



KLABATER SA

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI KLABATER S.A.

ZA OKRES: 01.01.2019 – 31.12.2019



2020

Spis treści

Informacje ogólne _____	1
Opis działalności gospodarczej _____	3
Istotne wydarzenia w działalności Spółki _____	10
Opis sytuacji finansowej Spółki _____	12
Perspektywa rozwoju Spółki _____	24
Informacje o kontakcie _____	27

Informacje ogólne

Dane Spółki

Nazwa:	Klabater S.A.
Forma Prawna:	spółka akcyjna
Siedziba:	ul. Jagiellońska 88, Warszawa 00-992
Kraj rejestracji:	Polska
Organ prowadzący rejestr:	Sąd Rejonowy dla m.st. W-wy, XIII Wydz. Gosp. KRS
Numer statystyczny REGON:	368935731

Spółka nie posiada oddziałów.

Spółka została utworzona na podstawie Aktu Notarialnego z dnia 16 października 2018 roku o numerze Rep. A 10197/2018. W dniu 16 listopada 2018 roku Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wydał postanowienie o wpisie Spółki do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000708072.

Struktura Akcjonariatu

W ciągu roku 2019 struktura udziałów uległa zmianie i na dzień 31 grudnia 2019 prezentowała się następująco:

	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w głosach
Michał Gembicki	2.690.880	39,17%	2.690.880	39,17%
Robert Wesółowski	2.725.000	39,67%	2.725.000	39,67%
Pozostali	1.454.120	21,16%	1.454.120	21,16%
Razem	6.870.000	100%	6.870.000	100%

Łączna wartość nominalna akcji serii A, B oraz C wynosi 687.000,00 PLN (sześćset osiemdziesiąt siedem tysięcy złotych). Akcje te nie są uprzywilejowane ani nie są przedmiotem zabezpieczeń. Zbywalność Akcji nie jest ograniczona, a z akcjami i prawami do akcji nie są związane żadne świadczenia dodatkowe.

Akcje serii A zostały utworzone podczas zawiązania Spółki aktem z dnia 23 listopada 2017r. Repertorium A 10293/2017.

Akcje serii B powstały na mocy uchwały nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 3 lipca 2018 r. Repertorium A 5567/2018 w związku z planem podziału CDP sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie poprzez przeniesienie części majątku stanowiącego zorganizowaną część przedsiębiorstwa CDP Sp. z o.o. na Spółkę.

Akcje serii C powstały na mocy uchwały nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 16 października 2018 r. Repertorium A 10197/2018.

W dniu 12 marca 2019 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki na mocy uchwały nr 19 wyraziło zgodę na zamianę akcji imiennych na okaziciela. Na mocy uchwały nr 1 Zarządu Spółki z dnia 10 kwietnia 2019 r. w sprawie zamiany akcji imiennych Spółki na akcje na okaziciela, podjęto decyzję o konwersji akcji serii A, B oraz C z akcji imiennych na akcje na okaziciela.

W dniu 4 października 2019 r. Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. na mocy Uchwały Zarządu KDPW S.A. z dnia 31 maja 2019 roku zarejestrował w depozycie 6.870.000 akcji Klabater S.A.

Spółka nigdy nie nabywała i nie posiada akcji własnych.

Zarząd

Członkowie Zarządu Spółki są powoływani przez Radę Nadzorczą, która określa liczbę członków na daną kadencję. Członek Zarządu może zostać odwołany wyłącznie z ważnych powodów, o których mowa w art. 370 Kodeksu spółek handlowych. W skład Zarządu Spółki na dzień 31 grudnia 2019 roku wchodził:

Robert Wesołowski został powołany do Zarządu Spółki na podstawie uchwały nr 1 Rady Nadzorczej Spółki z dnia 29 października 2018 r. Czteroletnia kadencja Roberta Wesołowskiego upływa w dniu zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki za 2021 roku.

Michał Gembicki został powołany do Zarządu Spółki na podstawie Aktu Zawiązania Spółki Akcyjnej nr Repertorium A10293/2017 z dnia 23 listopada 2017 r. Czteroletnia kadencja Michała Gembickiego upływa w dniu zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki za 2021 roku.

W roku 2019 nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu Klabater S.A..

Rada Nadzorcza

Członków Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje Walne Zgromadzenie większością 55% kapitału zakładowego Spółki, jednocześnie określając liczbę członków Rady Nadzorczej na daną kadencję.

Zgodnie z § 8 ust. 2 Statutu Spółki, Rada Nadzorcza Emitenta składa się z co najmniej 5 (pięć) i nie więcej niż 7 (siedem) członków, w tym Przewodniczącego. Członków Rady Nadzorczej powołuje się na okres wspólnej kadencji wynoszącej 4 (cztery) lata. W skład Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2019 roku wchodził:

Przewodnicząca Rady Nadzorczej	Aneta Siedlecka
Członek Rady Nadzorczej	Wojciech Iwaniuk
Członek Rady Nadzorczej	Krzysztof Kowalski
Członek Rady Nadzorczej	Bartosz Lewandowski
Członek Rady Nadzorczej	Anna Zielińska

Opis działalności gospodarczej

Spółka jest wydawcą i producentem gier wideo na komputery osobiste i konsole prowadzącym działalność w trzech segmentach operacyjnych: wydawniczym, produkcyjnym oraz usług portingowych. Głównym celem działalności Spółki jest wprowadzanie gier wideo wytworzonych przez własne i zewnętrzne studia developerskie do sprzedaży na platformach cyfrowej dystrybucji. Gry wydawane i produkowane przez Spółkę łączą w sobie cechy gatunków tycoon, rpg i narrative.

Działalność wydawnicza jest historycznie pierwszym segmentem biznesowym spółki. Segment wydawniczy funkcjonuje w oparciu o zawierane umowy licencyjne, na podstawie których spółka wspiera marketingowo i operacyjnie wydanie gry, w zamian partycypując w przychodach ze sprzedaży.

Działalność produkcyjną Spółka prowadzi pod marką własnego studia developerskiego. Działalność ta została zapoczątkowana w 2018, a pierwszym projektem zrealizowanym jest gra w gatunku *narrative tycoon* - symulator fantasy tawerny Crossroads Inn.

Spółka prowadzi też działalność związana z przenoszeniem i dostosowaniem gier do wymogów platform konsolowych - porting. Dedykowany zespół pracujący w tym obszarze świadczy usługi klientom zewnętrznym, Zespół portingowy wspiera również wewnętrzne studio spółki w portingu gier własnych.

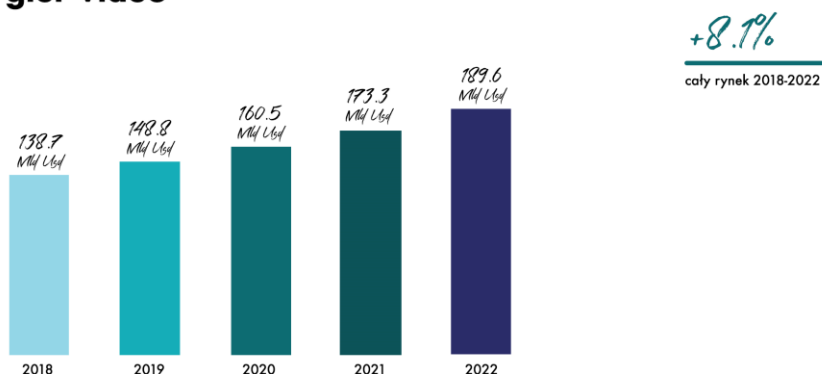
Wskazane linie biznesowe stanowią razem stabilny i dobrze zdywersyfikowany model biznesowy.

Działalność wydawnicza

Działalność wydawnicza w obszarze gier wideo na komputery klasy PC i Mac oraz na konsole PlayStation 4, Xbox One oraz Nintendo Switch polega na poszukiwaniu, ewaluacji oraz pozyskaniu gier wideo od zewnętrznych studiów deweloperskich, a następnie wprowadzaniu ich do sprzedaży na rynku globalnym z wykorzystaniem platform cyfrowej dystrybucji gier i w niektórych przypadkach poprzez sieć dystrybutorów i sklepów niezależnych w modelu fizycznym. Gry komputerowe są wydawane w formie cyfrowej za pośrednictwem dedykowanych platform, w szczególności takich jak: STEAM, GOG, GMG, czy Humble Store., natomiast gry konsolowe poprzez platformy należące do producentów sprzętowych takie jak: Sony PlayStation Network, Microsoft Xbox One Live oraz Nintendo Switch eShop.

Dynamicznie rosnący rynek niezależnych twórców gier wideo w Polsce i w Europie cechuje wysokim i rosnącym popytem na usługi wydawnicze. W samej tylko Polsce, wg. danych fundacji Indie Games Polska w 2019 zarejestrowanych było ponad 400 firm produkujących gry wideo. Globalny rynek gier wideo rozwija się dynamicznie w tempie ok.8% rok rocznie i wg. szacunków firmy badawczej New Zoo w 2022 jego wartość osiągnie ok 190 miliardów USD.

2018 - 2022 Estymacja wartości globalnego rynku gier video



Source: @Newzoo/ 2019 Global Games Market Report/October Update
newzoo.com/globalgamesreport

Wydawcy są istotnym elementem w drodze do osiągnięcia komercyjnego sukcesu przez gry wideo na globalnym rynku i oferują cenne rozwiązania dla małych i średnich producentów gier wchodzących dopiero na rynek lub poszukujących partnerów. Specjalizacja w obszarze działań marketingowych, duże portfolio gier wzajemnie wspierających swoją sprzedaż oraz posiadanie zespołu doświadczonych managerów zajmujących się promowaniem, pozycjonowaniem i nagłaśnianiem gier należą do głównych kompetencji wydawcy, których poszukują studia i zespoły produkujące gry. Dodatkowym atutem jest dywersyfikacja ryzyka niepowodzenia wydanej gry, które rozkłada się pomiędzy wydawcę i producenta. Segment gier niezależnych charakteryzuje się tym, że produkcje tworzone są zazwyczaj przez pojedynczych twórców lub niewielką grupę osób pracujących w niezależnych studiach. Są to tytuły mniej rozbudowane od wysokobudżetowych gier z powodu skromniejszych funduszy. Przed podjęciem współpracy z danym twórcą, Spółka dokonuje szczegółowej ewaluacji zarówno zespołu, jak i projektu pod kątem jakości docelowej produkcji, a także jej potencjału biznesowego. Ponad 15-letnie doświadczenie założycieli i członków Zarządu Spółki pozwala skutecznie weryfikować potencjał współpracy z danym twórcą.

Podstawową formą regulującą współpracę w obszarze wydawniczym są umowy licencyjne zawierane z zewnętrznymi studiami deweloperskimi tworzącymi gry wideo. Spółka zawiera takie umowy szczególnie m.in. z twórcami z Europy Środkowej i Wschodniej, Ameryki Łacińskiej oraz Federacji Rosyjskiej. Spółka zawierając umowy licencyjne pozyskuje prawa (licencje) do wydania gier wideo zobowiązując się jednocześnie do realizacji określonych umową usług wydawniczych. Z tytułu pozyskanych praw Spółka zobowiązana jest do uiszczenia na rzecz licencjodawców określonych umowami opłat licencyjnych (tantiem) stanowiących najczęściej określony procent wartości przychodów netto uzyskiwanych przez Spółkę z tytułu prowadzonej dystrybucji gier wideo.

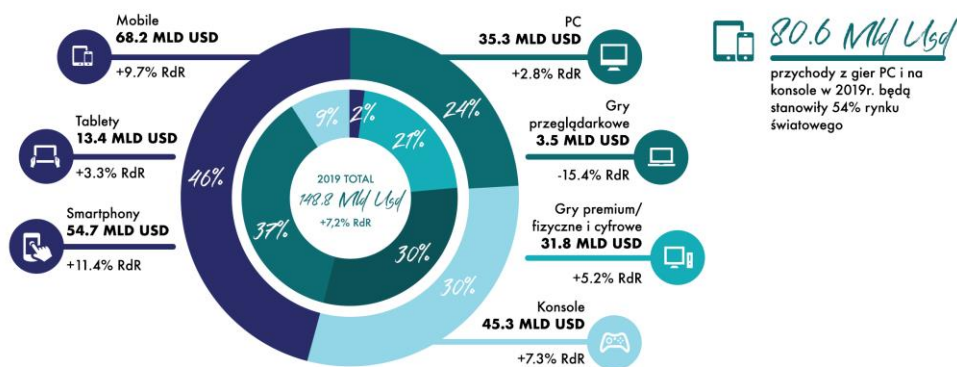
Model wydawniczy pozwala stabilizować osiągnięte przez Spółkę przychody.

Unikatową cechą Spółki i jedną z jej przewag konkurencyjnych jest doświadczenie jej kadry managerskiej i pracowników. Na podstawie doświadczenia członków Zarządu oraz posiadanych danych historycznych oraz rynkowych, Spółka jest w stanie zarządzać jednym z

najpoważniejszych czynników ryzyka, na które narażona jest działalność wydawnicza, tj. ryzykiem złej oceny potencjału komercyjnego tytułów w leju wydawniczym. Spółka koncertuje się na pozyskiwaniu tylko takich gier, które poza znacznym potencjałem komercyjnym, pozwalają na ich wydanie na wielu platformach. Największy potencjał widzi w wydawaniu tytułów premium na platformy PC i konsolowe, które mają możliwość rozwoju po premierze, poprzez produkcję i sprzedaż treści dodatkowych (DLC) oraz takich gier, które dobrze współgrają z produktami już znajdującymi się w portfolio Spółki.. Segment wyżej opisanych gier premium wg. danych firmy NewZoo odpowiadał za blisko 50% łącznej wartości rynku gier wideo w 2019.

2019- Globalny rynek gier video

w ujęciu urzędzeń wzrostu RdR

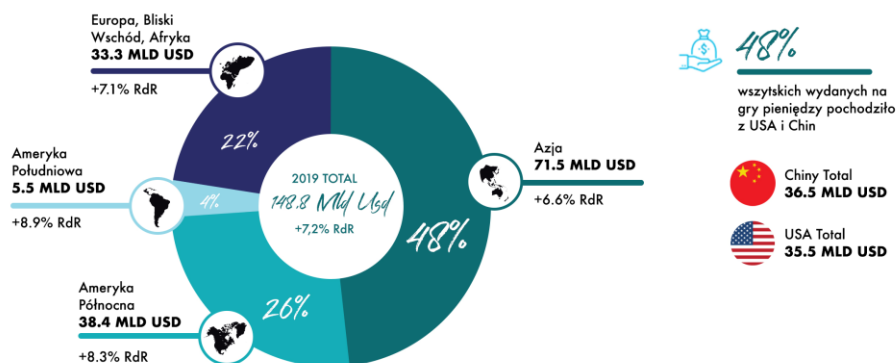


Source: @Newzoo/ 2019 Global Games Market Report/October Update
newzoo.com/globalgamesreport

W ramach portfolio wydawniczego wyróżnia się tzw. front catalog oraz back catalog. Front catalog to oferowane przez wydawcę nowe tytuły gier - premiery. Z kolei back catalog składa się ze starszych gier, które przechodzą do niego około roku po premierze. Docelowo, Spółka zakłada budowę portfolio wydawniczego umożliwiającego wprowadzanie do sprzedaży w ramach *front catalogu* od trzech do czterech gier w cyklu rocznym, a z tytułów już wydanych tworzyć tak zwany back catalog zapewniający długoterminową sprzedaż. Swoje gry spółka kieruje przede wszystkim do odbiorców zlokalizowanych na rynku Ameryki Południowej, Australii oraz rynków europejskich ze szczególną koncentracją na rynkach francuskim i niemieckim.

2019- Globalny rynek gier video

w ujęciu regionalnym wzrostu RdR



Source: @Newzoo/ 2019 Global Games Market Report/October Update
newzoo.com/globalgamesreport

Wyżej opisane terytoria, na których Spółka koncentruje swoje działania stanowią wg. raportu firmy NewZoo ponad 35% w wartości całego rynku gier wideo.

Działalność produkcyjna

Działalność w zakresie produkcji gier jest \ segmentem działalności biznesowej Spółki, który został utworzony w celu wykorzystania doświadczenia Spółki w zakresie rozwoju gier oraz zdobycia możliwości biznesowych jakie daje produkcja autorskich tytułów, w tym osiągnięcia wyższej marżowości w porównaniu do modelu wydawniczego. W ramach działalności produkcyjnej, Spółka inwestuje środki w produkcję gier opartych o własne pomysły oraz pozyskane prawa (licencje, IP) do uznanych marek już istniejących, które zgromadziły wokół siebie fanów na całym świecie.

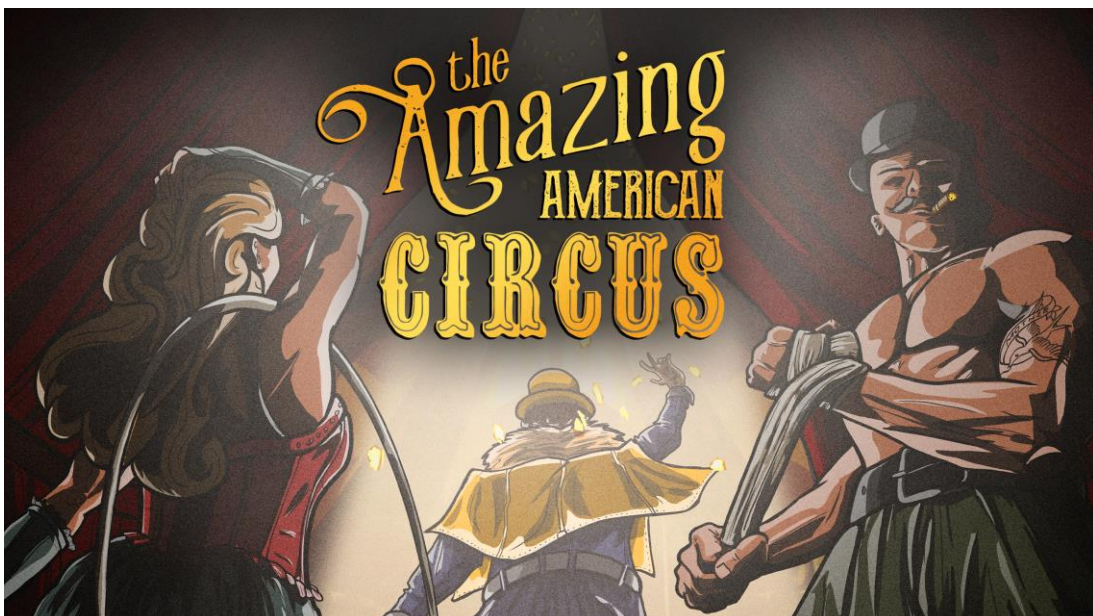
Spółka zbudowała własny zespół deweloperski zajmujący się produkcją oryginalnych gier łączących najlepsze cechy gatunków: Role Playing, Narrative driven oraz Tycoon. Posiadamy do tego odpowiednie kompetencje oraz jest to typ gier, w które sami lubimy grać. Jednocześnie jest to segment rynku, w którym można uzyskać wyższe marże niż w działalności wydawniczej. Zespół studia, w skład którego wchodzi zarówno weterani wcześniej związani z dużymi studiami takimi jak: *Cd Projekt Red*, *City Interactive*, czy *Farm 51*, jak i młodzi ambitni deweloperzy kieruje się szeregiem wartości, wśród których szczególnie istotne są: *unikatowość realizowanego pomysłu*, *oryginalna szata graficzna*, *istotność poruszanych przez grę kwestii* oraz *bogactwo zastosowanych mechanik*. Studio w perspektywie najbliższych lat chce zdominować ten segment oraz stworzyć grę, która zostanie najlepszym *tycoonem* na świecie i referencją dla innych studiów tworzących gry w tym gatunku.

Pierwszym samodzielnie stworzonym i wydanym przez Spółkę tytułem jest gra *Crossroads Inn*, produkcja która w unikatowy sposób połączyła cechy gatunków: Narrative, RPG i Tycoon. Tytuł jest dostępny na komputery PC, Mac oraz Linux i miał swoją premierę w październiku 2019 r.



Gra od premiery jest aktywnie wspierana poprzez produkcję dodatkowych treści płatnych oraz bezpłatnych (DLC), a plan zakłada takie działania wspierające sprzedaż przez następne kilkanaście miesięcy. Obecnie studio pracuje nad kolejnymi projektami - grami z gatunku narrative tycoon, wykorzystującymi IP należące do amerykańskiego koncernu medialnego Discovery Inc. - „Moonshiners”, „Animal Planet” oraz realizowaną we współpracy z zewnętrznym studiem i opartą o autorski pomysł grą wideo „Amazing American Circus”.





Dodatkowo od stycznia 2020 roku, dzięki przejęciu praw do gry wideo „Heliborn”, rozpoczęte zostały prace nad nową udoskonaloną wersją gry „Heliborne” pod roboczą nazwą Definitive Edition.



Usługi Portingowe

Częścią modelu biznesowego Spółka uczyniła również usługi portingowe. W tym celu rozbudowała dział zajmujący się przenoszeniem gier z platform PC na platformy konsolowe. W pierwszej kolejności zespół portingowy koncentruje się na świadczeniu usług wewnątrz organizacji, przy grach pozyskanych do wydawnictwa oraz przy produkcjach własnych. Aktualnie trwają prace nad przeniesieniem na platformy konsolowe gier Heliborne i Crossroads Inn. Spółka świadczy również usługi portingowe na zewnątrz w modelu wydawniczym i wykorzystując nowoutworzoną jednostkę biznesową, samodzielnie zrealizowała pierwsze projekty portingowe. W lutym 2019 r. miała miejsce premiera gry SkyHill na platformie Nintendo Switch, Spółka podpisała również umowę wydawniczo-portingową z

brytyjskim wydawcą – Positech, na wykonanie i wydanie adaptacji gry Big Pharma, której premiera miała miejsce pod koniec roku 2019.



Podsumowując, Spółka buduje zdywersyfikowany model biznesowy oparty o trzy równoważące się filary: wydawnictwo, studio deweloperskie i porting. Model wydawniczy gwarantuje Spółce stabilność przychodów i pozwala na utrzymanie ich poziomu zarówno poprzez wydawanie premier, jak i rozwijanie własnego back-catalogu. Jednocześnie w modelu tym Spółka nie ponosi ryzyka finansowania produkcji gier, a jej nakłady finansowe w postaci zaliczek podlegają szybkiemu zwrotowi. Model produkcyjny pozwala Spółce na budowę własnego portfolio gier i generowanie na ich sprzedaży wysokomarżowych przychodów, a z czasem na uniezależnienie się od zewnętrznych dostawców treści. Natomiast model portingowy, jako usługa stanowi dodatkowe, komplementarne źródło wysokomarżowych przychodów i buduje przewagę konkurencyjną nad innymi wydawcami na rynku.

Istotne wydarzenia w działalności Spółki

- **10 stycznia 2019**
Wydanie gry Apocalipsis na platformę Nintendo Switch
- **19 lutego 2019 roku**
Podpisanie umowy wydawniczo-portingowej z brytyjskim wydawcą – Positech na wydanie i wykonanie adaptacji gry Big Pharma
- **26 lutego 2019 roku**
Wydanie gry Skyhill na platformę Nintendo Switch
- **14 marca 2019 roku**
Zakończenie kampanii crowdfundingowej prowadzonej przez Klabater Inc dla gry Crossroads Inn w ramach platformy Kickstarter
- **19 marca 2019 roku**
Zawarcie umowy z Discovery Inc, na mocy której Emitent pozyskał prawa (IP) do stworzenia dwóch gier opartych o licencje Discovery Inc – The Moonshiners oraz Animal Planet
- **21 marca 2019 roku**
Wydanie gry We. The Revolution na platformę PC, Mac i Linux
- **20 maja 2019 roku**
Zawarcie umowy z Arclight Creations sp. z o.o. na wydanie gry Help Will Come Tomorrow
- **23 maja 2019 roku**
Zawarcie umowy licencyjnej z Microsoft Corporation na sprzedaż gry Apocalipsis w programie Game Pass.
- **03 czerwca 2019 roku**
Zawarcie umowy dystrybucyjnej z platformą Sonkwo na sprzedaż gier na terytorium Chińskiej Republiki Ludowej
- **25 czerwca 2019 roku**
Wydanie gry We. The Revolution na platformę PlayStation 4, Xbox One i Nintendo Switch
- **09 sierpnia 2019 roku**
Wydanie gry Roarr! The Adventures of Rampage Rex na platformę Xbox One
- **20 sierpnia 2019 roku**
Wydanie gry Roarr! The Adventures of Rampage Rex na platformę Playstation 4
- **05 września 2019 roku**
Wydanie gry Apocalipsis na platformę Playstation 4
- **06 września 2019 roku**
Wydanie gry Apocalipsis na platformę Xbox One
- **12 września 2019 roku**
Wydanie gry Golazzo! na platformie Switch
- **07 października 2019 roku**
Zawarcie umowy wydawniczej z Teyon Japan GK dotyczącej dystrybucji gry „Golazo!” na Nintendo Switch na terenie Japonii
- **23 października 2019 roku**
Wydanie gry Crossroads Inn na platformy PC, Mac i Linux
- **13 listopada 2019 roku**
Zawarcie umowy dystrybucyjnej z firmą Meridiam Games S.L dotyczącej fizycznej dystrybucji gry Big Pharma
- **21 listopada 2019 roku**

Podpisanie dwóch umów o dofinansowanie projektów w ramach programu rozwoju sektorów kreatywnych 2019 z Ministerstwem Kultury i Dziedzictwa Narodowego dotyczących: promocji Spółki na targach Gamescom oraz stworzenia prototypu gry Cyrk.

- **28 listopada 2019 roku**

Wydanie gry Golazzo na platformie PlayStation4 i Xbox One

- **05 grudnia 2019 roku**

Wydanie gry Big Pharma na platformy PlayStation4, Xbox One i Switch

- **20 grudnia 2019 roku**

Podpisanie umowy o dofinansowanie w ramach konkursu „Go to Brand” Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

- **15 stycznia 2020 roku**

Zawarcie umowy nabycia marki i praw do gry komputerowej Heliborne z firmą JetCat Games Interactive Entertainment UAB.

- **28 stycznia 2020 roku**

Wydanie I dodatku do gry Crossroads Inn p.t „Psiaki i robaki” na platformie PC, Mac i Linux

- **20 lutego 2020 roku**

Rozpoczęcie kampanii crowdfundingowej na platformie Kickstarter dla gry Help Will Come Tomorrow

- **27 lutego 2020 roku**

Zawarcie umowy wydawniczej dotyczącej gry „This is the Zodiac speaking” ze Spółką Punch Punk Games SA.

Opis sytuacji finansowej Spółki

Rachunek zysków i strat

w zł	01.01.2019- 31.12.2019	proforma 23.11.2017 31.12.2018 ¹	23.11.2017- 31.12.2018 ²
Przychody ze sprzedaży	5 818 629,41	2 107 606,21	452 835,26
<i>Przychody ze sprzedaży produktów</i>	5 818 629,41	2 107 606,21	452 835,26
Koszty sprzedanych produktów	2 612 521,95	1 029 259,78	232 699,22
<i>Koszty wytworzenia sprzedanych produktów</i>	2 612 521,95	1 029 259,78	232 699,22
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	3 206 107,46	1 078 346,43	220 136,04
<i>Pozostałe przychody operacyjne</i>	47 085,03	179 858,28	1,10
<i>Koszty sprzedaży</i>	1 649 220,16	1 273 264,16	311 193,76
<i>Koszty ogólnego zarządu</i>	427 257,36	161 603,74	161 603,74
<i>Pozostałe koszty operacyjne</i>	4 072,68	65 368,37	36,00
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	1 172 642,29	-242 031,56	-252 696,36
<i>Przychody finansowe</i>	30 841,91	4 167,44	4 167,44
<i>Koszty finansowe</i>	8 653,26	0,00	0,00
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	1 194 830,94	-237 864,12	-248 528,92
<i>Podatek dochodowy</i>	228 762,00	23 249,60	23 249,60
Zysk (strata) netto	966 068,94	-261 113,72	-271 778,52

Przychody ze sprzedaży w roku 2019 z działalności prowadzonej przez Klabater S.A. wzrosły o ponad 176% rok do roku. Tak duży wzrost przychodów w porównaniu do wyniku zrealizowanego w poprzednim roku Spółka zawdzięcza premierze pierwszej samodzielnie stworzonej gry *Crossroads Inn*.

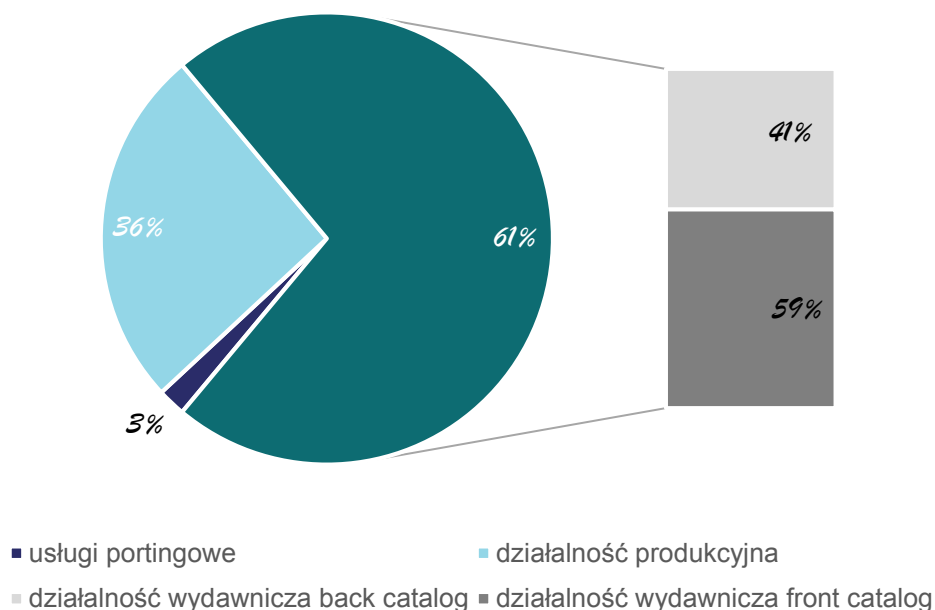
Zysk netto wygenerowany przez Spółkę w roku 2019 to 966 tys zł, natomiast EBITDA wyniosła 1,2 mln zł.

Największy udział w strukturze sprzedaży Klabater S.A. miała w roku 2019 działalność wydawnicza – 61% całości przychodów ze sprzedaży. Niemniej jednak podjęte działania zgodnie z przyjętą przez Zarząd strategią dywersyfikacji źródeł przychodów przyniosły w roku 2019 pierwsze efekty i ponad 36% przychodów ze sprzedaży zostało w roku 2019 zrealizowane na sprzedaży produktów własnych w ramach segmentu działalność produkcyjna. Ważne jest również to, że ponad 40% przychodów segmentu wydawniczego w roku 2019 pochodzi ze sprzedaży produktów tworzących back catalog wydawniczy Spółki, jest to istotne ponieważ wpływa na stabilizację osiąganych przychodów przez Spółkę.

¹ Suma matematyczna wyników KLABATER S.A. za okres 23.11.2017-31.12.2018 oraz segmentu KLABATER ze sprawozdania finansowego CDP sp. z o.o. za okres 01.01.2018-31.12.2018 – dane nie badane przez audytora. Opis wydzielenia i przeniesienia ZCP na Klabater S.A. znajduje się w Nocie 45 Sprawozdania Finansowego za rok 2019.

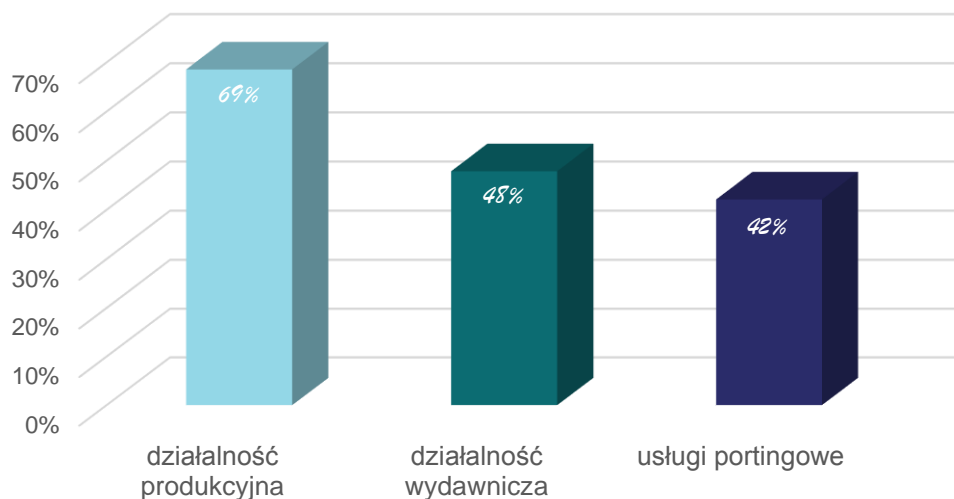
² Wyniki Klabater S.A. za okres od 23.11.2017 do 31.12.2018

struktura przychodów Klabater S.A. w roku 2019.



rentowność brutto sprzedaży Klabater S.A. 2019

[przychód ze sprzedaży/zysk brutto na sprzedaży]

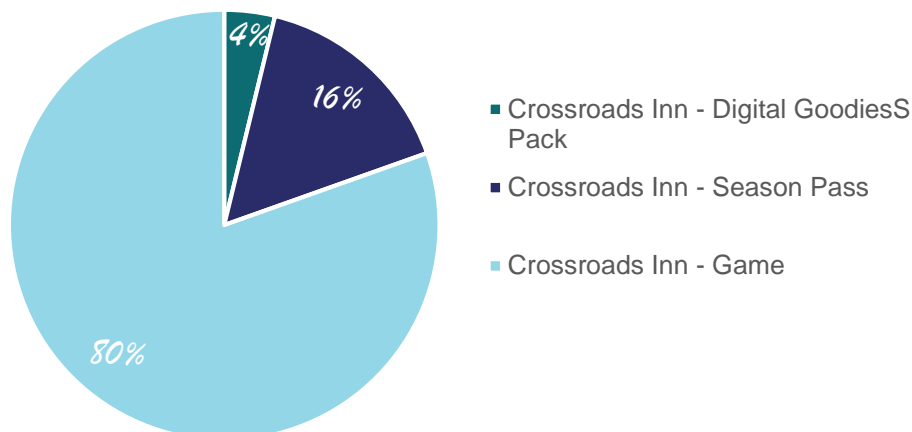


Całkowita rentowność sprzedaży brutto na działalności prowadzonej przez KLABATER S.A. przekroczyła 55% w roku 2019. Najbardziej rentownym segmentem prowadzonej działalności jest działalność produkcyjna, a za wynik tego segmentu działalności w 100% odpowiadała w roku 2019 premiera gry *Crossroads Inn*. W kolejnych latach udział tego typu działalności w ogólnej strukturze przychodów Spółki będzie rósł, a to będzie miało istotny wpływ na rentowność całkowitą sprzedaży brutto działalności Klabater S.A.

Premiera gry *Corssroads Inn* była znaczącym wydarzeniem w działalności Spółki w roku 2019 i ważnym z perspektywy rozwoju działalności Klabater S.A. w segmencie produkcji. Na dzień 29 lutego 2020 roku łączna liczba sprzedanych egzemplarzy gry oraz produktów komplementarnych (season pass, digital goodies oraz DLC) na platformach cyfrowej

dystrybucji STEAM i GOG wyniosła 63.300 szt. Poniżej przedstawiamy strukturę sprzedaży gry *Crossroads Inn* oraz produktów komplementarnych na dzień 31 grudnia 2019 roku:

Struktura przychodów Crossroads Inn w roku 2019



Sprawozdanie z sytuacji finansowej

w zł	31.12.2019	31.12.2018
AKTYWA TRWAŁE	90 882,34	14 864,72
<i>Rzeczowe aktywa trwałe</i>	73 412,77	12 087,19
<i>Wartości niematerialne</i>	1 710,49	67,45
<i>Inwestycje długoterminowe</i>	368,08	368,08
<i>Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe</i>	15 391,00	2 342,00
AKTYWA OBROTOWE	6 284 323,59	4 832 769,61
<i>Zapasy</i>	1 266 376,85	548 247,86
<i>Należności krótkoterminowe</i>	1 471 492,13	353 045,75
<i>Inwestycje krótkoterminowe</i>	3 042 464,32	3 472 254,88
<i>Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe</i>	503 990,29	459 221,12
AKTYWA RAZEM	6 375 205,93	4 847 634,33

Suma aktywów na koniec roku 2019 wyniosła 6,37 mln zł i jej wartość w 48% stanowiły środki pieniężne w kasie i na rachunkach. Drugą co do wielkości wartością w strukturze aktywów 23% stanowią należności krótkoterminowe w tym m.in. z tyt. podatków – Spółka osiąga zdecydowaną większość przychodów zagranicą, a większość kosztów jest ponoszona w Polsce, co prowadzi do powstania nadpłaty w podatku VAT. Spółka podjęła działania w zakresie odzyskania podatku VAT w kwocie 410 tys. PLN i otrzymała już część zwrotu podatku VAT w dniu 15 stycznia 2020 roku w kwocie 150 tys. PLN. Spółka oczekuje na zwrot pozostałej części rozrachunków z tyt. VAT w kwocie 127 tys. PLN zgodnie ze złożoną deklaracją VAT-7 za październik 2019. Ponadto Spółka złożyła deklarację VAT-7 za grudzień 2019 roku w kwocie 133 tys. PLN i planuje wystąpić do Urzędu Skarbowego o zwrot nadpłaconego podatku VAT.

Spółka odnotowała również w roku 2019 duży wzrost wartości zapasów w kwocie 718 tys. zł co w całości związane jest z wydatkami na produkcję kolejnych własnych gier Klabater S.A.

w zł	31.12.2019	31.12.2018
KAPITAŁ WŁASNY	5 332 207,18	4 366 138,24
<i>Kapitał podstawowy</i>	687 000,00	687 000,00
<i>Kapitał zapasowy</i>	3 950 916,76	3 950 916,76
<i>Zysk (strata) z lat ubiegłych</i>	-271 778,52	0,0
<i>Zysk (strata) netto</i>	966 068,94	-271 778,52
ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	1 042 998,75	481 496,09
<i>Rezerwy na zobowiązania</i>	99 900,86	39 300,78
<i>Zobowiązania krótkoterminowe</i>	901 847,89	442 195,31
<i>Rozliczenia międzyokresowe</i>	41 250,00	0,0
PASYWA RAZEM	6 375 205,93	4 847 634,33

Po stronie pasywów bilansu Spółki na dzień 31 grudnia 2019 r. największą pozycją jest kapitał własny stanowiący 84% wartości pasywów. Zobowiązania krótkoterminowe stanowią 14% wartości pasywów Spółki.

Wartości wskaźników bieżącej płynności finansowej na koniec 2019 roku wyniosły odpowiednio:

$$\text{wskaźnik płynności bieżącej} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania}} = 6,0$$

$$\text{wskaźnik płynności natychmiastowej} = \frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania}} = 2,91$$

Wartości wskaźników bieżącej płynności finansowej na koniec 2018 roku wyniosły odpowiednio:

$$\text{wskaźnik płynności bieżącej} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania}} = 10,0$$

$$\text{wskaźnik płynności natychmiastowej} = \frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania}} = 7,21$$

Zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań nie jest zagrożona, a posiadane płynne środki finansowe zabezpieczają realizację planów produkcyjnych i wydawniczych Spółki w kolejnych okresach.

Wartości wskaźników rentowności jakie Spółka osiągnęła w roku 2019 przedstawiają się następująco:

$$ROA = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa razem}} = 15,15\%$$

$$ROE = \frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}} = 18,11\%$$

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

w zł	01.01.2019 31.12.2019	23.11.2017 31.12.2018
DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA		
Zysk (Strata) netto	966 068,94	-271 778,52
Korekty razem:	-1 360 645,21	-163 622,22
<i>Amortyzacja</i>	21 778,84	2 904,50
<i>Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych</i>	-20 742,34	-469,90
<i>Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)</i>	-30 841,26	-13,85
<i>Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej</i>	0,00	-12 334,77
<i>Zmiana stanu rezerw</i>	80 598,08	19 302,78
<i>Zmiana stanu zapasów</i>	-713 096,15	-548 247,86
<i>Zmiana stanu należności</i>	-1 118 446,38	-353 045,75
<i>Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych</i>	456 670,00	439 435,99
<i>Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych</i>	-16 568,00	-441 565,12
<i>Inne korekty</i>	-19 998,00	730 411,76
A. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-394 576,27	-435 400,74
DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA		
Wpływy	30 841,91	13,85
Wydatki	90 148,38	2 724,37
B. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-59 306,47	-2 710,52
DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA		
Wpływy	3 350,49	3 909 896,24
<i>Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji)</i>	0,00	3 907 505,00
<i>Kredyty i pożyczki</i>	3 350,49	2 391,24
Wydatki	0,65	0,00
C. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	3 349,84	3 909 896,24
D. Przepływy pieniężne netto razem	-450 532,90	3 471 784,98
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	20 742,34	469,90
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	-429 790,56	3 472 254,88
F. Środki pieniężne na początek okresu	3 472 254,88	0,00
G. Środki pieniężne na koniec okresu	3 021 721,98	3 471 784,98

Wartość środków pieniężnych na koniec roku 2019 wyniosła 3,0 mln zł i spadła w porównaniu do 31 grudnia roku 2018 o 429 tys. zł. Spadek wartości środków pieniężnych na rachunkach firmy związany jest głównie z oczekiwaniem na spływ należności których stan na koniec roku 2019 w porównaniu do stanu na koniec roku 2018 wzrósł o ponad 1,1 mln zł. Spółka kontynuowała również działalność produkcyjną gier własnych, wydatki z tym związane miały bezpośredni wpływ na wzrost wartości zapasów i tym samym ujemne przepływy z tego tytułu w kwocie -713 tys zł. Niemniej jednak pomimo zmniejszenie środków pieniężnych w ostatnim roku obrotowym Spółka posiada wystarczające rezerwy gotówkowe do kontynuowania swojej działalności.

Instrumenty finansowe i ryzyka związane z nimi

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka należą lokaty bankowe. Spółka nie posiada ani kredytów ani zawartych umów leasingu finansowego lub operacyjnego. Spółka posiada również aktywa finansowe, takie jak należności z tytułu dostaw

i usług, środki pieniężne, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności.

Główne rodzaje ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych stosowanych w Spółce obejmują ryzyko stopy procentowej, ryzyko kredytowe oraz ryzyko płynności.

Ryzyko stopy procentowej

Wszystkie zawarte przez Spółkę lokaty na dzień 31 grudnia 2019 roku, są oparte na zmiennych stopach procentowych. Spadek stóp procentowych może mieć negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Spółkę ale nie zagraża jej działalności.

Ryzyko związane z płynnością

Spółka monitoruje realizację planów rocznych w tym planów dotyczących bieżącej płynności w cyklach miesięcznych z rozbiciem na okresy tygodniowe. W ramach działalności operacyjnej w celu ograniczenia ryzyka niewypłacalności nabywców prowadzony jest ciągły monitoring spływu należności. Spółka dysponuje rezerwowymi zasobami finansowymi w formie gotówki na koncie bankowym. Spółka częściowo korzysta z instrumentów pochodnych (kontrakty terminowe i opcje walutowe), w celu zabezpieczenia krótkoterminowych wahań kursowych.

Czynniki ryzyka w działalności operacyjnej Spółki

Klabater S.A. na bieżąco monitoruje i prowadzi ocenę ryzyka oraz podejmuje działania mające na celu zminimalizowanie ich wpływu na sytuację finansową i majątkową Spółki.

Spółka jest narażona na ryzyka charakterystyczne dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w Polsce, a także inne, specyficzne ryzyka dla branży w której działa. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń wymieniono poniżej.

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

W związku z tym, że przeważająca część sprzedaży produktów Spółki realizowana jest na rynkach zagranicznych, światowa koniunktura gospodarcza ma kluczowe znaczenie dla aktywności i wyników generowanych przez Spółkę. Znaczący wpływ na wysokość osiągniętych poziomów sprzedaży ma tempo wzrostu PKB, poziom rozporządzalnych dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej, a także poziom wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw. Pogorszenie koniunktury gospodarczej na globalnym rynku może wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, zmniejszenie popytu na usługi i produkty rozrywkowe. Ewentualne spowolnienie gospodarcze na rynku globalnym może negatywnie wpłynąć na zakładaną przez Spółkę rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju. Analogiczne czynniki są również prawdziwe dla sprzedaży realizowanej na rynku polskim.

Wystąpienie opisanych powyżej okoliczności może mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki. Wystąpienie negatywnych tendencji i zdarzeń związanych z koniunkturą gospodarczą jest niezależne od Spółki, ewentualne wystąpienie niekorzystnych zjawisk na wybranych rynkach może przekładać się na wyniki Spółki, mimo dywersyfikacji geograficznej jej struktury sprzedaży.

Ryzyko zmian regulacji podatkowych

Polski system podatkowy cechuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich klarownej wykładni, co może powodować ryzyko odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, organ skarbowy może nałożyć na Spółkę karę finansową, która może mieć istotny, negatywny wpływ na jej wyniki finansowe. Ponadto organy skarbowe mają możliwość weryfikowania poprawności deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Spółkę interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki.

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, Spółka nie korzysta ze zwolnień podatkowych i zobowiązana jest płacić podatek dochodowy, którego stawka wynosi 19%. Natomiast na oferowane przez Spółkę produkty nakładana jest stawka VAT adekwatna do kraju, w którym są one sprzedawane. Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia Spółki, jednakże prawdopodobieństwo wystąpienia skokowych zmian można ocenić jako niewielkie.

Ryzyko zmian regulacji prawnych

Polski system prawny charakteryzuje się wysoką częstotliwością zmian. Na działalność Spółki potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje m.in. w zakresie prawa handlowego, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Należy mieć również na względzie, że branża gier wideo, w której działa Spółka jest stosunkowo młoda, w związku z czym istnieje ryzyko częstszego dostosowywania obowiązujących w niej przepisów prawnych, niż będzie to miało miejsce dla innych obszarów gospodarki. Materializacja powyższego czynnika ryzyka jest niezależna od Spółki i może mieć negatywny wpływ na jej wyniki, mimo że Emitent na bieżąco monitoruje zgodność stosowanych przez Spółkę przepisów z bieżącymi regulacjami prawnymi.

Ryzyko podlegania umów prawu obcemu

W ramach swojej działalności Spółka zawiera umowy z podmiotami zagranicznymi, co wiąże się często z podleganiem określonej umowy obcej jurysdykcji. Istnieje zatem ryzyko powstania pomiędzy Spółką a jej kontrahentem sporu, dla którego prawem właściwym będzie prawo państwa zagranicznego. Spółka zawarła także umowy, z których spory poddane zostały sądowi państwa obcego. W sytuacji powstania takiego sporu, Spółka może być zmuszona do prowadzenia procesu za granicą, co może wiązać się z dodatkowymi kosztami.

Ryzyko walutowe

Ze względu na fakt, że Spółka ponosi znaczącą część kosztów prowadzenia działalności w walucie krajowej PLN, natomiast zdecydowana większość przychodów realizowana jest w walutach obcych, czynnikiem ryzyka, z jakim Spółka ma do czynienia, jest ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursów walutowych. Aprecjacja złotego względem USD i EUR może negatywnie wpłynąć na wybrane pozycje sprawozdania finansowego, w tym w szczególności

na przychody ze sprzedaży, co przy kosztach prowadzenia działalności, ponoszonych w większości w PLN, może również negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

W ramach prowadzonej przez Emitenta działalności wydawniczej, Spółka zobowiązana jest do uiszczania na rzecz licencjodawców określonych umowami opłat licencyjnych (tantiem) stanowiących najczęściej określony procent przychodów netto uzyskiwanych przez Spółkę z tytułu prowadzonej dystrybucji gier wideo. Umowy licencyjne mogą zawierać również zapisy określające tzw. minimalną gwarancję, czyli minimalną wartość sumy opłat licencyjnych, jakie Spółka zobowiązana jest zapłacić licencjodawcy. Powyższe opłaty regulowane są w walutach obcych, w szczególności w USD i EUR, zatem w ich przypadku Emitent stosuje tzw. hedging naturalny, ponieważ zarówno przychody, jak i odpowiadające im koszty, ponoszone są w analogicznych walutach obcych. Powyższe działanie nie zabezpiecza jednak Emitenta całkowicie przed ryzykiem walutowym, a na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania inne sposoby jego ograniczania nie są stosowane.

Ryzyko zmienności stóp procentowych

Spółka korzysta z lokat bankowych, które są oparte na zmiennych stopach procentowych. Spadek stóp procentowych skutkował będzie obniżeniem osiąganych z tego tytułu przychodów finansowych i zmniejszeniem zysków. Z drugiej strony wzrost poziomu stóp procentowych skutkowałby wzrostem przychodów finansowych oraz zwiększeniem zysków.

Ryzyko związane z postępem technologicznym oraz trendami w branży

Spółka koncentruje swoją działalność w branży, na którą duży wpływ mają nowe technologie i rozwiązania informatyczne. Rynek nowych technologii jest rynkiem szybko rozwijającym się, co powoduje konieczność ciągłego monitorowania przez Spółkę pojawiających się tendencji i szybkiego dostosowywania się do wprowadzanych rozwiązań. Istnieje zatem ryzyko niedostosowania się Spółki do zmieniających się warunków technologicznych, co może negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną i wyniki finansowe Spółki. Ponadto rynek gier komputerowych cechuje się ograniczoną przewidywalnością. Istnieje ryzyko pojawienia się nowych, niespodziewanych trendów, w które produkty Spółki nie będą się wpisywać. Niska przewidywalność rynku powoduje także, że określony produkt Spółki, może nie trafić w gust konsumentów. Wskazane sytuacje mogą negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną i wyniki finansowe Spółki. Mimo ponoszonych nakładów, uczestnictwu w branżowych targach oraz posiadanemu doświadczeniu, Emitent nie może zagwarantować powodzenia strategii rozwoju swoich produktów oraz sukcesu publikowanych tytułów, m.in., z uwagi na fakt, że dostosowanie do szybko zmieniającej się technologii może wymagać wyższych nakładów finansowych, niż te które będą mogły być sfinansowane przez Spółkę, a pojawienie się zupełnie nowych technologii obok już istniejących oraz różnorodne oczekiwania konsumentów, będą wymagały rozwodnienia nakładów na różne projekty.

Ryzyko konkurencji

Rynek gier wideo charakteryzuje się wysokim poziomem konkurencyjności. Z uwagi na zdywersyfikowany model biznesowy obejmujący działalność wydawniczą, produkcję gier oraz usługi portingowe, Emitent jest zmuszony brać pod uwagę działania konkurencji w każdym z powyższych obszarów. W przypadku usług dla niezależnych producentów gier, tj. działalności

wydawniczej i portingowej, Spółka konkuruje z innymi podmiotami, zarówno na rynku globalnym, jak i lokalnym, o możliwość podpisania licencji na atrakcyjne tytuły. Natomiast w przypadku finalnego produktu, jakim jest gra wideo, konkurencja jest globalna i odbywa się o klienta końcowego będącego jej odbiorcą. Konsumentom oferowane są liczne nowe produkty, nierzadko o podobnej tematyce, przez co istnieje ryzyko spadku zainteresowania określonymi grami Spółki na rzecz konkurencji. Konkurencyjny rynek wymaga zatem pracy nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów, a także nad szukaniem nowych nisz rynkowych i tematów gier, które mogłyby zaciekać szeroką grupę odbiorców. Ponadto procesy konsolidacyjne zachodzące wśród podmiotów konkurencyjnych w stosunku do Spółki mogą doprowadzić do wzmocnienia ich pozycji rynkowej, a co za tym idzie, do osłabienia pozycji Spółki na rynku krajowym i międzynarodowym. Większe podmioty dysponują wyższym budżetem wydawniczym i środkami na promocję gier, co ma istotne znaczenie dla sukcesu gry.

Ryzyko związane z kanałami dystrybucji gier

Dystrybucja produktu, jakim jest gra wideo, odbywa się zarówno kanałami tradycyjnymi, jak i kanałami cyfrowymi. W ostatnich latach obserwowany jest wzrost znaczenia kanałów cyfrowych (w szczególności platform internetowych oraz platform dedykowanych wybranym konsolom), z czym wiążą się określone czynniki ryzyka. Istnieje ryzyko ograniczenia dostępu do wybranych platform, w przypadku, gdy jedna z nich będzie chciała mieć możliwość dystrybucji tytułu na wyłączność, w takiej sytuacji gra będzie miała ograniczone grono odbiorców, a co za tym idzie mniejszą możliwość generowania przychodów dla Spółki. Istnieje ponadto ryzyko zmiany sposobu dystrybucji gier na poszczególne platformy, w szczególności w przypadku gier konsolowych, np. przejście z dystrybucji kanałami tradycyjnymi, na model subskrypcyjny, w którym w zamian za stałą opłatę abonamentową graczowi udostępniana jest cała paleta gier, a także udostępnianie gier w modelu free-2-play, gdzie sam tytuł dostępny jest bezpłatnie, a przychody generowane są dopiero w momencie dokonywania tzw. mikropłatności. W obu przypadkach występuje zagrożenie dla poziomu przychodów generowanych dla Spółki przez dany tytuł, w szczególności w okresie dostosowawczym po wystąpieniu zmiany sposobu dystrybucji. Coraz powszechniejsze stosowanie cyfrowych kanałów dystrybucji implikuje również ryzyko związane z nielegalnym rozpowszechnianiem produktów Spółki bez jej zgody i wiedzy. Pozyskiwanie przez konsumentów produktów Spółki w sposób nielegalny może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży Spółki oraz jej wyniki finansowe. Istnieje również ryzyko wykluczenia z danej platformy cyfrowej w związku z niespełnieniem jej regulaminu. Więcej informacji zamieszczono w punkcie dotyczącym czynnika ryzyka związanego z dystrybucją gier poprzez dedykowane platformy internetowe.

Ryzyko związane z dystrybucją gier poprzez dedykowane platformy internetowe

Dystrybucja cyfrowa gier komputerowych opiera się przede wszystkim na publikacji tytułów na dedykowanych globalnych platformach internetowych. Mimo znaczącej liczby odbiorców końcowych poszczególnych produktów Spółki, platformy pełnią rolę kluczowego i niezbędnego pośrednika w sprzedaży, co w efekcie prowadzi do koncentracji przychodów. Korzystanie z powyższych platform związane jest z również ryzykiem prawnym wynikającym z konieczności akceptacji ich regulaminów funkcjonowania, a także z faktem, że ich działalność regulowana jest przepisami innych krajów. W przypadku niespełnienia przez Spółkę warunków regulaminu lub jego niekorzystnej, z punktu widzenia Spółki zmiany, istnieje

ryzyko, że gry wydawane przez Spółkę nie będą mogły być publikowane za pośrednictwem wybranej platformy lub ich udostępnienie będzie utrudnione. Podobne konsekwencje mogą mieć niekorzystne zmiany prawne w zakresie funkcjonowania platform dystrybucyjnych. Wystąpienie powyższych sytuacji może mieć negatywny wpływ na wysokość przychodów realizowanych przez Spółkę, pomimo bieżącego monitorowania zmian w zakresie procesów wewnętrznych i regulacji dotyczących cyfrowej dystrybucji gier za pośrednictwem platform internetowych.

Ryzyko złej oceny potencjału komercyjnego i nieosiągnięcia przez grę sukcesu rynkowego

Spółka prowadzi działalność zarówno w segmencie wydawniczym, jak i w segmencie produkcyjnym. W przypadku działalności wydawniczej koszt wprowadzenia gry do dystrybucji jest relatywnie mniejszy niż w przypadku wyprodukowania jej od podstaw, jednak w obu przypadkach rentowność danej gry i związana z tym możliwość pokrycia wydatków poniesionych w związku z jej wydaniem lub w ramach procesu jej produkcji jest bezpośrednio związana z sukcesem rynkowym, którego skalę można mierzyć wielkością popytu, liczbą sprzedanych sztuk oraz przychodami ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, że Spółka w nieprawidłowy sposób oceni potencjał komercyjny nowego tytułu, np. gra nie otrzyma akceptacji jednego z systemów certyfikacji, otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową lub jej promocja okaże się nietrafiona, a w konsekwencji tytuł nie odniesie sukcesu rynkowego, co przełoży się negatywnie na przychody ze sprzedaży oraz wyniki finansowe Emitenta. Spółka dokonuje oceny gustów konsumentów bazując na wiedzy o panujących trendach rynkowych, danych historycznych oraz doświadczeniu Zarządu i kadry, aby dobierać do katalogu wydawniczego, a także podejmować się produkcji gier, które będą charakteryzowały się wysokim potencjałem komercyjnym i jednocześnie pozwolą na wydanie gry na wielu platformach. Należy jednak zwrócić uwagę, że na sukces rynkowy danej gry wpływ mają również czynniki niezależne od Spółki, a panujące aktualnie trendy czy gusta konsumentów mogą zmienić się w trakcie procesu wydawniczego lub produkcyjnego.

Ryzyko wystąpienia zdarzeń losowych

Spółka jest narażona na wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych, takich jak awarie (np. sieci elektrycznych, zarówno w obrębie wewnętrznym, jak i zewnętrznym), katastrofy, w tym naturalne, działania wojenne, ataki terrorystyczne i inne. Mogą one skutkować zmniejszeniem efektywności działalności Spółki albo jej całkowitym zaprzestaniem. W takiej sytuacji Spółka jest narażona na zmniejszenie przychodów lub poniesienie dodatkowych kosztów, a także może być zobowiązana do zapłaty kar umownych z tytułu niewykonania bądź nienależytego wykonania umowy z klientem.

Ryzyko czynnika ludzkiego

W działalność produkcyjną Spółki zaangażowane są osoby współpracujące ze Spółką, co może generować ze względu na ryzyko czynnika ludzkiego niebezpieczeństwo zmniejszenia wydajności produkcji oraz powstania błędów spowodowanych nienależytym wykonywaniem obowiązków. Takie działania mogą mieć charakter działań zamierzonych bądź nieumyślnych i mogą one doprowadzić do opóźnienia w procesie produkcji gier. Ziszczenie się tego typu ryzyka prowadzić może w dalszej kolejności do pogorszenia wyników finansowych Spółki.

Spółka będąc świadoma możliwości zaistnienia tego typu ryzyka, podejmuje niezbędne działania mające na celu zwiększanie potencjału zespołów deweloperskich poprzez podnoszenie ich umiejętności oraz współpracę z osobami posiadającymi odpowiednie doświadczenie w produkcji gier.

Ryzyko związane z pandemią choroby COVID-19

W dniu 11 marca 2020 roku WHO (World Health Organisation) ogłosiła pandemię choroby COVID-19. W związku z zaistniałą sytuacją epidemiologiczną w kraju i zagranicą zarząd spółki podjął szereg działań mających na celu zabezpieczenie funkcjonowania Spółki i bezpieczeństwo jej pracowników i współpracowników.

Segment, w którym operuje Spółka – branża gier wideo, jest jednym z najnowocześniejszych i najbardziej zdigitalizowanych rynków na świecie. Wymiana towarów i usług pomiędzy klientem końcowym, a producentem w całości przebiega poprzez kanały cyfrowe, zatem w sposób bezpośredni sytuacja epidemiologiczna oraz związane z nią utrudnienia w funkcjonowaniu społeczeństwa nie dotyczy spółki. Przedmiotem działalności Spółki jest sprzedaż gier już ukończonych – w tym obszarze zagrożeń nie ma, produkcja gier własnych – w tym obszarze ze względu na podjęte przez zarząd niżej opisane kroki ryzyko została znacznie zredukowane, natomiast w obszarze partnerów Spółki, jej odbiorców jak i dostawców sytuacja według wiedzy zarządu Spółki jest kontrolowana i nie będzie miała wpływu na ich funkcjonowanie. Warto zauważyć, że większość kluczowych partnerów Spółki to duże korporacje (Microsoft, Nintendo, Valve), firmy te od dłuższego czasu monitorowały ściśle sytuację i podjęły odpowiedni kroki.

W sposób pośredni globalna sytuacja zagrożenia życia oraz czynności prewencyjne podejmowane na całym świecie w celu zatrzymania rozprzestrzeniania się epidemii wpływają całościowo negatywnie na zachowania konsumentów obniżając optymizm oraz zmieniając preferencje zakupowe.

Na dzisiaj trudno ocenić ostateczny wpływ pandemii na działanie całego rynku gier ze względu na bardzo szybko zmieniającą się sytuację. W czasach kryzysu lub zwiększonego zagrożenia konsumenci decydują się na oszczędności i koncentrują się na potrzebach podstawowych. Przemysł rozrywkowy, którego częścią jest branża gier wideo może odczuć spowolnienie w sprzedaży, z drugiej strony konsumenci, którzy w wyniku działań prewencyjnych będą zmuszeni pozostać w domach z bardzo ograniczonym dostępem do rozrywki i kultury mogą zacząć z większą intensywnością korzystać z produktów dostępnych cyfrowo.

Przewidując dalsze pogorszenie się globalnych i lokalnych warunków rynkowych oraz mając na uwadze dobrostan swoich pracowników i współpracowników Spółka podjęła decyzję o wdrożeniu specjalnych zasad funkcjonowania:

- cały personel Spółki został oddelegowany do pracy z miejsca zamieszkania,
- wszyscy pracownicy Spółki otrzymali możliwość zdalnego dostępu do zasobów oraz pracy ze sobą poprzez rozwiązania oparte o chmurę i współdzielone obszary robocze,
- wdrożono procedurę dyżurnych godzin funkcjonowania biura w celu obsługi bieżącej korespondencji urzędowej i biznesowej tradycyjnej,

- opracowano i wdrożono procedury awaryjne na wypadek zachorowania lub nie możliwości pracy poszczególnych pracowników,

Wszystkie kluczowe procesy biznesowe potrzebne do funkcjonowania Spółki zostały przeniesione do środowiska wirtualnego. Produkcja oprogramowania dzięki możliwości korzystania z dostępnych w chmurze repozytoriów kodu oraz aplikacjom do zdalnej współpracy jest procesem naturalnym i nie wymagającym od pracowników Spółki, ani Zarządu podejmowania innych szczególnych kroków organizacyjnych.

Przewidywana sytuacja finansowa Spółki

Spółka w roku 2018 zakończyła sukcesem niepubliczną emisję akcji i pozyskała kapitał zapewniający finansowanie działalności i realizację strategii w najbliższych latach. Spółka znajduje się w dobrej sytuacji finansowej, a przyszła jej sytuacja uzależniona jest od powodzenia nowych projektów wydawniczych i deweloperskich, nad którymi Spółka pracuje. Na koniec roku 2019 Spółka dysponowała środkami płynnymi o wartości przekraczającej 3 mln zł, oraz oczekiwała spłaty należności krótkoterminowych w kwocie 1,4 mln zł.

W ocenie Zarządu obecny poziom środków pieniężnych oraz zaangażowania kapitałów własnych w finansowanie działalności pozwala na stabilne funkcjonowanie oraz realizację celów strategicznych. Zarząd Spółki nie przewiduje istotnych zmian w sytuacji finansowej w najbliższej perspektywie.

Zatrudnienie w okresie 01.01.2019 do 31.12.2019

W okresie 01 stycznia 2019 – 31 grudnia 2019 roku przeciętne zatrudnienie w Spółce Klabater S.A. wyniosło 5 pracowników w przeliczeniu na pełne etaty.

Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi zostały przedstawione w nocie 41 dodatkowych informacji i objaśnień do sprawozdania finansowego

Ważniejsze osiągnięcia Spółki w dziedzinie badań i rozwoju

W Spółce nie wystąpiły ważne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

Perspektywa rozwoju Spółki

Misja i cele Klabater S.A.

Misją Spółki jest zajęcie wiodącej pozycji na rynku wydawniczym wśród podmiotów wywodzących się z Europy Środkowo-Wschodniej poprzez budowę silnej marki własnej i odnoszącego sukcesy komercyjne oraz docenianego pod względem artystycznym portfolio gier. Spółka dzięki starannej selekcji wydawanych gier, kreatywnemu i nieszablonowemu podejściu do promocji wydawanych tytułów oraz rozwoju portfolio wspierających się produkcji tworzy silny i stabilnie rosnący katalog wydawniczy.

Spółka chce również produkować gatunkowe, ambitne i bogate narracyjnie gry, oparte o własne autorskie pomysły oraz o pozyskiwane licencje i docelowo stać się liczącym się i docenianym branżowo studiem deweloperskim tworzącym gry z gatunku *“narrative driven RPG tycoon”* będące referencją dla innych tego typu tytułów na globalnym rynku.

Strategia Spółki na lata 2019-2021 zakłada dynamiczny rozwój działalności poprzez trzy równoważące się filary: **wydawnictwo gier** pochodzących od zewnętrznych dostawców, **studio** tworzące własne produkcje i **porting**, czyli usługę przenoszenia gier pomiędzy poszczególnymi platformami sprzętowymi. W efekcie takiego podejścia Spółki, strategia rozwoju oparta jest o bezpieczny i zdywersyfikowany model biznesowy, który minimalizuje ryzyko inwestycyjne:

- **Model wydawniczy (wydawnictwo)**, w którym Spółka ma największe doświadczenie, zapewnia stałe przychody przy względnie niskim zaangażowaniu kapitałowym oraz gwarantuje stabilność przychodów zarówno poprzez wydawanie premier jak i rozwijanie własnego back-catalogu.
- **Model produkcyjny (studio)** pozwala Spółce na budowę własnego portfolio gier i marek własnych oraz generowanie na ich sprzedaży wysokich marż jak również rozwijania kompetencji w obszarze B+R
- **Porting** jako usługa komplementarna do modelu wydawniczego i produkcyjnego która stanowi dodatkowe źródło przychodów i buduje przewagę technologiczną i konkurencyjną Spółki nad innymi wydawcami na rynku.

Perspektywy rozwoju Klabater S.A.

Realizacja strategii rozwoju zakłada m.in. osiągnięcie zaprezentowanych poniżej celów określonych dla poszczególnych obszarów biznesu.

Model wydawniczy

Strategia Spółki w zakresie działalności wydawniczej zakłada:

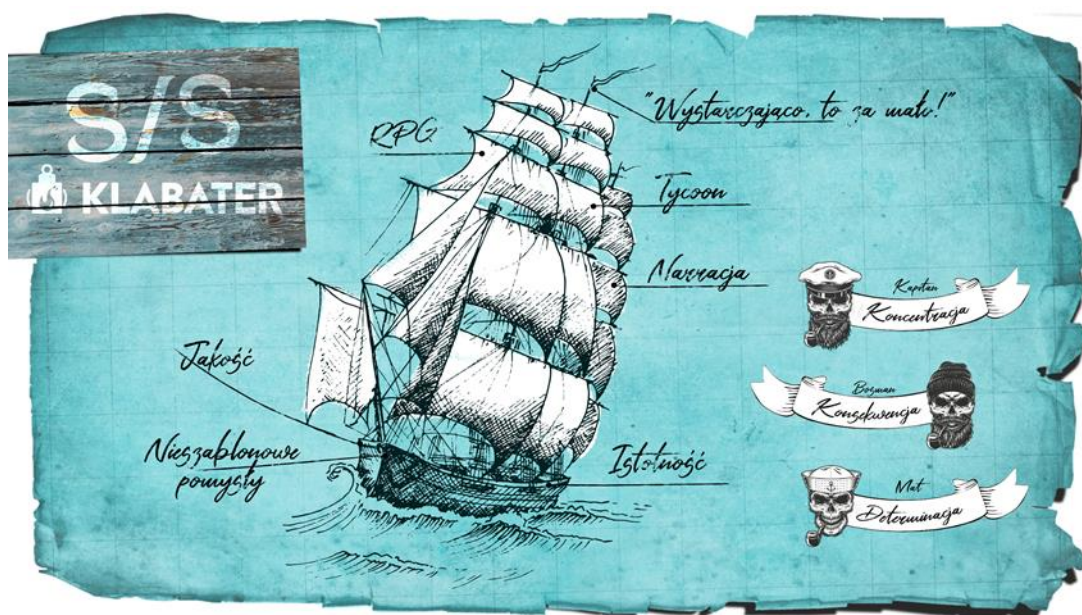
- budowę tzw. *front catalogu* składającego się z minimum trzech multiplatformowych tytułów klasy A/A+ wydawanych rocznie,
- prowadzenie aktywnych działań prowadzących do pozyskania nowych gier na rynkach rozwijających się, takich jak: CIS (Wspólnota Niepodległych Państw),

CEE (Europa Środkowo-Wschodnia), LATAM (Ameryka Łacińska) oraz na rynku krajowym,

- rozbudowa tzw. *back catalogu* wydawniczego oraz konwersja wydanych dotychczas tytułów na inne platformy sprzętowe,
- wzmocnienie partnerstwa z Nintendo, Sony i Microsoft poprzez plasowanie nowych produkcji ekskluzywnie na poszczególne platformy, w szczególności na nowe platformy, których debiut spodziewany jest w latach 2020-2021,
- zajęcie dominującej pozycji wśród wydawców w regionie
- oferowanie pełnego pakietu usług dla deweloperów gier, od marketingu i PR, poprzez cyfrową dystrybucję, porting, doradztwo i lokalizację aż po usługi pozyskania finansowania w drodze crowdfundingu.

Model produkcyjny

Misją studia jest tworzenie bezkompromisowych gier łączących najlepsze cechy gatunków: *Role Playing*, *Narrative driven* oraz *Tycoon*. Docelowo w najbliższych latach chcemy dalej rozwijać swoją markę własną Crossroads Inn oraz tworzyć kolejne gry na kanwie sukcesu tej pozycji łączące elementy RPG, narracji i zarządzania (narrative driven RPG tycoon).



Strategia Spółki w obszarze produkcji gier obejmuje:

- rozwój własnego studia deweloperskiego działającego w segmencie gier *tycoon* i stworzenie referencyjnej linii gier z tego gatunku pozwalającej na realizację od 1 do 2 premier gier własnych w ciągu roku obrotowego;
- produkcję nowych gier w oparciu o zakupione prawa licencyjne do marek *Animal Planet* i *Moonshiners* oraz wyprodukowanie nowej gry w oparciu o własny autorski pomysł pt. *Amazing American Circus*,

- rozwój autorskiego IP – *Crossroads Inn*, poprzez zrealizowanie założonego cyklu produkcyjno-wydawniczego treści dodatkowych, dodanie nowych wersji językowych, wydarzeń cyklicznych oraz porting gry na nowe platformy sprzętowe,
- rozwój gry i marki własnej *Heliborne* poprzez zrealizowanie założonego cyklu produkcyjno-wydawniczego treści dodatkowych, reedycję gry pod marką *Definitive Edition*, dodawanie wydarzeń cyklicznych oraz porting gry na nowe platformy sprzętowe,
- rozwój kompetencji R&D.

Usługi portingowe

Strategia Klabater w obszarze portingu obejmuje:

- rozbudowę działu zajmującego się przenoszeniem gier z PC na platformy konsolowe, w tym rozwój kompetencji zespołu i rozpoczęcie prac nad przenoszeniem gier na nowe platformy sprzętowe: Xbox Scarlet i PlayStation5
- pozyskanie kolejnych partnerów zewnętrznych w modelu portingowo-wydawniczym.

Warszawa, dnia 19 marca 2019 roku

Robert Wesółowski

Członek Zarządu

Michał Gembicki

Członek Zarządu

Informacje o kontakcie



Robert Wesołowski
joint CEO
robert.wesolowski@klabater.com



Michał Gembicki
joint CEO
michal.gembicki@klabater.com

Klabater S.A.
ul. Jagiellońska 88
00-992 Warszawa