) i wynikający z tego potencjał sprzedażowy projektu przyczyniły się do dalszych zmian w planie produkcyjnym i wydawniczym gry, którego szczególnym założeniem było rozszerzenie grona odbiorców z pasjonatów modelarstwa na regularnych graczy. Potencjał projektu



przyczynił się także do znacznego podniesienia docelowej jakości projektu, oraz rozpoczęcia rozbudowanych testów gry w lutym 2021 roku. Równolegle z trwającą produkcją Zarząd rozpoczął rozmowy z ok. 20 wydawcami, spośród których wyłonił najbardziej obiecujące propozycje. Zarząd ma zamiar w najbliższym czasie podjąć ostateczną decyzję, z którym wydawcą Spółka nawiąże współpracę. Długość procesu wyboru i negocjacji wydawcy jest wynikiem dużego zainteresowania ze strony wydawców i potrzeby przeanalizowania przez Zarząd wartości dodanej, jaką może do współpracy wnieść każdy potencjalny wydawca. Charakter samej gry - która ma być rozwijana w trybie Game as a Service (gra jako usługa) - zakłada wieloletnie partnerstwo w działaniach z wydawcą i wymaga poświęcenia dodatkowego czasu w wyborze i negocjacjach najkorzystniejszej dla Spółki oferty. W efekcie powyższego, Spółka mogła podać do publicznej wiadomości przybliżoną datę premiery tej produkcji, którą ustalono na trzeci kwartał 2021 r.

Model Builder to gra z gatunku symulatorów, w której użytkownik wcieli się w rolę profesjonalnego modelarza. Oczekiwany sukces komercyjny produkcji opiera się na pomycie wypełnienia - obecnie niezagospodarowanej - niszy gier wideo o tematyce modelarstwa. Jednocześnie projekt stanowi odpowiedź na oczekiwania coraz większej liczby graczy, którzy wymagają rozgrywki pozbawionej elementów przemocy, czy destrukcji lub nacisku na rywalizację, w to miejsce poszukując produkcji pozwalających na swobodną, odstresowującą grę. Aby maksymalnie zwiększyć grono potencjalnych odbiorców, w toku prac koncepcyjnych postanowiono w taki sposób zaprojektować rozgrywkę, aby grą mogli być zainteresowani zarówno profesjonalni modelarze, jak również hobbyści czy nowicjusze. Jednocześnie w grze położono nacisk na zdobywanie praktycznych umiejętności, by posiadana przez tych pierwszych, a zdobywana przez drugich wiedza, mogła być wykorzystywana do realnego sklejania modeli - i odwrotnie - aby umiejętności, które gracze już posiadają, znalazły odzwierciedlenie w efektach modelowania w grze.

Realizując w toku produkcji założenia koncepcyjne, Spółka otwarta była jednocześnie na informację zwrotną płynącą ze strony graczy. Pozwoliło to na systematyczne budowanie społeczności wokół gry, co przekłada się w bezpośredni sposób na zainteresowanie jej przyszłym zakupem, mierzone pozycją Model Builder na Wishlist serwisu Steam. Miało to również wpływ na ewoluowanie pierwotnych decyzji dotyczących samej rozgrywki. W 2020 roku dzięki systematycznie tworzonej za pomocą Internetu relacjom z graczami oraz udziałowi w licznych wydarzeniach branżowych, Spółka zebrała opinie i uwagi dotyczące gry. Owocem wsłuchania się w informacje płynące ze strony graczy oraz analizy potrzeb zgłaszanych przez rynek, w tym przede wszystkim wydawców, była decyzja Spółki o rozwinięciu rozgrywki do poziomu określanego przez Moonlit jako "Virtual Hobby" i uczynienie Model Builder większą i bardziej rozbudowaną produkcją niż to pierwotnie założono. Obok początkowo planowanego skupienia się na dostarczeniu graczom rozrywki w postaci swobodnego i relaksującego tworzenia modeli, do gry wprowadzony został



rozbudowany, fabularyzowany tryb kariery, w którego toku realizacji gracz będzie mógł osiągnąć pozycję profesjonalnego modelarza. Pierwsze możliwe będzie dzięki udostępnieniu graczom szerokiego wachlarza narzędzi. Ten, w ramach prac zrealizowanych w roku 2020 r., systematycznie się powiększał. Dodano między innymi stanowisko do tworzenia dioram wraz z niezbędnymi mechanikami. Produkcji tej strony gry przyświecają dwie idee - dostarczenia graczom jak najszerszych możliwości realizacji hobby jakim jest modelarstwo oraz zapewnienie bardzo wysokiej jakości wizualnej, z dużą dbałością o szczegóły. Rozbudowany, fabularyzowany wątek kariery stanowi natomiast odpowiedź na potrzebę oddania "growej" natury gatunku i ma być swoistą kampanią dla pojedynczego gracza. Pozwoli ona zatopić się we wplecionej w rozgrywkę historii i wraz z jej rozwojem uzyskiwać dostęp do kolejnych mechanizmów gry, potęgując w ten sposób odczuwaną przez gracza satysfakcję. Na początku rozgrywki gracz wcieli się w rolę początkującego modelarza, przyjmującego swoje pierwsze zamówienia. Z każdym kolejnym, zrealizowanym zleceniem nabierał będzie wprawy i osiągał coraz większy prestiż w środowisku modelarskim. Za sławą i prestiżem oraz zdobywanymi umiejętnościami, pojawiać się będą coraz ciekawsze zadania, nowe narzędzia, warsztaty, modele oraz konkursy. Celem wprowadzenia do rozgrywki wątku fabularnego jest sprawienie, by gra wyróżniała się na tle typowych symulatorów oraz zainteresowanie jej zakupem jeszcze większej grupy potencjalnych nabywców. Zadaniem warstwy fabularnej jest również usunięcie pojawiającej się w podobnych grach tego typu monotonii i repetytywności, poprzez zastosowanie urozmaiceń względem wykonywanych w ramach historii zleceń (nietypowe modele do złożenia), a także poprzez włączenie w mechanizmy rozgrywki prostych zagadek. Ponieważ na rynku nie istnieją symulatory z podobnymi rozwiązaniami Spółka zakłada ostrożne podejście do tego aspektu i w związku z tym warstwa fabularna będzie wprowadzona w taki sposób, aby nie kolidować z podstawowymi założeniami gry jako wirtualnego hobby, a stanowić raczej tło dla trybu kariery.

W toku prac nad produkcją, dzięki stale zbieranej informacji zwrotnej i od graczy oraz potencjalnych wydawców, Spółka wyciągnęła wniosek, iż potencjał sprzedażowy Model Buildera znacznie przewyższa początkowe założenia. Przynajmniej w tym zakresie stwierdzono, iż tytuł ma szansę stać się grą klasy evergreen, a więc przynoszącą przychody przez wiele lat od dnia premiery. Ma to być możliwe dzięki połączeniu kontynuowania stałego i konsekwentnego budowania społeczności skupionej wokół tytułu oraz regularnego wydawania interesujących i wysokiej jakości dodatków do gry. Spółka korzysta ze wszystkich wiodących kanałów komunikacji z graczami. Do katalogu narzędzi wykorzystywanych w celu wymiany i zbierania informacji oraz promocji jakimi są np. Facebook, Instagram, Reddit, YouTube, LinkedIn, czy Twitter, dołączono Discord. Poprzez obecność zespołu deweloperskiego oraz kadry marketingowej i zarządzającej na oficjalnym serwerze gry na Discord Spółka na bieżąco zbiera uwagi nie tylko od graczy, ale także fanów modelarstwa, którzy dyskutując o swoich doświadczeniach i technikach z praktycznego punktu widzenia, stanowią bezcenne źródło referencji i inspiracji. Obserwując zainteresowanie grą ze strony osób pasjonujących się



modelarstwem w jego tradycyjnej formie, Spółka postanowiła oprzeć model biznesowy produkcji m.in. na współpracy z firmami z branży modelarskiej. W 2020 r. nawiązano relacje z dwoma takimi podmiotami: hiszpańską firmą AK Interactive S.L. oraz polską HZ s.c. (HobbyZone). W lutym 2021 roku do grona współpracujących ze Spółką licencjodawców dołączył Titan-Forge Roman Łakomiak - producent modeli 3D figurek do malowania. Współpraca ta opierać się ma nie tylko na wzajemnej promocji, ale także wykorzystywaniu realnych modeli i akcesoriów modelarskich produkowanych przez takie firmy, w planowanych, przyszłych, regularnie wydawanych przez Spółkę dodatkach do gry. Takie rozwiązanie ma przyczynić się nie tylko do poszerzenia grona potencjalnych odbiorców gry - celem jest skłonienie do zakupu nie tylko regularnych graczy, ale także fanów modelarstwa, którzy swoje hobby realizowali dotychczas w sposób tradycyjny. Regularnie będą bowiem mogli znaleźć nowe, ciekawe modele i rozwiązania modelarskie, oraz pole do prowadzenia własnych eksperymentów i testów przed rozpoczęciem prac w rzeczywistości

Po premierze gry na platformie Steam, w ramach przyjętej strategii, Spółka zamierza rozwijać produkt o dodatkowe funkcjonalności oraz treści, sprzedawane w formie płatnych dodatków DLC. W zależności od stopnia powodzenia sprzedaży, Spółka rozważa publikację gry na konsolach piątej generacji (PS5, Xbox X Series), platformach Nintendo Switch czy stworzenie wersji VR. W przyszłych planach Spółki brane jest pod uwagę utworzenie dodatkowej aplikacji na komórki "companion app", która wykorzystywała by technologię AR (rozszerzonej rzeczywistości) do prezentacji dzieł utworzonych w grze w rzeczywistości, z wykorzystaniem ekranu komórki. Pozostałe działania zakładają rozległą współpracę z producentami modeli i akcesoriów modelarskich, ale także pozyskanie licencji innych rzeczywistych produktów do gry (np. licencji firm samochodowych), czy obiektów z innych gier. W przypadku powodzenia sprzedaży, pod uwagę brane jest utworzenie cyfrowej platformy online do wymiany modeli między graczami, współtworzenia projektów przez graczy oraz prowadzenia galerii i konkursów online. Dalsze plany obejmują integrację Steam Workshop, dzięki któremu gracze mogliby dodawać do gry własne modele. Wszystkie opisane powyżej działania popremierowe będą uzależnione od wyników sprzedaży gry, analizy dalszego potencjału oraz zainteresowania dodatkami, a także innych istotnych czynników, takich jak kwestie licencji i potencjalnych konfliktów prawnych czy konfliktów interesów zaangażowanych podmiotów (licencjodawców).

### **5.3.2. Dog Trainer**

W 2020 r. Spółka ujawniła szczegóły dotyczące swojej nowej produkcji - gry Dog Trainer, na wydanie której zawarła w 2019 r. umowę z Frozen District Sp. z o.o.

Dog Trainer to symulator, w którym gracz wcieli się w rolę profesjonalnego trenera psów. Jednym z głównych założeń produkcji jest wyeksponowanie interakcji człowieka z psem oraz tworzącej się między nimi więzi. Źródłem pomysłu na tematykę gry oraz



inspiracji dla zespołu produkcyjnego Spółki, jest pies rasy Border Collie, należący do jednego z pracowników i często towarzyszący mu w siedzibie studia.

Przed przystąpieniem do rozpoczęcia prac produkcyjnych, pomysł na grę został poddany bardzo solidnej analizie, zarówno pod względem oceny potencjalnej przyjemności płynącej z rozgrywki, jak również możliwości przewyciężenia przewidywanych problemów technicznych. Przede wszystkim jednak dokonano rygorystycznej analizy marketingowej. W efekcie powyższego ustalono potencjał projektu jako wysoki. Stwierdzono istnienie niezagospodarowanej niszy w tematyce projektu, i jednocześnie ogromnej popularności gier, w których gracz opiekuje się zwierzętami. Przykładami powyższego mogą być takie produkcje jak Nintendogs, Nintendogs + Cats, oraz pośrednio: The Sims: Pets, The Sims Cats and Dogs, czy Planet Zoo. Na bazie powyższych tytułów oraz w oparciu o analizy marketingowe przeprowadzone jeszcze przed rozpoczęciem prac nad grą, Spółka zidentyfikowała główne oczekiwania potencjalnych odbiorców jako:

- możliwość budowania więzi z wirtualnym pupilem,
- jak najszerszy wachlarz dostępnych interakcji,
- bogate możliwości dostosowania wyglądu i zachowania psa do wymagań i potrzeb gracza.

Zainteresowanie, z jakim spotkała się zapowiedź gry na platformie Steam, jest argumentem potwierdzającym zasadność postawionych tez i jest podparciem dla decyzji Spółki o podjęciu realizacji tego projektu. Wskaźnikiem obrazującym potencjał gry jest fakt, iż do zestawienia Top Wishlist, Dog Trainer trafił w nieco ponad 48 godzin od opublikowania zapowiedzi.

#### **5.4. Udział w konferencjach**

W styczniu 2020 r. Spółka objęła patronat nad Krak Jam 2020 - krakowskiej edycji międzynarodowego wydarzenia Global Game Jam, podczas którego uczestnicy w ciągu 48 godzin tworzą grę w zadanym temacie. Współorganizatorem imprezy był Maciej Siwek, ówczesny wiceprezes Spółki. Krak Jam odbył się w siedzibie Krakowskiego Parku Technologicznego. Organizacja imprezy była dla Spółki okazją pozyskania nowych utalentowanych pracowników oraz reklamy swojej marki i realizowanych projektów.

W dniu 11 lutego 2020 r. Spółka przeprowadziła w Warszawie otwarte spotkanie z inwestorami oraz prasą. Celem wydarzenia była prezentacja projektów oraz strategii Spółki na kolejne lata.

W dniach 9-15 czerwca 2020 r. Spółka wzięła udział w Steam Games Festival, podczas którego udostępniła graczom demo Model Buildera.



W dniu 16 lipca 2020 r. Michał Gardela wziął udział w czacie inwestorskim dla StockWatch.pl, portalu poświęconego inwestycjom na polskiej giełdzie i rynkach globalnych. W trakcie rozmowy Prezes Zarządu Spółki przedstawił aktualną sytuację w Moonlit oraz odpowiadał na pytania uczestników czatu.

W dniach 6-8 sierpnia 2020 r. odbył się G-Fusion Live Show 2020, do którego zakwalifikowany został projekt Model Builder. Wydarzenie odbywające się online na chińskim rynku, współorganizowane przez Instytut Polski Wydział Kultury Ambasady RP w Pekinie, stało się okazją do zaprezentowania Spółki przed kilkudziesięciu tysięczną publicznością i dało możliwość dotarcia z projektem do najpopularniejszych chińskich portali branżowych. Powyższe, w ocenie Zarządu Spółki może mieć istotne znaczenie dla komercyjnego powodzenia tytułu, ponieważ Chiny są obecnie największym rynkiem gamedev na świecie.

Spółka prezentowała grę Model Builder podczas targów Gamescom w dniach 27-30 sierpnia 2020 r. Targi były dla projektu momentem przełomowym, ponieważ była to pierwsza prezentacja gry potencjalnym partnerom, w celu pozyskania umowy wydawniczej. Zainteresowanie projektem wykazało kilkanaście podmiotów, z których zdecydowana większość po analizie i prezentacji przekazała Spółce pochlebne opinie na temat idei i potencjału projektu. Targi Gamescom stanowiły początek rozmów z wydawcami na temat współpracy przy grze Model Builder.

We wrześniu 2020 r. demo gry Model Builder zostało zaprezentowane na wirtualnym stoisku Fundacji Indie Games Polska podczas połączonych imprez PAX i EGX Digital. Wydarzenie odbyło się w tym roku wyłącznie online, jednak jak szacowali jego organizatorzy, umożliwiło to dotarcie do około miliona odbiorców z całego świata.

Także we wrześniu 2020 r. odbyło się wydarzenie Digital Dragons: Indie Showcase - najważniejsza polska impreza branży gamedev. Model Builder znalazł się wśród gier nominowanych do nagrody głównej tego wydarzenia.

We wrześniu 2020 r. Spółka wzięła udział w Tokyo Games Show, targach odbywających się tego roku wyłącznie online. Podczas przedmiotowej imprezy Spółka prowadziła aktywną promocję gry Model Builder.

W dniach 14-15 listopada 2020 r. Spółka promowała Model Builder w ramach chińskich targów WePlay Game Expo, które w przeciwieństwie do wielu wydarzeń branżowych w tym roku, odbyły się stacjonarnie w Szanghaju.

## **5.5. Rozwój Spółki**

W roku 2020 Spółka realizowała strategię rozwoju przyjętą i wprowadzoną w wyniku doświadczeń zgromadzonych w latach 2018/2019. Całość zasobów produkcyjnych zaangażowano do prac nad grą Model Builder oraz do przygotowania produkcji gry





Dog Trainer.

Oba tytuły, zgodnie z przewidywaniami, stale zyskują w zestawieniu Top Wishlist Platformy Steam pomimo, iż dotychczas nakłady ponoszone na ich promocję wydatkowane były na zachowawczym poziomie. Powyższa sytuacja wskazuje na potencjał komercyjny gry Model Builder oraz Dog Trainer i potwierdza zasadność decyzji Zarządu o koncentracji na tych produkcjach.

Tytuł Model Builder z racji poziomu zaawansowania prac, był prezentowany na wielu imprezach branżowych, m. in. podczas Gamescom, Steam Games Festival, G-Fusion Live Show w Pekinie, PAX Online x EGX Digital, Digital Dragons Indie Showcase, Tokyo Game Show, czy WePlay Game Expo w Szanghaju. Każda z wymienionych imprez przyniosła Spółce wartość w postaci wartościowej informacji zwrotnej od graczy oraz wydawców. Po dokonaniu analizy zebranych uwag, Spółka zdecydowała o wprowadzeniu zmian i rozszerzeń w pierwotnej koncepcji gry.

W 2020 roku zmianom uległa także struktura korporacyjna Spółki. Na stanowisko nowych członków Rady Nadzorczej zostali powołani: Tomasz Muchalski, Jacek Głowacki, Jakub Wójcik oraz Mateusz Grabowski. Z członkostwa w tym organie zrezygnowali natomiast Grzegorz Chyb, Mateusz Zawadzki, Piotr Gardeła oraz Jakub Trzebiński.

W ramach kontynuacji rozpoczętego w pierwszym kwartale 2020 roku procesu wprowadzania zmian w funkcjonowaniu Spółki, został wzmocniony kompetencyjnie skład Zarządu Spółki. W celu mocniejszego skupienia się na obowiązkach produkcyjnych z roli wiceprezesa zrezygnował Maciej Siwek. Jego funkcję objął Maciej Kowalówka - radca prawny. Jako zadania o priorytetowym znaczeniu przyjął on reorganizację ładu korporacyjnego obowiązującego w Spółce, poprawę komunikacji z rynkiem oraz odciążenie zespołu produkcyjnego od spraw korporacyjnych.

W maju 2020 r. Spółka zawarła umowę na świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy z kancelarią RKKW - Kwaśnicki, Wróbel & Partnerzy - Radcowie Prawni Sp. p., która zastąpiła dotychczas realizującą te usługi spółkę Navigator Capital S.A. Umowa weszła w życie z dniem 1 czerwca 2020 r.

Nawiązanie powyższej współpracy stanowiło element przygotowań Spółki do drugiej publicznej oferty akcji, która rozpoczęła się 10 sierpnia 2020 r. Oferowano 499 999 akcji nowej emisji, z której finalnie pozyskano ok. 2,5 mln zł. Zapisy trwały do 25 sierpnia. Akcje Spółki cieszyły się dużym powodzeniem, a stopa redukcji z uwzględnieniem wyjątku w postaci pierwszego zapisu na co najmniej 200 000 akcji, wyniosła 62%. Środki zebrane z emisji, zgodnie z planami Spółki, przeznaczone zostaną na dokończenie produkcji symulatorów Model Builder oraz produkcję Dog Trainer.

W 2020 r. Spółka uruchomiła także Program Motywacyjny, którego celem jest stworzenie mechanizmów oddziałujących na zwiększenie wartości Spółki



w następnych latach, zatrzymanie i zmotywowanie do jeszcze lepszej i wydajniejszej pracy kluczowych członków zespołu produkcyjnego oraz zwiększenie szansy na pozyskanie nowych, wysokowykwalifikowanych osób, jak również wypracowanie przejrzystego systemu wynagradzania i dołożenie starań, by członkowie zespołu zostali beneficjentami sukcesu Spółki. W ramach Programu współpracownikom Moonlit przyznano akcje, co odbyło się bez podwyższania kapitału zakładowego Spółki. Było to możliwe dzięki działaniu Prezesa Zarządu - Michała Gardęły, który przekazał część posiadanych przez siebie akcji Moonlit na rzecz programu motywacyjnego.

## **5.6. Istotne uchwały Walnego Zgromadzenia Spółki**

W dniu 21 maja 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Moonlit S.A. podwyższenie kapitału zakładowego w drodze emisji 499 999 akcji zwykłych serii E.

W dniu 31 sierpnia 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Moonlit S.A. podjęło uchwałę o zmianie Statutu Spółki

## **5.7. Istotniejsze umowy zawarte przez Spółkę**

- Maj 2020 r. podpisanie umowy na usługi Autoryzowanego Doradcy z RKKW - KWAŚNICKI, WRÓBEL & PARTNERZY - RADCOWIE PRAWNI I ADWOKACI SP. P.
- Czerwiec 2020 r. umowa licencyjna z HobbyZone (HZ s.c.) na użycie produktów w grze Model Builder
- Lipiec 2020 r. umowa licencyjna z AK-Interactive S.L. na użycie produktów w grze Model Builder

## **6. Istotne zdarzenia i tendencje po zakończeniu 2020 roku**

### **6.1. Określenie terminu zakończenia prac nad grą Model Builder oraz premiery na Q3 2021**

W ostatnim kwartale 2020 roku Zarząd Spółki prowadził z potencjalnymi wydawcami rozmowy na temat warunków wydania gry Model Builder. Gra wzbudziła zainteresowanie, jednak większość potencjalnych partnerów bardzo mocno podkreślała korzyści jakie płynąć mogą z rozbudowy trybu kariery, dzięki któremu gracz miałby możliwość wcielenia się w profesjonalnego modelarza, który buduje swoją karierę poprzez realizację kolejnych, coraz bardziej złożonych zleceń. Po uzyskaniu licznych wskazówek i sugestii, oraz na bazie własnych analiz, Zarząd Spółki postanowił o przebudowie roadmapy i wprowadzeniu nowego elementu gry, co w efekcie spowodowało wydłużenie się produkcji gry Model Builder. Planowany termin



zakończenia prac nad premierową wersją gry planowany jest na lipiec 2021 roku. Nieprzerwanie trwają również prace okołoprodukcyjne zmierzające do zapewnienia grze możliwie jak największej ilości licencjonowanych treści. Ponieważ Spółka na bieżąco rozwija swoje relacje z przyszłymi graczami, również w celu rozpoznania ich wymagań i potrzeb, zdecydowano o rozszerzeniu gamy obiektów modelarskich w grze o figurki. W tym celu pozyskano do współpracy znaną globalnie firmę Titan Forge Roman Łakomiak, która udzieliła Spółce licencję na wykorzystanie w grze modeli figurek swojej produkcji. Na dzień publikacji niniejszego raportu trwają kolejne rozmowy, których celem jest implementacja licencjonowanych modeli dla Model Buildera.

## 6.2. COVID-19

Od początku roku 2020 Zarząd Spółki uważnie śledził globalne rozprzestrzenianie się wirusa SARS-CoV-2 i podjął działania mające na celu ochronę kadry Spółki przed ryzykiem zachorowania, na długo przed wybuchem epidemii w Polsce. W lutym 2020 roku Spółka wyposażyła wszystkich współpracowników w certyfikowane maseczki ochronne, udostępniła dozowniki z żelem antybakteryjnym oraz zastosowała zalecane przez służby sanitarne, bezpieczne odległości pomiędzy pracownikami. Następnie - po ogłoszeniu stanu epidemiologicznego w Polsce - wdrożyła pracę zdalną dla całego zespołu. Zważywszy, że od 2018 roku Spółka posiada bardzo rozbudowaną infrastrukturę informatyczną (w postaci własnego, dedykowanego serwera, hostującego ponad 10 specjalistycznych usług do prowadzenia i wykonywania projektów, zarządzania zespołem, systemu kontroli wersji, chmurę plików itp.), przejście na pracę zdalną nie stanowiło większego wyzwania. Zespół produkcyjny Spółki pracował z niezmienną w stosunku do pracy w biurze efektywnością. Spółka natrafiła natomiast na pewne utrudnienia wynikające z wprowadzonych wraz ze stanem epidemiologicznym przepisów, które utrudniały lub wręcz uniemożliwiały sprawne przesyłanie dokumentów oraz organizację spotkań akcjonariuszy, czy Rady Nadzorczej. Trudności te dotyczyły jednak sfery administracyjno-prawnej działalności, a ich najbardziej znaczącą konsekwencją była zmiana terminu publikacji raportu rocznego (ze względu na brak możliwości odebrania dokumentów od księgowości, czy skuteczne przeprowadzenie Walnego Zgromadzenia w celu podjęcia niezbędnych uchwał) oraz związane z powyższym przesunięcie terminu rozpoczęcia emisji.

Pomimo zaistnienia utrudnień w prowadzeniu działalności, Spółka zauważa globalne korzyści wynikające z okresu pandemii dla branży gamedev. Rynek odnotował znaczące przyrosty zarówno w liczbie graczy, czasu spędzanego na rozgrywkach, jak również w sprzedaży gier. Ponieważ stan zagrożenia nadal się utrzymuje, prognozy dla branży, w której funkcjonuje Spółka w dalszym ciągu mogą być pozytywne. Wobec powyższego Spółka korzystnie postrzega swoją przyszłość i dalsze działania na rynku gier komputerowych.



### 6.3. Rozpoczęcie prac nad HDWS

W styczniu 2021 roku Spółka rozpoczęła prace nad technologią HDWS (High Definition Water System) opracowywaną w ramach grantu uzyskanego w konkursie GameInn.

## 7. Przewidywany rozwój Spółki w 2021 roku

Najważniejszym wydarzeniem planowanym na rok 2021 jest wydanie pierwszej w całości autorskiej produkcji Spółki - gry Model Builder. W dniu 4 lutego 2021 r. poprzez system ESPI Zarząd Spółki zakomunikował, iż planowanym terminem zakończenia prac deweloperskich nad bazową wersją gry jest lipiec 2021 roku. Ogłoszono także, iż Spółka zakłada wydanie gry do końca trzeciego kwartału 2021 roku. Ze względu na chęć wykorzystania w pełni potencjału komercyjnego powyższego projektu, Zarząd Spółki postanowił skoncentrować na jego realizacji większość posiadanych zasobów produkcyjnych. Po premierze gry, zostaną one częściowo przesunięte do produkcji drugiego autorskiego projektu Moonlit - gry Dog Trainer. W zakresie wydawnictwa gry Model Builder negocjacje trwają nieprzerwanie od września 2020 roku. Zarząd zbliża się do momentu podjęcia decyzji w tym zakresie. Na wydłużenie tego procesu duży wpływ miały informacje zwrotne, jakie Spółka zebrała od wydawców oraz społeczności zebranej wokół gry i w efekcie spowodowane nimi zmiany w zakresie gry.

Spółka zamierza ponadto kontynuować rozpoczęty w 2020 roku rozwój działu promocyjno-wydawniczego. W tym celu pozyskała do współpracy Macieja Dobrowolskiego, osobę posiadającą wieloletnie doświadczenie w obszarze marketingu. Jego misją jest zbudowanie pozycji silnej marki studia oraz jego produktów, zarządzanie komunikacją i dbanie o dobre relacje z klientami oraz zaplanowanie i przeprowadzenie skutecznej kampanii gry Model Builder.

W 2020 roku Spółka zdobyła grant na prace badawczo rozwojowe w ramach programu sektorowego GameINN, skierowanego do branży gamingowej. Przedmiotem dotacji jest opracowanie technologii HDWS - High Definition Water System - nowatorskiego rozwiązania w dziedzinie symulacji fizyki i grafiki w grach komputerowych. System ten ma rozbudować możliwości silnika gier komputerowych Unity o nowe, niedostępne na rynku rozwiązania w zakresie odtwarzania realistycznych efektów zbiorników wodnych, w szczególności mórz i oceanów. Wśród najważniejszych aspektów technologii należy wyróżnić symulację załamujących się fal, efekt przyboju oraz pływów morskich. Całość efektów będzie bazować na najnowszej platformie graficznej oferowanej przez silnik Unity - systemie renderowania grafiki HDRP (High Definition Rendering Pipeline). Efektem prac nad systemem HDWS będzie plugin do silnika Unity, który Spółka zamierza sprzedawać na Asset Store - przynależnej do Unity platformie sprzedaży dodatków do silnika. Drugim efektem realizacji projektu będzie planowana w kolejnych latach produkcja, która w głównych mechanikach gry będzie wykorzystywać utworzoną technologię. Będzie ona posiadała przewagę konkurencyjną wynikającą



z aspektu nowości i bezpośredniego dostępu do rozwiązań opracowanych przez Spółkę. Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Spółka ma opracowanych kilka koncepcji przyszłej produkcji, której ostateczna tematyka zostanie ogłoszona w osobnym komunikacie, w dniu odsłony projektu na platformie Steam. Całkowity budżet projektu HDWS, zgodnie z zawartą umową o dofinansowanie wyniesie 1 482 163,25 zł, z czego kwota dofinansowania będzie równa 1 130 568,08 zł. Środki z dotacji zostaną przeznaczone przede wszystkim na pokrycie płac kadry badawczo-rozwojowej a w drugiej kolejności na zakup najnowocześniejszego sprzętu komputerowego, niezbędnego do realizacji produkcji. Zasadniczy koniec prac badawczo-rozwojowych oraz rozwojowych planowany jest na czerwiec 2023. Okres trwałości projektu wyniesie dodatkowych 36 miesięcy, w trakcie których spółka wykorzysta technologię w jednej z własnych gier.

## **8. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

Jak przytoczono powyżej, w 2020 r. Spółce przyznano dofinansowanie w ramach programu GameINN, na realizację projektu badawczo-rozwojowego "Opracowanie technologii High Definition Water System (HDWS) realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity". Wartość przyznanej dotacji wynosi maksymalnie 1 130 568,08 zł, a więc pełną kwotę, o którą starała się Spółka. Wniosek Spółki o dofinansowanie projektu był jednym z najwyższej ocenionych w tej edycji konkursu.

30 czerwca 2020 r. Spółka otrzymała ostatnią część dofinansowania należnego w ramach realizacji projektu pt. „Angular Light – innowacyjna technologia oświetlenia w grach 2D”. Dotacja, przyznana także z unijnego programu GameINN, została przeznaczona na wykonanie prac badawczo-rozwojowych, które z powodzeniem zakończyły się w listopadzie 2019 r. Po otrzymaniu płatności końcowej projekt wszedł w trzyletnią fazę okresu trwałości, w ramach którego Spółka zobowiązana jest utrzymać i spopularyzować efekty projektu. Po zakończeniu powyższego okresu, rozwiązania wypracowane podczas realizacji projektu, a więc wyniki przeprowadzonych prac badawczo-rozwojowych, Spółka zobowiązana jest wdrożyć poprzez ich wykorzystanie w grze. Zgodnie z planami Spółki wdrożenie to nastąpi w ramach produkcji tytułu Crimson Rain, którego koncepcja pozwoli na najlepsze wykorzystanie potencjału opracowanej technologii.

Warte zaznaczenia jest, iż realizując powyższy projekt Spółce udało się osiągnąć i niejednokrotnie znacznie przekroczyć wszystkie planowane w jego ramach wskaźniki produktu, w tym w szczególności zadane wymogi wydajnościowe i jakościowe wypracowanej technologii. W efekcie powyższego Spółka pomyślnie przeszła kontrolę projektu ze strony Narodowego Centrum Badań i Rozwoju oraz otrzymała zatwierdzenie wszystkich poniesionych i przedstawionych do rozliczenia kosztów przeprowadzonych prac badawczo-rozwojowych.



## 9. Czynniki ryzyka i zagrożenia

Mimo stabilnej sytuacji finansowej Spółki, jej działalność obarczona jest pewnymi czynnikami ryzyka.

### 9.1. Ryzyko walutowe

Ze względu na fakt, iż Spółka ponosi większość kosztów wytworzenia w walucie PLN, natomiast część przychodów (pochodzących szczególnie z planowanego na rok 2021 rozpoczęcia komercjalizacji gry Model Builder) może być realizowana w walutach obcych, czynnikiem ryzyka z jakim Spółka może mieć czynienia, jest ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursów walutowych. Ryzyko to dotyczy szczególnie kursu wymiany PLN w stosunku do USD. Inwestorzy powinni brać pod uwagę fakt, iż Spółka nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym.

### 9.2. Ryzyko związane z niekorzystnymi zmianami w otoczeniu makroekonomicznym (koniunkturze gospodarczej)

Wyniki działalności Spółki są uzależnione od sytuacji makroekonomicznej w Polsce, Unii Europejskiej oraz na świecie. Negatywne zmiany w ogólnej sytuacji makroekonomicznej w kraju i za granicą, pogarszająca się sytuacja dochodowa gospodarstw domowych, negatywne zmiany na rynku pracy, a także niepewność w zakresie warunków gospodarczych, mogą powodować ogólne spowolnienie aktywności gospodarczej, co może mieć przełożenie m.in. na spadek popytu na produkty i usługi oferowane przez Spółkę, w szczególności poprzez zmniejszenie się poziomu wydatków konsumpcyjnych, od których uzależniona jest wysokość przychodów osiąganym przez Spółkę.

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce i na świecie ma znaczący wpływ na rynek dóbr konsumpcyjnych i jest związana z popytem na produkowane przez Spółkę gry. Należy jednak zauważyć, iż pandemia SARS-CoV-2 oraz związane z nią obostrzenia ograniczające aktywność poza domem, wpłynęły korzystnie na branżę gier komputerowych. Rynek zanotował rekordowe wzrosty kursów producentów gier obecnych na GPW, przekraczające wyceny analityków.

Jednakże kontynuacja zmniejszania tempa wzrostu produktu krajowego brutto, nakładów na konsumpcję lub nakładów inwestycyjnych oraz innych wskaźników o analogicznym charakterze może w dłuższym terminie niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. Zauważalny jest już także trend spadkowy kursów notowanych spółek z branży gier komputerowych.



### **9.3. Ryzyko związane z prowadzonymi przez Spółkę projektami w ramach konkursów GameInn**

Obecnie branża gier istotnie korzysta z licznych dofinansowań i dotacji unijnych, czy też z budżetu państwa. Spółka zajęła drugie miejsce w konkursie GameINN 2017, w ramach którego otrzymała dofinansowanie na projekt pt. „Angular Light – innowacyjna technologia oświetlenia w grach 2D”. Otrzymane środki w wysokości 680.282,31 zł pochodzą z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego – Działanie 1.2: „Sektorowe programy B+R” – GameINN. Wartość całego projektu wynosi 981.851 zł. Planowany termin zakończenia prac nad technologią w ramach tego projektu przypadł na IV kwartał 2019 r. i został dochowany. Jednocześnie należy zaznaczyć, iż projekt będzie rozliczany w okresie 3 lat od zakończenia prac. W wypadku nie osiągnięcia pożądaných wyników finansowych NCBiR może domagać się zwrotu dotacji wraz z odsetkami.

Jak wspomniano powyżej w niniejszym Sprawozdaniu, obecnie Spółka realizuje drugi projekt w ramach programu GameINN - “Opracowanie technologii High Definition Water System (HDWS) realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity”. Całkowity budżet projektu, zgodnie z zawartą umową o dofinansowanie wynosi 1 482 163,25 zł, z czego kwota dofinansowania stanowi 1 130 568,08 zł. Koniec prac badawczo-rozwojowych oraz rozwojowych zaplanowany został na czerwiec 2023. Po tym czasie projekt wejdzie w trwający 3 lata okres trwałości, w ramach którego Spółka zobowiązana jest wykorzystać wypracowaną technologię w jednej z gier. W wypadku nie osiągnięcia pożądaných wyników finansowych, NCBiR również może domagać się zwrotu dotacji wraz z odsetkami.

Jednocześnie należy podkreślić, iż w przyszłości, w przypadku wystąpienia przez Spółkę z wnioskiem o przyznanie dofinansowania lub dotacji, istnieje ryzyko, iż tego typu programy czy też środki będą znacząco ograniczone, bądź nie będą już występowały, a w związku z tym Spółce nie uda się ich pozyskać.

### **9.4. Ryzyko związane z konkurencją**

Konkurencja na rynku gier komputerowych ma charakter globalny. Deweloperzy gier relatywnie rzadko stanowią dla siebie bezpośrednią konkurencję, gdyż zazwyczaj produkują gry dla odrębnych grup odbiorców, dla różnych wydawców czy też na zróżnicowane platformy sprzętowe. Na rynku co do zasady dostępne są konkurencyjne gry komputerowe podobne do produktów wydawanych przez Spółkę, obserwowane są jednak przypadki bezpośredniego naśladownictwa mające celu wykorzystanie odkrytego potencjału danej produkcji. Duża część podmiotów konkurencyjnych działa na rynku dłużej oraz dysponuje większym potencjałem w zakresie produkcji i promocji gier niż Moonlit. Na rynku funkcjonuje bardzo duża grupa podmiotów zajmujących się



tworzeniem gier, które trafiają do tych samych kanałów dystrybucji, z których korzysta również Spółka. Konkurencyjny rynek wymaga pracy nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów, działaniami marketingowymi i PR, a także nad szukaniem nowych nisz rynkowych i tematów gier, które mogłyby zaciekawiać szeroką grupę odbiorców. Na rynku ciągle pojawiają się nowe produkty, przez co istnieje ryzyko spadku zainteresowania określonymi produktami Spółki na rzecz produktów konkurencji. Moonlit przystępując do danego projektu w pierwszej kolejności wybiera niszę na podstawie analiz i badań rynku. Takie podejście w ocenie Zarządu Spółki zmniejsza ryzyko konkurencji w danym segmencie branży.

### **9.5. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników oraz utratą zespołów deweloperskich**

Z uwagi na charakter prowadzonej działalności przez Spółkę, jakość wydawanych gier jest w dużej mierze uzależniona od umiejętności oraz doświadczenia strategicznych pracowników oraz współpracowników Spółki. Moonlit nie wyklucza możliwości odejścia obecnych współpracowników, bądź w uzasadnionych przypadkach zakończenia współpracy z inicjatywy Spółki. Ze względu na specyfikę branży gier, którą charakteryzuje niedobór wysokiej jakości specjalistów, znalezienie innych współpracowników może być czasochłonne, co z kolei może mieć wpływ na przesunięcie premiery planowanych gier oraz może skutkować poniesieniem dodatkowych kosztów wynikających z przeprowadzenia procesu rekrutacji, przeszkolenia i wdrożenia nowego pracownika. Istnieje zatem ryzyko, że odejście kluczowych pracowników będzie miało znaczący wpływ na obniżenie rentowności prowadzonej działalności i przyczyni się do znacznego wzrostu nakładów na realizację strategii rozwoju Spółki.

Spółka odczuła negatywne tendencje na gamingowym rynku pracy, zmieniając w 2020 r. koncepcję składu zespołu produkcyjnego. Stawiając na wysoką jakość tworzonych gier oraz chcąc przyspieszyć tempo prac, Moonlit zdecydował postawić na wykonawców z dużym doświadczeniem i umiejętnościami, ograniczając jednocześnie zatrudnianie osób z dorobkiem na poziomie juniorskim. Jak wykazały przeprowadzone przez Spółkę rekrutacje, coraz trudniej jest pozyskać współpracowników o oczekiwanych przez Moonlit umiejętnościach. Jednocześnie osoby gotowe na podjęcie pracy, oczekują wysokich lub bardzo wysokich wynagrodzeń. Spełnienie takich warunków w każdym wypadku wymaga od Spółki dokonania analizy możliwości udźwignięcia potencjalnych kosztów oraz opłacalności ich ponoszenia, względem przyszłych przychodów ze sprzedaży gier, przy produkcji których dana osoba miałaby otrzymać zatrudnienie.

Aby ograniczyć możliwość wystąpienia ryzyka oraz motywować do współpracy czynnikami innymi niż tylko wynagrodzenie, kluczowi pracownicy są jednocześnie akcjonariuszami Spółki. W skład zespołu wchodzi m.in. certyfikowani deweloperzy





Unity Engine. Nawiązując współpracę z poszczególnymi osobami, Spółka zawiera głównie kontrakty cywilnoprawne tj. umowy o świadczenie usług oraz umowy o dzieło.

Pracownicy Spółki prowadzą szkolenia i wykłady na wyższych uczelniach, co ułatwia Moonlit pozyskiwanie młodych talentów. W celu zmniejszenia ryzyka odejścia wykwalifikowanych osób, Spółka oferuje swoim pracownikom między innymi certyfikat Unity, udział w szkoleniach wewnętrznych jak i zewnętrznych (Digital Dragons, Game Industry Trends). Moonlit jest także zrzeszony z Digital Entertainment Cluster – inicjatywa rozwojowa polskich firm w dziedzinie filmów, sztuki, gier wideo i innych obszarów rozrywki cyfrowej.

Ponadto Spółka zadbała o stabilność zatrudnienia oraz efektywność pracy zespołu deweloperskiego poprzez wprowadzenie programu motywacyjnego opartego o akcje przekazane członkom zespołu przez kluczowych akcjonariuszy.

## **9.6. Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Spółki**

Istnieje ryzyko, iż na skutek czynników niezależnych od Spółki takich jak, pojawienie się podmiotów konkurencyjnych, nie trafienie w gusta i preferencje odbiorców czy niewywiązanie się przez kontrahentów z zawartych umów, mogą pojawić się trudności w zrealizowaniu założonej strategii.

Spółka działa na rynku, który jest w dużym stopniu obarczony ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności.

Z uwagi jednak na zdarzenia niezależne od Spółki, szczególnie natury prawnej, ekonomicznej czy społecznej, Spółka może mieć trudności ze zrealizowaniem celów i wypełnianiem swojej strategii rozwoju, bądź w ogóle jej nie zrealizować. Nie można wykluczyć, że na skutek zmian w otoczeniu zewnętrznym Spółka będzie musiała dostosować lub zmienić swoje cele i swoją strategię rozwoju.

Podobna sytuacja może mieć miejsce, jeżeli koszty realizacji strategii rozwoju przekroczą planowane nakłady, np. w związku z koniecznością zatrudnienia dodatkowych pracowników, zmianą kształtu bądź zakresu planowanej produkcji, zmianami ekonomicznymi powodującymi znaczący wzrost kosztów działalności, czy też wystąpieniem awarii i nagłych zdarzeń skutkujących koniecznością nabycia nowych urządzeń. Wskazane sytuacje mogą negatywnie wpłynąć na realizację strategii rozwoju przez Spółkę i spowodować osiągnięcie mniejszych korzyści niż pierwotnie zakładane.

Strategia Spółki zakłada pełne skupienie się na realizacji projektów własnych. Spółka zamierza rozwijać się poprzez produkcję autorskich projektów, które docelowo mają stanowić główne źródło dochodów. Aktualnie Spółka jest w trakcie realizacji dwóch autorskich projektów.



W celu minimalizacji ryzyka związanego z własnymi produkcjami, Spółka na bieżąco monitoruje rynek i jego otoczenie, a także analizuje poszczególne niszowe segmenty branży dla których tworzy swoje projekty. Każda produkcja w zależności od etapu pracy będzie opierała się na cyklach prototypowania i badaniach rynkowych, co pozwoli na odpowiednie kierowanie rozwojem danego projektu. Pomimo podejmowania powyższych działań ze względu na dynamiczne zmiany w branży gier, istnieje ryzyko niepowodzenia w realizacji strategii implikujące opóźnienie prac, co może bezpośrednio lub pośrednio przełożyć się na pogorszenie sytuacji finansowej Spółki.

### **9.7. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Charakterystyczną cechą rynku gier jest sezonowość. Największe przychody ze sprzedaży odnotowywane są w okresach następujących bezpośrednio po wprowadzeniu na rynek nowej gry oraz po wprowadzeniu gry na kolejną platformę dystrybucyjną. Natomiast w okresach pomiędzy premierami kolejnych gier, obroty są znacznie niższe. Skutkiem sezonowości są duże różnice w wartościach przychodów oraz dysproporcje w osiągniętych wynikach finansowych w poszczególnych okresach sprawozdawczych. Spółka planuje minimalizację efektu sezonowości poprzez prowadzenie okresowych wyprzedaży gier w promocyjnych cenach w okresach zmniejszonego ruchu na platformach dystrybucji, w celu napędzenia sprzedaży oraz wykorzystanie wyprzedaży jako dodatkowego działania marketingowego.

Drugim ze sposobów ograniczenia tego ryzyka jest rozwój gry w trybie usługi (GaaS - Game as a Service), który umożliwia zaprojektowanie specyficznych treści dla danego okresu lub okoliczności jednocześnie aktualizując ofertę rozgrywki, a tym samym atrakcyjność dla graczy nowych oraz tych, którzy nabyli grę wcześniej.

### **9.8. Ryzyko związane z brakiem przychodów ze sprzedaży nowych gier**

Zdolność Spółki do generowania przychodów ze sprzedaży zależy od powodzenia komercyjnego produkowanych przez Spółkę gier. Charakterystyka branży deweloperskiej oraz prowadzonej przez Spółkę działalności wymaga nakładów kapitałowych w całym okresie produkcji gier, który może trwać od 12 do 24 miesięcy. Spółka na dzień publikacji niniejszego sprawozdania ponosi nakłady na produkcję dwóch projektów jednocześnie (Model Builder oraz Dog Trainer).

Nieosiągnięcie przez Spółkę przychodów ze sprzedaży nowych gier lub osiągnięcie znacząco niższych przychodów niż pierwotnie zakładano, może mieć m.in. negatywny wpływ na sytuację Spółki oraz wycenę jej akcji, a inwestorzy, którzy objęli lub nabyli akcje Moonlit mogą ponieść straty i nie odzyskać zainwestowanych środków. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka zakłada działania mające na celu badanie popytu na planowaną grę jeszcze na etapie jej pre-produkcji, poprzez odsłonę gry na karcie portalu Steam. Działanie to pozwala Spółce na wczesne rozpoznanie potencjału sprzedażowego projektu, poprzez badanie tempa i wielkości listy życzeń (wishlist)



Steam, która wg. Spółki jest najbardziej miarodajnym parametrem określającym szanse na sukces gry. Kolejnym działaniem mającym na celu mitygację ryzyka braku sprzedaży nowych gier są trwające obecnie negocjacje w sprawie umowy wydawniczej na wydanie gry Model Builder która ma na celu wsparcie marketingu i sprzedaży tej produkcji oraz zapewnienie Spółce "gwarancji minimalnej sprzedaży". Opisane powyżej działania zmniejszają ryzyko niepowodzenia w realizacji planu wydawniczego.

## **9.9. Ryzyko związane ze zmianami prawa oraz prawa podatkowego**

Istotne znaczenie dla Spółki mogą mieć zmiany w zakresie prawa i prawa podatkowego zarówno krajowego, jaki unijnego. Praktyka organów państwowych oraz organów skarbowych, jak również orzecznictwo sądowe w zakresie prawa lub prawa podatkowego nie są jednolite. Powyższe, w szczególności w odniesieniu do prawa podatkowego, rodzi potencjalne ryzyko przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej interpretacji przepisów, co w konsekwencji może prowadzić do powstania zaległości płatniczych wobec organów skarbowych. Ewentualne zmiany w wysokości podatku VAT mogą niekorzystnie wpływać na rentowność sprzedawanych produktów w związku z obniżeniem popytu ze strony finalnych odbiorców.

## **10. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa**

Moonlit posiada zgromadzone w drodze emisji akcji środki finansowe w kwocie zabezpieczającej w całości jej potrzeby finansowe związane z produkcją gry Model Builder. Koszty, których poniesienie będzie konieczne w związku z pracami nad drugim kluczowym obecnie tytułem Spółki, tj. grą Dog Trainer, pokryte zostaną wpływami ze sprzedaży Model Buildera oraz ze środków, którymi dysponuje Spółka.

Na dzień 31 grudnia 2020 r. wartość aktywów i pasywów Spółki wynosi po 4 131 408,32 zł, w tym 3 520 255,12 zł stanowią kapitały własne. Przychody netto ze sprzedaży i zrównanie z nimi wyniosły 534 529,03 zł.

Strata netto w okresie sprawozdawczym wyniosła 610 005,37 zł. Zaraportowany wynik uwzględnia odroczony podatek dochodowy oraz odzwierciedla prowadzenie działalności operacyjnej, rodzącej koszty ponoszone na produkcję gier, urządzenie i utrzymanie biura, zapewnienie usług podwykonawców oraz wynagrodzenia pracowników, w łącznej wysokości 241 018,84 zł. Z drugiej strony Spółka po stronie zmiany zapasów wypracowała zwiększenie w wysokości 509 814,03 zł.

Zaraportowana strata księgowa nie odbiega znacząco od założeń budżetowych Spółki i ma pokrycie w realizacji planów produkcyjnych gier. W 2020 r. kontynuowano rozpoczęte w roku 2019 r. procesy transformacyjne, mające na celu usprawnienie funkcjonowania Spółki. Przede wszystkim zmieniono plan wydawniczy, aby umożliwić koncentrację działań na dwóch kluczowych projektach.



Zweryfikowano także i poddano transformacji obowiązujący dotychczas schemat zatrudnienia. Postanowiono o redukcji części stanowisk juniorskich, co miało na celu podniesienie jakości produkcji oraz przyspieszenie tempa prac produkcyjnych. Spółka zdecydowała postawić na zespół składający się z zasadniczej mierze ze współpracowników na pozycjach mid i seniorskich.

W efekcie przeprowadzonych w 2020 r. rekrutacji do produkcji Dog Trainer zidentyfikowano problem, jakim jest brak w branży gamingowej kadry wykwalifikowanej w sposób odpowiadający potrzebom Spółki oraz mieszczącej się w zatwierdzonym budżecie Spółki. Chcąc sprostać oczekiwaniom finansowym obowiązującym obecnie na rynku, jednocześnie próbując uniknąć znaczącego wzrostu środków przeznaczanych na wynagrodzenia zespołu deweloperskiego, Spółka wprowadziła program motywacyjny, w ramach, którego akcje przekazywane są współpracownikom przez kluczowych akcjonariuszy.

Rok 2020 zamknięty został z następującymi parametrami:

- przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi wyniosły 534 529,03 zł
- wynik EBITDA wyniósł -582 997,24 zł
- strata netto wynosi 610 005,37 zł
- suma bilansowa wyniosła 4 131 408,92 zł

## **11. Akcje własne**

Spółka nie posiada akcji własnych oraz w okresie sprawozdawczym i po jego zakończeniu do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie nabywała akcji własnych.

## **12. Oddział Spółki**

Spółka prowadzi działalność w Krakowie pod następującym adresem: ul. Łobzowska 16/9, 31-140 Kraków. Jest to jedyne miejsce prowadzenia działalności. Spółka nie posiada zakładów ani oddziałów.



### **13. Informacja o instrumentach finansowych oraz przyjętych przez Spółkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym w zakresie określonym w art. 49 ust. 2 pkt 7 Ustawy o rachunkowości**

W roku obrotowym będącym przedmiotem niniejszego Sprawozdania Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń, ponieważ nie nabywała instrumentów finansowych, dla których byłoby to konieczne. Cele i metody zarządzania ryzykiem zostały opisane w pkt. 9.

Podpisano kwalifikowanym podpisem  
elektronicznym

---

Michał Gardęła  
Prezes Zarządu  
Moonlit S.A.

Podpisano kwalifikowanym podpisem  
elektronicznym

---

Maciej Kowalówka  
Wiceprezes Zarządu  
Moonlit S.A.