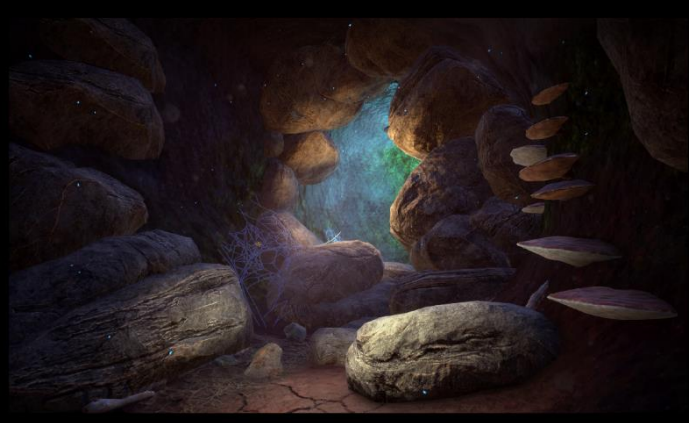


BEE SIMULATOR



Sprawozdanie Zarządu z działalności
VARSAV GAME STUDIOS S.A. za okres
01.01.2019 - 31.12.2019 roku



1. Informacje ogólne	4
1.1. Podstawowe informacje o Emitencie	4
1.2. Przedmiot działalności	4
1.3. Kapitał zakładowy	5
1.4. Wykaz akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na WZA.....	6
2. Rok obrotowy	6
3. Informacja o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki	6
3.1. Informacje o powiązaniach organizacyjnych i kapitałowych	6
3.2. Informacje o inwestycjach krajowych i zagranicznych	9
3.2.1. Informacje o inwestycjach zagranicznych.....	9
3.2.2. Informacje o inwestycjach krajowych.....	9
3.3. Informacje o zatrudnieniu oraz wynagrodzeniach w Spółce	9
3.3.1. Stan zatrudnienia	9
3.3.2. Wynagrodzenie członków Zarządu oraz Rada Nadzorcza.....	9
4. Informacje o działalności Spółki	10
4.1. Dane finansowe	10
4.2. Komentarz Spółki do wyników ujawnionych w sprawozdaniu	10
5. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju oraz Strategia Spółki	12
5.1.1. Produkcja gier - tworzenie gier „z innej perspektywy” w segmencie indie premium, gdzie kreatywne podejście do elementów rozgrywki łączy się z jakością produkcji zbliżoną do produkcji AAA	13
5.1.2. Pozostałe gry w których jednym z elementów jest prowadzenia prac badawczo-rozwojowych m.in. w zakresie tworzenia unikalnych mechanik dla gier	20
6. Prognozy finansowe	21
7. Informacja o instrumentach finansowych.....	22
8. Opis podstawowych ryzyk związanych z działalnością Spółki	22
8.1. Organy Spółki – na dzień 31.12.2019 roku	30
8.1.1. Zarząd.....	30
8.1.2. Rada Nadzorcza.....	31

Szanowni Państwo,

Miniony rok był przełomowym okresem dla Spółki – pod względem produkcyjnym i finansowym. Wygenerowane przychody ze sprzedaży przekroczyły 4 mln zł, zysk netto sięgnął 2,3 mln zł, a wartość aktywów przekroczyła 10 mln zł.

Po dwóch i pół roku zakończono prace produkcyjne, pomyślnie przeprowadzono proces portowania oraz certyfikacji gry Bee Simulator na platformy Xbox One, PlayStation 4 oraz Nintendo Switch i w dniu 14 listopada doszło do premiery gry na wszystkie wspomniane platformy, zarówno w wersji cyfrowej, jak i pudełkowej. Okres produkcji gry Bee Simulator to czas budowania zespołu, zwiększenia jego kompetencji, pozyskiwania umiejętności w zakresie optymalizacji, certyfikacji oraz portowania gier, który stanowi znakomitą bazę pod przyszłe produkcje studia.

W ramach zawartej umowy z Wydawcą gry, spółką BigBen Interactive (obecnie Nacon), Spółka otrzymała 0,95 mln EUR tytułem realizacji produkcyjnych kamieni milowych. Otrzymane płatności oraz zobowiązanie do poniesienia dodatkowych nakładów na marketing gry przez Wydawcę, stanowią wynagrodzenie typu recoup (rozumiane jako zaliczkę na poczet przyszłego udziału w przychodach). Zapisy umowy gwarantują Spółce udziały w przychodach rosnące wraz ze skalą osiągniętych przez grę przychodów. W IVQ 2019 doszło do sprzedaży 64 tys. sztuk Bee Simulator. Otrzymane od Wydawcy dane nie zawierają sprzedaży z rynków azjatyckich oraz rynku amerykańskiego w wersji pudełkowej.

Kluczowy dla wyników Spółki zanotowanych w 2019 roku był także wzrost wartości posiadanych akcji Spółki OVID Works S.A., która w I połowie 2020 roku planuje premierę gry Metamorphosis, która kreatywnie interpretuje prozę Franza Kafki, a wraz ze Spółką z grupy Awaken Realms będzie rozwijać projekt badawczo-rozwojowy „Innowacyjny model rozgrywki on-line oparty o współdziałanie graczy z wykorzystaniem konceptu „zdrajcy”.

W 2019 roku Spółka kontynuowała także prace nad pozostałymi projektami. Kluczowa część zespołu produkcyjnego jest zaangażowana w prace na projektem Giants Uprising, w którym po bardzo udanych targach Gamescom w sierpniu 2019 roku podjęto decyzje o istotnym zwiększeniu jakości modeli 3D i animacji, silnym rozwinięciu mechanik walki i niszczenia otoczenia, a także wątku historii głównego bohatera – wzniesającego powstanie zniewolonych gigantów przeciw ludziom.

Z wyrazami szacunku,

Konrad Mroczek

Łukasz Rosiński

1. Informacje ogólne

1.1. Podstawowe informacje o Emitencie

Firma: VARSAV Game Studios S.A.

Forma prawna: spółka akcyjna

Kraj siedziby: Polska

Siedziba: Warszawa

Adres: ul. Wilcza 28/10, 00-544 Warszawa

Tel.: + 48 22 100 48 41

Faks: + 48 22 100 42 08

Internet: www.varsav.com

E-mail: varsav@varsav.com

KRS: 0000381296

REGON: 142844239

NIP: 5213597881

1.2. Przedmiot działalności

„VARSAV Game Studios - Games from a different perspective”

VARSAV Game Studios S.A. koncentruje swoją działalność na produkcji gier komputerowych, działalności wydawniczej oraz inwestycjach w spółki z branży gier. Pierwsza produkcja studia, gra Bee Simulator, została wydana w dniu 14.11.2019, jednocześnie na PC, PlayStation 4, Xbox One oraz Nintendo Switch, w wersji pudełkowej i cyfrowej.

Kolejne produkcje realizowane przez studio będą skupione wokół hasła: “gry z innej perspektywy”, z unikalną perspektywą głównego bohatera, nieznaną dotychczas w innych grach. VARSAV Game Studios S.A. kształtuje świadomość swej marki jako studia wyspecjalizowanego w kreatywnym łączeniu gier akcji z elementami symulacji oraz edukacji. Strategicznym wspólnym mianownikiem realizowanych projektów jest tworzenie elementów rozgrywki w niespotykanej do tej pory w grach perspektywie i ponadprzeciętnej jakości wykonania.

Obecnie ponad 30-osobowy zespół VARSAV Game Studios skupia się w głównej mierze na produkcji gry Giants Uprising, kilkusobowy zespół realizuje prace pre-produkcyjne projektu Aria, trwają także prace badawczo-rozwojowe związane z projektem AR Kicker.

1.3. Kapitał zakładowy

Struktura kapitału zakładowego na 31.12.2019 roku przedstawia się następująco:

L.P.	Seria akcji	Liczba akcji w (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Liczba głosów (w sztukach)	Udział w ogólnej liczbie głosów (w proc.)
1	A	2 095 200	10,45%	2 095 200	10,45%
2	B	604 800	3,02%	604 800	3,02%
3	C	700 000	3,49%	700 000	3,49%
4	D	770 000	3,84%	770 000	3,84%
5	E	10 308 571	51,41%	10 308 571	51,41%
6	F	571 428	2,85%	571 428	2,85%
7	G	3 000 000	14,96%	3 000 000	14,96%
8	H	2 000 000	9,98%	2 000 000	9,98%
Razem		20 049 999	100,00%	20 049 999	100,00%

Struktura kapitału zakładowego na dzień sporządzenia niniejszego raportu nie uległa zmianie.

L.P.	Seria akcji	Liczba akcji w (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Liczba głosów (w sztukach)	Udział w ogólnej liczbie głosów (w proc.)
1	A	2 095 200	10,45%	2 095 200	10,45%
2	B	604 800	3,02%	604 800	3,02%
3	C	700 000	3,49%	700 000	3,49%
4	D	770 000	3,84%	770 000	3,84%
5	E	10 308 571	51,41%	10 308 571	51,41%
6	F	571 428	2,85%	571 428	2,85%
7	G	3 000 000	14,96%	3 000 000	14,96%
8	H	2 000 000	9,98%	2 000 000	9,98%
Razem		20 049 999	100,00%	20 049 999	100,00%

1.4. Wykaz akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na WZA

Struktura akcjonariatu na dzień 31.12.2019 roku, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5 proc. głosów na Walnym Zgromadzeniu, przedstawia się następująco:

L.P.	Oznaczenie akcjonariusza	Liczba akcji w (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Liczba głosów (w sztukach)	Udział w ogólnej liczbie głosów (w proc.)
1	VARSAV SA	11 309 738	56,41%	11 309 738	56,41%
2	Pozostali	8 740 261	43,59%	8 740 261	43,59%
Razem		20 049 999	100,00%	20 049 999	100,00%

Struktura akcjonariatu na dzień sporządzenia niniejszego raportu nie uległa zmianie.

2. Rok obrotowy

Rok obrotowy Spółki pokrywa się z rokiem kalendarzowym. Sprawozdanie finansowe sporządzane za 2019 rok obrotowy obejmuje okres od 1 stycznia 2019 do 31 grudnia 2019 roku. Roczne sprawozdanie finansowe Spółki podlega obowiązkowi badania przez biegłego rewidenta. Podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania Spółki jest Lex-Fin Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach.

3. Informacja o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki

3.1. Informacje o powiązaniach organizacyjnych i kapitałowych

Na dzień publikacji raportu oraz 31.12.2019 r., Emitent posiada 100% kapitału zakładowego spółki Crowd Dragons Sp. z o.o. Sprawozdania Emitenta zostały sporządzone w formie jednostkowej z uwagi na fakt, iż w ocenie Emitenta Crowd Dragons Sp. z o.o. nie prowadzi istotnej działalności. Informacja o podjęciu decyzji o zakończeniu konsolidacji wyników finansowych spółki zależnej została opublikowana w dniu 14 marca 2019 roku (ESPI nr 4/2019). Podstawą prawną dla zwolnienia z obowiązku konsolidacji wyników finansowych Spółki zależnej Emitenta jest art. 58 ust. 1 ustawy o rachunkowości, zgodnie z którym "konsolidacją można nie obejmować jednostki zależnej, jeżeli dane finansowe tej jednostki są nieistotne", czyli jeżeli pomimo ich pominięcia sprawozdanie finansowe rzetelnie i jasno przedstawia sytuację finansową oraz wynik finansowy Emitenta.

Firma:	Crowd Dragons Sp. z o.o.
Forma prawna:	spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Wilcza 28/10, 00-388 Warszawa
Zarząd:	Łukasz Rosiński
Profil działalności:	prowadzenie portalu crowdfundingowego
Internet:	http://www.crowddragons.com/
Udział:	100 % kapitału zakładowego

W dniu 16 lutego 2018 roku do rejestru przedsiębiorców została wpisana spółka Crowd Dragons Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Kapitał zakładowy spółki wynosi 5.000 zł i dzieli się na 100 udziałów o wartości nominalnej 50 zł za każdy udział. Emitent posiada 100 proc. udziałów w kapitale zakładowym Crowd Dragons sp. z o.o.

Ponadto, na koniec 2019 r. Emitent posiadał 32,4% kapitału zakładowego Ovid Works SA z siedzibą w Warszawie. Wyniki finansowe Ovid Works SA nie podlegają konsolidacji.

Spółka Imperial Porters Sp. z o.o., dotychczas jednostka stowarzyszona z Emitentem uległa likwidacji.

Firma:	Ovid Works SA
Forma prawna:	spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Dobra 4/10, 00-388 Warszawa
Zarząd:	Jacek Chojecki, Jacek Dębowski
Profil działalności:	Produkcja gier komputerowych
Internet:	http://www.ovidworks.com/
Udział:	32,40 % kapitału zakładowego

Zaangażowanie w OVID WORKS SA miało znaczenie strategiczne w procesie budowy kompetencji na rynku gier komputerowych. Spółka Ovid Works zgromadziła 14-osobowy zespół specjalistów z doświadczeniem wyniesionym z takich spółek jak: CD Projekt Red, Flying Wild Hog oraz Creative Forge.

Spółka otrzymała trzy dotacje Gameinn:

- W grudniu 2016 roku spółka uzyskała dofinansowanie na realizację projektu pt. „Living Small Ethos in a Live Big Mythos”. Przyznana kwota dofinansowania wynosi 954 tys. zł.
- W październiku 2017 roku spółka uzyskała dofinansowanie na realizację projektu pt. “Rozgałęzienia w Narracji Reaktywnej: projektowanie, zasady oraz narzędzia”. Przyznana kwota dofinansowania wynosi 1 790 tys. zł.
- We wrześniu 2019 roku Emitent powziął informację o przyznaniu spółce zależnej od Emitenta, tj. Ovid Works S.A., (dalej jako: „Ovid”) dofinansowania na realizację Projektu pt. "Innowacyjny model rozgrywki on-line oparty o współdziałanie graczy z wykorzystaniem konceptu "zdrajcy". Przyznana kwota dofinansowania wynosi 3 769 tys. zł. Projekt będzie realizowany wspólnie z Realms Distribution Sp. z o.o., podmiot z grupy Awaken Realms Sp. z o.o., jednego z największych producentów gier planszowych na świecie, z wieloma bardzo udanymi kampaniami na platformie Kickstarter, m.in. dla gier This War of Mine: The Board Game, Lords of Hellas, Nemesis, Tainted Grail: The Fall of Avalon czy Etherfields.

Ovid finalizuje prace nad Dokumentem Informacyjnym. Proces ma zostać zakończony debiutem na rynku NewConnect w I poł. 2020 r. Rozpoczęcie procesu poprzedziło m.in. podwyższenie kapitału zakładowego, w wyniku którego Ovid pozyskał blisko 1,8 mln zł, przekształcono Ovid w spółkę akcyjną, jak również niezależny biegły rewident dokonał wyceny Ovid. Wartość 100% kapitałów własnych Ovid na podstawie wyceny dwoma metodami oszacowano na 17,4 mln zł. W wyniku transakcji dokonanych na akcjach Ovid doszło do zmiany udziału posiadanego przez Emitenta w kapitale zakładowym Ovid. Przed dokonaniem sprzedaży Emitent posiadał 36,21 proc. kapitału zakładowego Ovid. Po dokonaniu sprzedaży, Emitent posiada 32,40 proc. kapitału zakładowego Ovid. Prace produkcyjne nad kluczową dla Ovid grą tj. Metamorphosis zostały zakończone, na dzień publikacji niniejszego raportu, trwają prace związane z portowaniem gry oraz jej optymalizacji na konsole Xbox One, PlayStation 4 oraz Nintendo Switch. Rozpoczęto już marketing projektu, planowany debiut gry to pierwsza połowa 2020 roku, jednocześnie na platformach: Xbox One, PlayStation 4, Nintendo Switch oraz PC. Z informacji uzyskanych od Zarządu Ovid, wynika, że dalsze plany studia na 2020 to przede wszystkim prace nad kolejną częścią gry Interkosmos – bardzo dobrze odebranego symulatora kapsuły ratunkowej ze stacji kosmicznej Sojuz. Prace będą prowadzone ze środków pozyskanych z programu Kreatywna Europa. Falling Star będzie grą VR oraz na urządzenia PC i konsole, więc jej potencjał sprzedażowy będzie nieporównywalnie większy niż pierwszej części. Aktualnie trwają również prace koncepcyjno-prototypowe nad kolejnymi projektami studia, które będą się opierać o trzon jej strategii rozwoju – tworzenia gier w oparciu o dzieła kultury.

3.2. Informacje o inwestycjach krajowych i zagranicznych

3.2.1. Informacje o inwestycjach zagranicznych

W 2019 roku nie dokonano inwestycji zagranicznych.

3.2.2. Informacje o inwestycjach krajowych

W 2019 roku dokonano zakupu 727 272 akcji No Gravity Games SA za kwotę 79.999,92 zł.

3.3. Informacje o zatrudnieniu oraz wynagrodzeniach w Spółce

3.3.1. Stan zatrudnienia

Na dzień 31.12.2019 roku zespół deweloperski VARSAV Game Studios S.A., składał się z dwudziestu ośmiu utalentowanych specjalistów, którzy doświadczenie w produkcji gier zdobywali w firmach takich jak: Vivid Games, CI Games, The Farm51, Bloober Team i Flying Wild Hog, Fuego Games.

Zespół podzielono na trzy podstawowe pionory: game design, techniczny i artystyczny. Piony zarządzane są przez starszych specjalistów. Całość zespołu opiera się na ścisłym podziale zakresów pracy i odpowiedzialności za nią i określonych trybach współpracy między pionami. Poszczególne pionory, jak i całość zespołu korzysta z ustalonego łańcucha dowodzenia, zapewniającego mu sprawność decyzyjną zarówno w przypadkach działania całości zespołu, współpracy między pionami, jak i autonomicznego działania części zespołu. Struktura organizacyjna opiera się zarządzaniu przez przykład (leadership by example), maksymalizacji sprawności decyzyjnej, komunikacyjnej i operacyjnej, realistycznym planowaniu metod osiągnięcia celów i elastyczności w dziedzinie ich realizacji. W praktyce przypomina styl zarządzania agile, uszczuplony o niepraktyczne aspekty i procedury.

Zespołem bezpośrednio zarządza Head of Studio, manager z 15-letnim doświadczeniem w branży gier, głównie jako Lider Zespołu, Główny artysta i Producent, współtwórca dwudziestu czterech wydanych tytułów, zarówno mobilnych, konsolowych, jak i pecetowych, dziennikarz oraz szkoleniowiec w dziedzinie zarządzania w firmie Leadership Source.

Dodatkowo Spółka zatrudnia cztery osoby nie zaangażowane bezpośrednio w produkcję.

3.3.2. Wynagrodzenie członków Zarządu oraz Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza nie pobiera wynagrodzenia. Łączne wynagrodzenie pobrane przez Zarząd wyniosło w 2019 roku 369 tys. zł.

4. Informacje o działalności Spółki

4.1. Dane finansowe

Rachunek zysków i strat, dane w zł	01.01.2019-31.12.2019	01.01.2018-31.12.2018
Przychody netto ze sprzedaży	4 108 630,59	225 600,00
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	- 2 917 155,28	-3 265 384,37
Zysk (strata) brutto	2 359 760,31	-3 004 195,78
Zysk (strata) netto	2 300 885,31	-3 004 195,78
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1 447 917,42	-2 102 333,55
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	171 708,28	1 153 440,87
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-48 750,37	3 788 098,63
Przepływy pieniężne netto, razem	-1 324 959,51	2 839 205,95
Aktywa trwałe	742 714,06	2 648 233,25
Aktywa obrotowe	9 535 536,53	5 004 403,02
Kapitały własne	9 655 306,42	7 245 330,23
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	622 944,17	407 306,04
Suma bilansowa	10 278 250,59	7 652 636,27

W 2019 roku Spółka osiągnęła 4 109 tys. zł przychodów netto ze sprzedaży, osiągając 2 917 tys. zł straty z działalności operacyjnej oraz 2 301 tys. zł zysku netto.

Suma bilansowa Spółki na koniec 2019 roku wynosiła 10 278 tys. zł, w tym 9 655 tys. zł to kapitały własne Spółki.

4.2. Komentarz Spółki do wyników ujawnionych w sprawozdaniu

W 2019 r. Emitent wygenerował 4 109 tys. zł przychodów ze sprzedaży oraz osiągnął 2 301 tys. zł zysku netto. Przychody stanowią odzwierciedlenie zawartej umowy z Big Ben Interactive (obecnie Nacon), na mocy której Emitent otrzymał 0,95 mln EUR tytułem realizacji milestone produkcyjnych gry Bee Simulator. Otrzymane płatności oraz zobowiązanie Wydawcy do poniesienia dodatkowych, adekwatnych do potrzeb nakładów na marketing gry, stanowią wynagrodzenie typu recoup (rozumiane jako zaliczkę na poczet przyszłego udziału w przychodach). Zapisy umowy gwarantują Spółce udziały w przychodach rosnące wraz ze skalą osiągniętych przez grę przychodów. Recoup musi zostać dokonany z przychodu należnego Emitentowi. Wpływ na wynik Spółki miały koszty bieżącej działalności, koszty portowania Bee Simulator, przeszacowanie wartości aktywów Ovid Works SA oraz dokonanie odpisów.

W zakresie działań odnoszących się do sprawozdania finansowego za rok 2019, które miały wpływ na wyniki Spółki:

- wygenerowano przychody w wysokości 4 109 tys. zł tytułem płatności kamieni milowych wynikających z umowy wydawniczej z Bigben Interactive SA (Nacon),
- kontynuowano amortyzację przejętych wartości niematerialnych i prawnych (w związku z emisją akcji serii E). Amortyzacja z tego tytułu w 2019 wyniosła 597 tys. zł. Zarząd Spółki podjął decyzję o dokonaniu aktualizacji wartości przedsiębiorstwa pod nazwą Insignis Capital Łukasz Rosiński. Dokonano odpisu w wysokości 1 045 412,42 zł. W kolejnych okresach wyniki Spółki nie będą obciążone wpływem amortyzacji aktywa na wynik Emitenta,
- dokonano sprzedaży 3,81% akcji Spółki Ovid Works SA. W wyniku przeprowadzonych transakcji Spółka osiągnęła zysk w wysokości 582 tys. zł,
- dokonano przeszacowania wartości akcji spółki Ovid Works na podstawie „Wyceny wartości godziwej 100% kapitałów własnych spółki Ovid Works S.A. z siedzibą w Warszawie wg stanu na 30.06.2019 roku”. W wyniku przeszacowania osiągnięto przychody finansowe z tytułu aktualizacji wyceny na kwotę 4,9 mln zł,
- zanotowano wzrost kosztów usług obcych – koszty dotyczyły opłat za portowanie Bee Simulator jak również w związku z podpisaniem dedykowanej umowy na silnik Unreal z Epic Games spółka dokonała płatności z tytułu licencji za rok 2019,
- wzrost kosztów wynagrodzeń związany był ze zwiększeniem zespołu produkcyjnego,
- wpływ na koszty finansowe miało dokonanie odpisów na historycznych należnościach.

W zakresie istotnych zdarzeń mających wpływ na bilans Spółki:

- nastąpił spadek wartości rzeczowych aktywów trwałych w związku z amortyzacją przejętych wartości niematerialnych i prawnych (w związku z emisją akcji serii E). Amortyzacja z tego tytułu w 2019 wyniosła 597 tys. zł. Zarząd Spółki podjął decyzję o dokonaniu aktualizacji wartości przedsiębiorstwa pod nazwą Insignis Capital Łukasz Rosiński. Dokonano odpisu w wysokości 1 045 412,42 zł.
- w 2019 r. nastąpił wzrost poziomu należności, który wynikał z faktu, iż Big Ben Interactive (obecnie Nacon) dokonał płatności po zakończeniu kwartału.
- nastąpił wzrost poziomu inwestycji krótkoterminowych z uwagi na przeszacowania wartości akcji spółki Ovid Works na podstawie „Wyceny wartości godziwej 100% kapitałów własnych spółki Ovid Works S.A. z siedzibą w Warszawie wg stanu na 30.06.2019 roku”. W wyniku przeszacowania wartość inwestycji krótkoterminowych zwiększył się o kwotę 4,9 mln zł.

5. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju oraz Strategia Spółki

„VARSAV Game Studios - Games from a different perspective”

VARSAV Game Studios S.A. kształtuje świadomość swej marki jako studia wyspecjalizowanego w kreatywnym łączeniu gier akcji z elementami symulacji oraz edukacji. Strategicznym wspólnym mianownikiem realizowanych projektów jest tworzenie elementów rozgrywki w niespotykanej do tej pory w grach perspektywie i ponadprzeciętnej jakości wykonania.

Strategia Emitenta jest realizowana w szczególności w dwóch głównych obszarach:

- 1) Produkcja gier komputerowych w zakresie produkcji gier komputerowych i mobilnych oraz aplikacji w podziale na:
 - a. gry „z innej perspektywy” w segmencie indie premium gdzie kreatywne podejście do elementów rozgrywki łączy się z jakością produkcji zbliżoną do produkcji AAA. Kluczowe produkcje pod kątem możliwości sprzedażowych oraz generowania przyszłych wyników Spółki.

Ukierunkowanie strategii rozwoju w powyższym zakresie w oparciu o gry w segmencie indie premium jest naszym zdaniem najbardziej korzystnym kierunkiem rozwoju ze względu na trendy panujące w branży gier. Analiza najbardziej udanych tytułów 2018 i 2019 roku jednoznacznie wskazuje, że gracze wymagają od gier indie nie tylko ciekawej rozgrywki, ale także jakości zbliżonej do gier AAA w warstwie wizualnej i dźwiękowej.

Realizowane projekty wpisują się w powyższą strategię Spółki. W grze Bee Simulator gracz wciela się w rolę pszczoły i realizuje powierzone jej przez naturę zadania. Owady, a w szczególności pszczoły nie miały dotychczas jakościowej reprezentacji w grach indie premium. Z kolei w Giants Uprising rola giganta, którą powierzono graczowi, jest odwróceniem standardów spotykanych w innych grach, gdzie najczęściej to ludzie jako główni bohaterowie gry bronią się przed atakami gigantów. Również kluczowy projekt realizowany przez spółkę stowarzyszoną z Emitentem, tj. OVID Works S.A. z siedzibą w Warszawie, gra Metamorphosis łączy rzadko spotykaną w grach próbę kreatywnej interpretacji dzieł kultury z unikalną mikro perspektywą robaka.

- b. pozostałe gry, w których jednym z elementów jest prowadzenia prac badawczo-rozwojowych m.in. poprzez tworzenia unikalnych mechanik dla gier. Produkcje o niższym zakładanym budżecie kosztowym oraz potencjale sprzedaży z silnym elementem prototypowania.

- 2) Działalność wydawnicza – w zakresie gier zbieżnych ze strategią tworzenia gier „z innej perspektywy” realizowanych przez zewnętrzne podmioty.

Efektem działań w obszarze wydawniczym jest pozyskanie projektu Giants Uprising (poprzednia nazwa Bully Giant), który początkowo miał być realizowany przez zewnętrzny zespół ze wsparcie Emitenta, obecnie jest realizowany przez wewnętrzny zespół Emitenta.

Dodatkowo Strategia zakłada działania w następujących obszarach:

- 1) Świadczenie usług dla podmiotów zewnętrznych oraz tworzenie zaplecza technologiczno - biznesowego dla projektów z branży
- 2) Udzielanie wsparcia merytorycznego, technologicznego lub finansowego projektów podmiotów z branży m.in. poprzez dokonywanie inwestycji jako inwestor strategiczny lub inwestor finansowo-strategiczny w podmioty realizujące produkcje zbieżne ze strategią Spółki

5.1.1. Produkcja gier - tworzenie gier „z innej perspektywy” w segmencie indie premium, gdzie kreatywne podejście do elementów rozgrywki łączy się z jakością produkcji zbliżoną do produkcji AAA

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu, Emitent w bardzo ograniczonym zakresie realizował prace związane z wprowadzaniem poprawek do gry Bee Simulator (patche do wersji PC oraz na wszystkie konsole i prace związane z wersją dedykowaną premierze gry w Japonii) oraz realizuje poprzez własny zespół produkcyjny gry Giants Uprising, AR Kicker oraz Aria.

BEE SIMULATOR

Bee Simulator to gra akcji z perspektywy trzeciej i pierwszej osoby, której scenariusz opiera się na życiu i codziennych zwyczajach pszczoł. Bee Simulator to gra przeznaczona zarówno dla dzieci jak i dla dorosłych, w której gracz wciela się w rolę pszczoły i realizuje wszystkie powierzone jej przez naturę zadania, tak jak to ma miejsce w prawdziwym życiu pszczoł. Mechaniki grywalnościowe w grze zostały zaprojektowane dwutorowo – w trybie dla dzieci są wystarczająco proste i angażujące dla dzieci w wieku od 5 lat, w trybie dla dorosłych – są dużo bardziej skomplikowane, tak by zainteresować na dłużej dojrzałego gracza.

W grze dostępne są trzy tryby rozgrywki:

- a) Fabularny tryb dla pojedynczego gracza, w którym poznajemy historię pszczelej rodziny i staramy się uratować rój przed zagrożeniem ze strony ludzi. Świat w grze został zainspirowany nowojorskim Central Parkiem.

- b) Tryb split-screen oparty o kooperację lub klasyczną konkurencję, oferujący rzadko spotykaną obecnie w grach możliwość dzielenia emocji z innymi graczami podczas wspólnej rozgrywki przy jednej konsoli/komputerze. Dla tego trybu przygotowano trzy dodatkowe mapy, dzięki którym rozgrywka będzie jeszcze ciekawsza i znacznie dłuższa.
- c) Tryb swobodnej eksploracji świata – zarówno map z trybu dla pojedynczego gracza, jak również split screen multi-player.

Premiera gry miała miejsce 14 listopada 2019 rok na platformach: Xbox One, PlayStation 4, Nintendo Switch oraz PC w 13 wersjach językowych (napisy oraz dubbing). Gra jest dystrybuowana globalnie, zarówno w wersji cyfrowej, jak i pudełkowej. W okresie roku od premiery dystrybucja cyfrowa wersji PC będzie odbywała się jedynie poprzez Epic Games Store. Z uwagi na dystrybucję gry w wersji pudełkowej oraz zapisy umowy z BigBen Interactive (obecnie Nacon) rozliczenia wszelkich przychodów ze sprzedaży będą odbywać się w interwałach kwartalnych.



PODSUMOWANIE PROJEKTU BEE SIMULATOR

Po premierze gry Bee Simulator Zarząd spółki, wraz z całym zespołem produkcyjnym podsumował projekt Bee Simulator w zakresie produkcyjnym i biznesowym.

Historia projektu z perspektywy produkcyjnej:

1. Początkowo Bee Simulator miał być stosunkowo prostą grą z kategorii „symulator” – z raczej ograniczonymi mechanikami i stosunkowo niską jakością audio-wizualną (symulator latania pszczołą). Projekt miał być realizowany w maksymalnie 10-osobowym zespole.
2. Pierwszy pokaz gry – na targach Tokio Game Show w październiku 2017 roku (pół roku po rozpoczęciu produkcji), był testem pomysłu na projekt. Gra spotkała się z bardzo pozytywną reakcją. Po targach podjęto kluczowe dla dalszego rozwoju projektu decyzje – dotyczące wprowadzenia do gry mechanik ze świata zwierząt oraz umieszczenie akcji gry w parku inspirowanym nowojorskim Central Parkiem. Konsekwencją powyższego było dalsze zwiększenie zespołu, głównie w zakresie zespołu designu i grafiki.
3. Wraz z rozpoczęciem współpracy z polskimi pszczelarzami (około 2Q2018), podjęto decyzję o mocnym zaakcentowaniu w grze wątku edukacyjnego,
4. Kluczowa produkcyjnie decyzja dotycząca wprowadzenia do gry pół-otwartego świata opartego o Central Park, pociągnęła za sobą wiele konsekwencji – m.in. potrzebę wypełnienia o wiele większego niż pierwotnie planowano świata gry, elementami takimi jak: zoo, park rozrywki, przystań dla łódek wraz z restauracjami czy wiele realistycznie odwzorowanych budynków.
5. Bardzo pozytywny odbiór trailera zapowiadającego grę (sierpień 2018) i ogromne zainteresowanie grą ze strony graczy, mediów i wydawców podczas targów Gamescom 2018 i Pax West 2018 i gros zapytań ze strony potencjalnych Wydawców spowodowały kolejne zmiany w grze – dodano tryb gry na podzielonym ekranie, wraz z trzema dedykowanymi mapami oraz łatwy i trudny poziom rozgrywki, z bardzo dużymi różnicami w obu z nich. Podjęto także współpracę z Mikołajem Stroińskim w kwestii ścieżki dźwiękowej do gry.
6. Konsekwencją podpisania umowy wydawniczej z BigBen Interactive (luty 2019 roku), była potrzeba bardzo szybkiego wprowadzenia poprawek wymaganych przez Wydawcę (m.in. dodanie finalnie 13 wersji językowych z dubbingiem), zakończenia produkcji gry i rozpoczęcia jej optymalizacji, portowania i certyfikacji na konsole Xbox One, PlayStation 4 i Nintendo Switch. Ze względu na wymogi logistyczne związane z produkcją pudełkowych wersji gry, zwłaszcza ze strony Nintendo (produkcja kartridży odbywa się jedynie w Japonii), Wydawca wyznaczył bardzo ambitny termin dostarczenia gotowej, zcertyfikowanej gry na wszystkie konsole – lipiec 2019 roku. Terminu tego udało się dotrzymać dzięki ogromnemu zaangażowaniu w proces optymalizacji gry czternastu osób z zespołu Emitenta oraz dwóch podmiotów zewnętrznych, wyspecjalizowanych w tego typu

działaniach. Bardzo krótki termin wymusił jednak o wiele trudniejszy w koordynacji proces portowania gry – koprodukcję, zamiast portowania gotowej gry. Doprowadzenie tego procesu do pozytywnego finału, premiery gry w listopadzie 2019 roku, w takim trybie kooperacji w sumie sześciu podmiotów (Emitent, dwa studia zatrudnione do portowania, Wydawca, podmiot odpowiedzialny za testy, studio tłumaczeniowo-nagraniowe) to ogromne osiągnięcie, które będzie procentowało na przyszłość studia.

Podsumowanie Bee Simulator z perspektywy produkcyjnej:

1. Szybki wzrost studia – 5 osób w maju 2017 roku – 35 w lipcu 2019 roku, spowodował potrzebę budowania struktury, procedur oraz problemy natury kompetencyjnej.
2. Wielokrotne zmiany koncepcji gry i ogromne rozszerzenie jej zakresu, pociągnęły ze sobą wiele konsekwencji – m.in. w postaci niemożliwości zapełnienia każdego zakątka ogromnego świata gry, wymuszenia kompromisów w kwestii jakości grafiki czy braku czasu na wystarczające przetestowanie gry czy balans sterownia i poziomu trudności.
3. Wątek edukacyjny i opowieści na temat historii roju został z jednej strony bardzo doceniony, z drugiej wielokrotnie komentowano jego ograniczoną długość. Z tego powodu z perspektywy czasu wydaje się, że błędną decyzją było umieszczenie wielu interesujących elementów gry w tzw. free flight mode - trybie swobodnej eksploracji następującym po zakończeniu głównego wątku fabularnego. Inspirowany m.in. grami Lego tryb zapewnia graczom wiele godzin rozgrywki, niestety przez większość dziennikarzy, a co za tym idzie - graczy, nie został ona nawet zauważony.
4. Z perspektywy czasu podobnie niedoceniony w grze, a bardzo kosztowny produkcyjnie, jest tryb rozgrywki na podzielonym ekranie. Wspólne rozgrywki są ogromną, marketingową zaletą gry, ale bardzo rzadko są one transmitowane online – są raczej domeną wspólnej rozgrywki rodzin w domowym zaciszu, niż influencerów transmitujących na portalach takich jak Twitch, Mixer czy Youtube.
5. Konsekwencją ilości pracy potrzebnej do stworzenia i pokrycia gęstą siatką wyzwań gameplay'owych dużej mapy Honey Parku i trzech map do trybu split-screen oraz stworzenia różnych mechanik dla trybu Easy Mode oraz Hard Mode, był brak czasu na stworzenie większej ilości ciekawych mechanik w grze. Nie pomagało w tym także konsekwentne podążanie ścieżką edukacyjną – zastosowane mechaniki musiały być raczej „poważne” i nie mogły za bardzo odbiegać od prawdziwego życia pszczół.
6. Zespołowi produkcyjnemu udało się stworzyć dobrą grę. Tak bowiem należy ocenić recenzje graczy i recenzentów na poziomie średnio około 6/10. Zbytne rozszerzanie zakresu gry, spowodowały, że finalnie jak na pierwszy produkt, gra okazała się być jako całość zbyt wymagająca, by w określonym czasie udało się z niej stworzyć arcydzieło. Doświadczenie, które zespół produkcyjny wyniósł z tej

produkcji, zwłaszcza z jej ekstremalnej końcówki optymalizacyjno-certyfikacyjnej, stanowi ogromną, pozytywną bazę przy produkcji kolejnych gier studia.

Historia projektu z perspektywy biznesowej:

1. Początkowo Emitent zakładał, że Bee Simulator będzie stosunkowo prostym projektem z maksymalnym budżetem w wysokości 2 mln zł. Główną inspiracją dla samej rozgrywki miała być gra Flower, która oferowała piękny świat, z bardzo dopracowaną, stylizowaną grafiką i relaksującą muzyką, ale raczej ograniczonymi mechanikami.
2. Kolejne decyzje związane z rozszerzeniem zakresu gry, z jednej strony powodowały potrzebę zwiększania zespołu i budżetu projektu, z drugiej budowały jego potencjał sprzedaży.
3. Z perspektywy czasu zakres wprowadzanych zmian i rozszerzanie projektu były słusznymi decyzjami, aż do momentu wprowadzenia trybu split-screen i dwóch poziomów trudności. Wydaje się, że te zmiany nie przyczyniły się do silnego zwiększenia potencjału sprzedażowego gry, a bardzo obciążły zespół produkcyjny w kluczowym, końcowym etapie produkcji.
4. Trudno określić czy powyższe zmiany wpłynęły na rozmowy prowadzone z potencjalnymi wydawcami gry.
5. Konsekwencją wszystkich dokonanych zmian i stworzenia z Bee Simulator dużego pełnoprawnego projektu gry pudełkowej, było podpisanie umowy wydawniczej z BigBen Interactive na jednoczesne wydanie gry na PC, Xbox One, PlayStation4 i Nintendo Switch. Zgodnie z wiedzą Emitenta, żadna inna gra z Polski i Europy w 2019 roku nie miała jednoczesnej premiery na wszystkie platformy, w 13 wersjach językowych z dubbingiem.
6. Konsekwencją decyzji BigBen Interactive o wydaniu Bee Simulator globalnie w pudełku na wszystkie platformy było istotne zwiększenie zakresu działań marketingowych wokół gry. Ta decyzja wpłynęła jednak także na półkową cenę gry, która by spełnić oczekiwania każdego podmiotu w łańcuchu sprzedaży pudełkowej, finalnie oscylowała w dniu premiery wokół 39,90 USD.
7. Bee Simulator okazał się być dużym wyzwaniem w ocenie dla większości recenzentów. Część z recenzentów podeszła do gry jak do każdego innego recenzowanego projektu, czyli analizując ją przez pryzmat własnych preferencji, a nie z perspektywy docelowego gracza, do którego kierowana była gra – rodziców z dziećmi. W konsekwencji gra była dla nich za krótka i za łatwa, a mechaniki – za powtarzalne. Część recenzentów była zachwycona unikalnością świata i zastosowanych mechanik, część kompletnie nie doceniała wysiłku włożonego np. w wątki edukacyjne. Czynnikiem brany pod uwagę przez wielu recenzentów była także cena gry – według nich była ona za wysoka w stosunku do treści w niej zawartych. Cena uległa jednak obniżeniu, recenzje pozostały niezmiennie. W recenzowaniu gry nie pomogła także jej nazwa – symulatory bardzo łatwo szufladkować w przypadku gier, których głównym bohaterem są ludzie. Trudno jednak określić co

jest „typowym” symulatorem w świecie zwierząt? Goat Simulator z prześmiewczymi mechanikami czy SimAnt z poważnym wątkiem zarządzania? Należy jednak przyznać, że Bee Simulator to nie jest gra łatwa w szufladkowaniu - bliżej jej do mądrego symulatora albo do gry akcji z elementami edukacji niż do prześmiewczej gry o kąsającej ludzi pszczołe.

Podsumowanie Bee Simulator z perspektywy biznesowej:

1. Z punktu widzenia biznesowego, Bee Simulator to udany projekt. Pozyskanie dużego, globalnego Wydawcy to osiągnięcie bardzo rzadkie w przypadku pierwszej gry studia, głównie przez ryzyko niedostarczenia jakościowego produktu, jakie generuje to dla Wydawcy. Podpisanie kontraktu na kwotę około 1 mln EUR w kamieniach milowych i adekwatnych do potrzeb środków na marketing gry, umożliwiło Spółce doprowadzenie ambitnego projektu do końca, zapewniło jej stabilność finansową i możliwość rozszerzenia zespołu pod potencjalne tworzenie dwóch kolejnych produkcji jednocześnie.
2. Za mało jest obecnie danych (m.in. brak informacji z dwóch kluczowych rynków – USA i Azji, późniejsza premiera gry w Japonii i na platformie Steam), by dokonać całościowego podsumowania biznesowego gry. Zgodnie z wielokrotnymi deklaracjami Zarządu Emitenta – należy oczekiwać, że gra będzie miała istotnie dłuższą krzywą sprzedażową, niż większość gier na rynku. Wynika to z unikalności koncepcji na grę, jej dobrej jakości audio-wizualnej i potencjału istotnej obniżki ceny w dalszym okresie jej monetyzacji. Okresem, kiedy Emitent uzyska pełniejszy obraz rentowności projektu będzie II kwartał 2020 roku, kiedy to zgodnie z deklaracjami Wydawcy uzyska całościowe informacje na temat sprzedaży w 4Q2019 i 1Q2020 oraz będzie dysponował informacjami związanymi z odbiorem gry w Japonii.
3. Umowa z Epic Games na wyłączną sprzedaż gry na platformie Epic Games Store z jednej strony przyczyniła się do przychodów wygenerowanych przez projekt i uzyskania zwrotu poniesionych nakładów, z drugiej mocno ograniczyło ilość sprzedanych sztuk na platformie PC (w konsekwencji np. także sprzedaż w Chinach, którą obecnie może prowadzić tylko platforma Steam i lokalni Wydawcy) i ilość recenzji, które są bardzo cenne w rozwoju każdej gry.
4. Doprowadzenie do premiery gry w ustalonym z Wydawcą terminie – przed Świętami Bożego Narodzenia to przede wszystkim ogromne osiągnięcie produkcyjne, które spowodowało, że gra miała szansę w pełni wykorzystać najlepszy w branży gier okres będąc już na półce sklepowej. Z drugiej strony – gra znalazła się tam wraz z wieloma bardzo silnymi konkurentami o miano „idealnego prezentu świątecznego”. W konsekwencji premiera w tym okresie nie spowodowała wygenerowania nadzwyczajnych dodatkowych przychodów.
5. Bee Simulator przyczynił się do zawarcia wielu bardzo pozytywnych dla kolejnych projektów studia relacji. Jednym z powodów podpisania umowy na wyłączność z Epic Games Store, było

wynegocjowanie przez Spółkę niestandardowej umowy licencyjnej („custom licence”) na silnik Unreal Engine 4, która swoim parasolem obejmuje wszystkie projekty studia – także te, dla których Spółka będzie Wydawcą lub znacznym udziałowcem. Ta relacja buduje bardzo pozytywny odbiór kolejnych projektów Emitenta wśród wszystkich partnerów biznesowych Epic Games Inc.

6. Rozpoznawalność studia wśród wszystkich potencjalnych partnerów biznesowych jest po wydaniu Bee Simulator nieporównywalnie większa. Podobnie ma się sprawa z pracownikami – pierwotny zespół Emitenta składający się głównie z osób, dla których Bee Simulator była pierwszą poważną grą, obecnie przyciąga osoby z bardzo dużym bagażem doświadczeń z tworzenia największych projektów w Polsce. Taka mieszanka jest zdaniem Zarządu Emitenta receptą na znacznie bardziej optymalne tworzenie kolejnych znacznie lepszych gier.
7. Bardzo dużym osiągnięciem zespołu marketingowego Emitenta były działania związane z promowaniem gry, również po przejęciu tych obowiązków przez Wydawcę. Zwiastun zapowiadający grę zanotował w pierwszym miesiącu od jego umieszczenia ponad 2 mln wyświetleń na kanałach oficjalnych oraz prowadzonych przez inne podmioty i wywołał około 50 tysięcy komentarzy. W Internecie i prasie ukazało się wówczas ok. 900 artykułów na temat gry. W trakcie całego marketingu gry łącznie zanotowano ponad 19 mln odsłon 611 filmów stworzonych przez zespół marketingowy gry oraz społeczność influencerów i graczy (na koniec 2019 roku łącznie 358 wygenerowało treści wideo związane z grą). Ogromna społeczność osób, które grało lub usłyszało o Bee Simulator jest bardzo dobrym prognostykiem dla marketingu kolejnych projektów studia.

GIANTS UPRISING

Gra Giants Uprising zgodnie z pierwotnymi założeniami miała być pierwszą grą „z innej perspektywy”, dla której Emitent miał pełnić rolę Wydawcy. Zewnętrzny zespół produkcyjny miał zapewnić stworzenie jakościowego produktu gry akcji, z unikalnymi mechanikami walki i niszczenia obiektów fizycznych. W związku z wieloma opóźnieniami w produkcji, Emitent podjął decyzję o całkowitym przejęciu projektu i stworzeniu siłami własnego zespołu o wiele bardziej dopracowanej jakościowo gry w świecie gigantów.

Wczesny prototyp gry ukończony siłami zewnętrznego zespołu i zespołu Emitenta został zaprezentowany na targach Gamescom 2019. Jego celem było przetestowanie kluczowych mechanik gry oraz zweryfikowanie grupy jej potencjalnych odbiorców, tak by jak najlepiej dostosować jej finalny zakres do ich oczekiwań. Efektem targów było kilkanaście publikacji mediów z całego świata, w tym najważniejszego – portalu IGN, który przeprowadził z zespołem Emitenta dwa 20-minutowe wywiady – dla IGN.de oraz IGN.com. Odbiór gry był bardzo pozytywny, zarówno ze strony graczy, jaki i mediów. Dla zespołu

produkcyjnego kluczowe były liczne komentarze dotyczące mechanik i ich zróżnicowania oraz pytania dotyczące części narracyjnej w grze.

Projekt w okresie od targów Gamescom 2019 został w bardzo dużym stopniu przemodelowany. Zespół produkcyjny postawił przede wszystkim na jakość. Świat gry jest obecnie tworzony na bazie bardzo wysokiej jakości modeli – gigantów, ludzi, jak i wszelkich obiektów architektury. Całkowicie przemodelowana została także mechanika niszczenia obiektów – obecnie daje ona graczowi o wiele większą satysfakcję z niszczenia. Wokół całej rozgrywki stworzono także historię, opowieść o zniewolonych gigantach, którzy wzniesają powstanie przeciw ludziom, którzy złamali pradawny pakt o nieagresji. Opowieść w grze będzie prowadzona za pomocą pierwotnie nieplanowanych filmowych cutscen 3D oraz systemu „znajdziek”. Dużą zmianą zaplanowaną w grze jest także system walki – będzie on o wiele bardziej rozwinięty, zarówno w walce giganta z ludźmi i przeciwnikami mechanicznymi, jak również w walce giganta z postaciami jemu równymi. Rozbudowany został także system rozwoju postaci oraz istotnie zwiększono możliwości systemu AI w grze. Aktualnie trwają intensywne prace produkcyjne gry. Premiera Giants Uprising w wersji PC na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nadal planowana jest na 2020 r. Rozważane jest wydanie gry w późniejszym okresie na konsole nowej generacji i urządzenia mobilne. W trakcie prac pre-produkcyjnych jest także wersja online multiplayer gry. Emitent rozważa powrót do marketingu gry dopiero w momencie uzyskania satysfakcjonującej jakości materiałów promocyjnych. Plan marketingowy gry zakłada, że jednym z elementów promocyjnych gry może być kampania na portalu Kickstarter.

5.1.2. Pozostałe gry w których jednym z elementów jest prowadzenia prac badawczo-rozwojowych m.in. w zakresie tworzenia unikalnych mechanik dla gier

AR KICKER

AR KICKER to gra mobilna z wykorzystaniem technologii rozszerzonej rzeczywistości działająca w modelu mechanik znanych z takich gier Pokemon Go czy Harry Potter: Wizards Unite. Gra jest połączeniem menedżera piłkarza z elementami gry karcianej i gry akcji w postaci zadań, które gracz musi wykonać m.in. przy użyciu swojego telefonu komórkowego w ustalonym interwale czasowym, tak by zdobywać kolejne punkty doświadczenia i rozwijać swoich zawodników. Gracz może także wykonywać dodatkowe zadania wykorzystujące geolokalizację oraz rozszerzoną rzeczywistość, by przyspieszać rozwój w grze. Planowane platformy dystrybucji gry to AppStore oraz Google Play.

W ramach prac badawczo-rozwojowych nad projektem nastąpiło rozwinięcie jego mechanik o dodatkowe funkcjonalności, zamknięto także zakres możliwych do wykonania mechanik wykorzystujących technologię rozszerzonej rzeczywistości. Na dzień przygotowania niniejszego sprawozdania finansowego Emitent prowadzi prace przygotowawcze w kwestii pozyskania zewnętrznego partnera finansującego lub pozyskania środków na prowadzenie dalszych prac badawczo-rozwojowych nad projektem.

PROJEKT O KODOWEJ NAZWIE ARIA

Zgodnie ze strategią tworzenia gier „z innej perspektywy” Emitent po zakończeniu produkcji Bee Simulator, przeprowadził wewnętrzną burzę mózgów mającą na celu wygenerowanie jak największej ilości interesujących pomysłów, które mogą być podstawą do stworzenia kolejnej gry silnie osadzonej w świecie zwierząt. Podczas burzy mózgów wygenerowano trzy interesujące projekty, z których wybrano jeden projekt o kodowej nazwie ARIA.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania projekt Aria jest rozwijany w ramach pre-produkcji przez 5-osobowy zespół Emitenta, we współpracy z czterema zewnętrznymi konsultantami z bardzo dużym doświadczeniem w produkcji gier AAA.

Głównym bohaterem Aarii będzie zwierzę, które musi wykorzystać wszystkie swoje zmysły, by przetrwać w niesprzyjającym otoczeniu. Główną osią Gry będzie historia głównego bohatera i jego interakcji z otoczeniem z wykorzystaniem nie stosowanych dotychczas w grach mechanik rozgrywki. Obecnie fazę pre-produkcji Projektu Emitent planuje zakończyć na przełomie II i III kwartału 2020 roku poprzez opracowanie grywalnego prototypu Gry. Celem maksymalizowania zasięgów pierwszej oficjalnej zapowiedzi gry, Emitent nie planuje publikować dalszych informacji na temat głównego bohatera gry do momentu stworzenia prototypu. Publiczne działania marketingowe są planowane po uzyskaniu docelowej jakości gry, czyli po wejścia jej produkcji w fazę alfa.

Projekt jest obecnie realizowany ze środków własnych Emitenta. W związku z realizacją Projektu Emitent przygotowuje wniosek o dofinansowanie jego części badawczo-rozwojowej. W ocenie Emitenta ze względu na założenia dotyczące fabuły, unikalność rozwiązań grywalnościowych oraz jakość wizualną, produkcja będzie posiadała najwyższy w historii Spółki budżet. Informacje o kolejnych etapach działań, w tym m.in. o planowanych platformach wydania gry, harmonogramie jej wydania, zostaną przekazane na dalszych etapach produkcji.

6. Prognozy finansowe

Emitent nie publikował prognoz jak również nie planuje publikacji prognoz na 2020 rok.

7. Informacja o instrumentach finansowych

Spółka nie udzielała pożyczek (za wyjątkiem pożyczki na kwotę 23 075 zł udzielonej Spółce zależnej Crowd Dragons Sp z.o.o.) oraz nie posiadała żadnego zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek.

Spółka nie stosuje instrumentów finansowych w zakresie zabezpieczania ryzyka walutowego, zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz płynności finansowej.

Ryzyko związane z instrumentami finansowymi w które inwestuje Spółka zostało opisane w punkcie 9 w części dotyczącej „Ryzyko związane z inwestycjami”.

Ryzyko stopy procentowej oraz kredytowe

Spółka posiada środki na rachunkach bankowych oraz nie posiadała żadnego zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek, które podlegałyby ryzyku stopy procentowej. Spółka posiadała obligacje ze stałą stopą procentową które zostały spłacone.

Ryzyko stopy procentowej oraz kredytowe

W roku 2019 Spółka nie posiadała żadnego zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek, które podlegałyby ryzyku stopy procentowej.

8. Opis podstawowych ryzyk związanych z działalnością Spółki

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce i za granicą

Sytuacja gospodarcza w Polsce oraz w krajach, w których Emitent prowadzi działalność ma znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta. Ewentualne zmniejszenie tempa wzrostu produktów krajowych brutto, nakładów na konsumpcję lub nakładów inwestycyjnych oraz innych wskaźników o analogicznym charakterze może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta. W przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej w Polsce oraz w tychże krajach ze względu na czynniki zarówno wewnętrzne, jak również zewnętrzne, może nastąpić pogorszenie wyników i sytuacji finansowej Emitenta, co może mieć negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą w Polsce oraz za granicą z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Biorąc pod uwagę znaczną i trudną do przewidzenia zmienność otoczenia prawnego w krajach, w których Emitent prowadzi lub zamierza prowadzić działalność, a także często niską jakość prac legislacyjnych, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Emitenta mogą być zmiany przepisów lub ich interpretacji, w szczególności w zakresie prawa prowadzenia działalności gospodarczej, prawa handlowego i prawa podatkowego. Skutkiem wyżej wymienionych, niekorzystnych zmian może być ograniczenie dynamiki działań oraz pogorszenie się kondycji finansowej Emitenta, a tym samym spadek wartości aktywów Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Emitenta decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Emitenta. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Emitenta przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne, pandemia lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność Emitenta. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje występujące czynniki ryzyka dla nieprzerwanej i niezakłóconej działalności Emitenta, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem reagować na dostrzegane czynniki ryzyka. W ramach prowadzonej działalności spółka wykorzystuje pracę zdalną której zakres może być zwiększony w sytuacjach kryzysowych.

Zarząd spółki nie jest w stanie na dzień sporządzenia sprawozdania precyzyjnie oszacować wpływu pandemii Covid 19 na sytuację finansową Emitenta, jednakże nie może wykluczyć jej wpływu na sytuację finansową. Mając na uwadze, specyfikę prowadzonej przez Emitenta działalności, całość prac produkcyjnych może być prowadzona z wykorzystaniem pracy zdalnej, jednak efektywność takiego rozwiązania zostanie oceniona w przyszłych okresach.

Na dzień sporządzenia sprawozdania, Spółka podjęła kroki mające na celu zachowanie szczególnej ostrożności w związku z przekazywanymi zaleceniami. Jednostka podejmuje obecnie przede wszystkim czynności mające na celu zminimalizowanie zagrożenia dla swoich pracowników w związku z rozprzestrzenianiem się pandemii, w tym pracownicy rozpoczęli realizację swoich obowiązków w formie pracy zdalnej. Praca zdalna, brak możliwości oceny kondycji finansowej kontrahentów Spółki, brak wiedzy dotyczących przyszłych decyzji organów państwowych, a także ich długoterminowego wpływu na gospodarkę, a także fakt, iż okoliczności dotyczące pandemii mają charakter niezwykle dynamiczny, powodują, że rozmiar wpływu skutków koronawirusa COVID-19 na sytuację Jednostki jest obecnie niemożliwy do określenia.

Emitent spodziewa się, że zachowania konsumentów (w szczególności okoliczność pozostawania w domu) w sektorze gier będą zwiększały zainteresowanie grami. Trudno jednak na dzień dzisiejszy przewidzieć, czy ten trend będzie się utrzymywał, biorąc pod uwagę również takie aspekty jak możliwe trudności finansowe konsumentów

Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Emitenta (ryzyko nieosiągnięcia celów strategicznych)

Działalność Emitenta narażona jest na ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych dotyczących m.in. szybkiego rozwoju rynku gier oraz przyszłego zapotrzebowania na takie produkty ze strony klientów. Powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych przez spółki portfelowe Emitenta. Powyższe ryzyko ograniczone jest w związku z doskonałą znajomością rynku, na którym działa Emitent, popartej wieloletnim doświadczeniem kluczowych menadżerów Spółki w prowadzeniu tego rodzaju Cele strategiczne, do których osiągnięcia Emitent dąży zostały opublikowane raportem bieżącym EBI nr 1/2018 w dniu 30 stycznia 2018 roku oraz zaktualizowane raportem bieżącym EBI nr 5/2019 w dniu 20 marca 2019 roku. Emitent będzie informował o istotnych zmianach ww. informacji, w ramach odrębnych raportów bieżących.

Ryzyko związane ze spółkami, którym wsparcia udziela Emitent

Działalność Emitenta zakłada m.in. wsparcie finansowe w nowopowstałe podmioty oraz spółki we wczesnej fazie rozwoju, które często nie posiadają historii finansowej Emitent ponosi zatem wysokie ryzyko związane z faktem, że tego typu spółki mogą nie osiągać zysków, a w skrajnym przypadku przychodów z prowadzonej działalności. Nie ma pewności, czy zainwestowany kapitał przyniesie zysk oczekiwany przez Emitenta, a w szczególności nie można zapewnić, że Emitent w ogóle odzyska zainwestowane środki, co może mieć bezpośrednie przełożenie na osiągane wyniki finansowe. Zarząd Spółki dokłada wszelkich starań - zarówno na etapie doboru projektów, jak i po zaangażowaniu kapitału, aby minimalizować powyższe ryzyko, w szczególności udzielając wsparcia merytorycznego lub technologicznego spółkom portfelowym, w celu wzrostu ich wartości i potencjału rynkowego. Ponadto Emitent zakłada dywersyfikację niniejszego ryzyka

poprzez pozyskiwanie koinwestorów dla realizowanych projektów lub częściowe wyjścia kapitałowe z projektów w trakcie ich realizacji.

Ryzyko związane z zakończeniem inwestycji (procesu wsparcia przy rozwijaniu i prowadzeniu projektów polegających na tworzeniu lub dystrybucji gier komputerowych)

Zysk Emitenta pochodzi m.in. z nadwyżki ceny sprzedaży akcji lub udziałów w spółkach portfelowych ponad cenę ich zakupu. Nie ma pewności, czy w zakładanym momencie Emitent będzie w stanie znaleźć nabywcę na całość lub część posiadanych akcji lub udziałów. Istnieje ponadto ryzyko związane z wyceną podmiotów, które Emitent planuje wyłączyć z portfela. W szczególności istnieje ryzyko, że Emitent będzie zmuszony dokonać dezinwestycji przy niekorzystnej sytuacji rynkowej uzyskując tym samym niższy niż zakładany zwrot na zaangażowanym kapitale. Takie przypadki mogą mieć negatywny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe. Zarząd Spółki, stara się minimalizować powyższe ryzyko w szczególności poprzez bardzo selektywne podejście do potencjalnych inwestycji oraz negocjowanie korzystnych warunków nabycia udziałów lub akcji spółek.

Ryzyko związane z ograniczoną możliwością wpływu Emitenta na działalność spółek portfelowych

Zarząd Emitenta wspiera zarządy spółek portfelowych w tworzeniu i realizacji strategii wpływających na pełne wykorzystanie potencjału rynkowego realizowanych projektów oraz wzrost wartości spółek, nie ma jednak pewności, że Emitent dysponować będzie pełną wiedzą o działalności i sytuacji majątkowej spółek portfelowych. Ograniczony wpływ na decyzje poszczególnych podmiotów stwarza ryzyko braku realizacji strategicznych zamierzeń wypracowanych przez spółki portfelowe we współpracy z Emitentem. Zarząd Spółki, aby minimalizować powyższe ryzyko, w szczególności odbywa regularne spotkania z zarządami spółek portfelowych, każdorazowo akceptuje istotne zmiany w kalendarzu wydawniczym oraz wspiera zarządy spółek portfelowych swoimi relacjami w branży gier komputerowych.

Ryzyko związane z branżą gier

Ze względu na globalizację branży gier, poszczególne podmioty zajmujące się bezpośrednio wytwarzaniem gier (tzw. deweloperzy gier) stosunkowo rzadko konkurują ze sobą w sposób bezpośredni lub lokalny w zakresie poszczególnych produktów. Deweloperzy gier z danego kraju lub regionu zazwyczaj produkują gry dla odrębnych grup odbiorców, dla różnych wydawców bądź na różne platformy sprzętowe. Konkurencja na rynku gier ma więc charakter globalny, co oznacza, iż produkty z danego regionu konkurują z odpowiadającymi im produktami z całego świata, ponieważ klienci (gracze) mają dostęp do katalogów gier różnych wydawców i dystrybutorów, którzy te same tytuły starają się udostępniać w tym samym czasie na różnych rynkach. Gracze mają także możliwość dokonania zakupu gier przez Internet, które nigdy nie zostały

wydane w rodzimym kraju klienta. Konieczny jest zatem marketing o zasięgu globalnym - posiadanie możliwości dystrybucji produktów bez ograniczeń terytorialnych.

Konsekwencją wymienionych wyżej czynników jest konieczność niezwykle starannego pozycjonowania produktów na rynku. Ze względu na dość ograniczoną liczbę gatunków gier cieszących się dużą popularnością, większość popularnych nisz tematycznych jest stale zapełniana produktami, które konkurują ze sobą jakością, a nie prezentowanymi w nich treściami. Próby wprowadzania nowych gatunków gier na rynek są bardzo ryzykowne, ponieważ gracze najchętniej kupują produkty ze swoich ulubionych kategorii, które od konkurencji odróżnia interesująca forma, wysoka jakość i spektakularna oprawa audiowizualna. Przenosząc to na grunt konkurencyjności i eliminowania ryzyka, najważniejsze dla wypozycjonowania nowego produktu na rynku jest znalezienie odpowiednio atrakcyjnej formy prezentacji i metod promocji dla produktu, który jest mocno osadzony w jednym z popularnych gatunków i prezentuje odpowiednio wysoką jakość wykonania.

Ponadto deweloperzy gier z danego kraju lub regionu konkurują między sobą w zakresie pozyskiwania pracowników. Bardzo wysokie wymagania odnośnie do kwalifikacji i rzadkie specjalizacje zawodowe związane ze specyfiką tworzenia gier sprawiają, że w chwili obecnej większość wytwórców gier stale poszukuje nowych specjalistów w tym zakresie celem wzmocnienia swoich zespołów produkcyjnych. Konkurencyjność w tworzeniu gier wiąże się więc także z dostępnością wykwalifikowanej kadry pracowniczej.

Ponadto ryzyko to jest związane z tworzeniem się na rynku nowych oraz zwiększeniem udziałów już istniejących podmiotów, których przedmiot działalności pokrywać się będzie z profilem działalności spółek portfelowych Emitenta, może prowadzić do ewentualnego zmniejszenia udziału spółek portfelowych Emitenta w rynku nowych technologii, co mogłoby się przełożyć na pogorszenie ich wyników finansowych a tym samym pogorszeniem wyników finansowych Emitenta. Emitent będzie starać się minimalizować to ryzyko poprzez dywersyfikację portfela.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych gier na rynek

Emitent, jak i jej spółki portfelowe planują wprowadzanie nowych gier do dystrybucji rynkowej. Wytworzenie gry wiąże się z poniesieniem nakładów na jej produkcję, portowanie na konsolę i promocję. Część wydawców jak i dystrybutorów gier na interesujące Emitenta oraz jego spółkę portfelową platformy sprzętowe wprowadza wyłącznie tytuły wysokobudżetowe lub wykazujące się skuteczną promocją, co oznacza wcześniejsze poniesienie odpowiednio wysokich kosztów na promocję własnego tytułu. Ponadto promocja gry może okazać się nietrafiona lub nie przynieść odpowiedniego efektu czy też budżet Emitenta czy jego spółek portfelowych przeznaczony na promocję może się okazać zdecydowanie za mały od optymalnego na danym rynku.

Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w produkcji poszczególnych gier

Gry w trakcie realizacji podlegają licznym przeobrażeniom związanym z koniecznością dostosowywania poszczególnych ich elementów do badanych na bieżąco oczekiwań odbiorców. W długim cyklu produkcyjnym wymagane jest uwzględnienie wyników testów przeprowadzanych na różnych grupach odbiorców (klientów), a także dokonywanie korekt związanych ze zmieniającą się koniunkturą na określone elementy treści lub formy przekazu. Dość często w trakcie produkcji danej gry okazuje się, że technologia wykorzystana do jej realizacji wymaga uaktualnienia związanego z pojawieniem się na rynku nowych platform sprzętowych lub dystrybucyjnych, bądź zmieniających się wymagań technologicznych platform sprzętowych. Każdy z tych czynników stanowi potencjalne źródło opóźnienia projektu w stosunku do jego pierwotnych założeń, jednakże nieuwzględnianie tych czynników powodowałoby znaczące ograniczenie potencjału rynkowego gry, a tym samym mocno zaważyłoby na możliwości uzyskania satysfakcjonujących przychodów. Co do zasady opóźnienia pojawiające się przy produkcji gry mogą mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Emitenta czy jego spółek portfelowych. Przyczyną są także rosnące koszty wytworzenia związane z koniecznością utrzymania zespołu produkcyjnego przez dłuższy czas niż zakładano.

Ryzyko związane z naruszeniem praw własności intelektualnej

W związku z prowadzoną przez Emitenta czy spółki portfelowe Emitenta działalnością istnieje ryzyko, iż osoby trzecie mogą być w posiadaniu określonych praw własności intelektualnej do rozwiązań wykorzystywanych przez Emitenta czy spółki portfelowe Emitenta. Emitent oraz spółki portfelowe Emitenta w swojej działalności zmierzają do uniknięcia sytuacji, w której naruszałby - poprzez wprowadzanie do sprzedaży określonych produktów - prawa własności intelektualnej przysługujące podmiotom trzecim. Nie można jednak wykluczyć, iż w przyszłości w stosunku do nowych produktów mogą pojawić się zarzuty dotyczące naruszenia praw własności intelektualnej podmiotów trzecich. W związku z tym istnieje ewentualne ryzyko zapłaty kar i odszkodowań na rzecz takiego podmiotu, co mogłoby negatywnie odbić się na sytuacji finansowej spółki zarówno portfelowej Emitenta, jak i samego Emitenta.

Ryzyko wysokości przychodów z ukończonych gier

Produkowana gra nie posiada wartości rynkowej możliwej do oceny w sposób obiektywny przed jej wydaniem i zaoferowaniem klientom. Możliwe są jedynie oszacowania biorące pod uwagę krąg potencjalnych odbiorców docelowych, jakość produktu, świadomość marki, zasięg dystrybucji i marketingu i inne elementy przyjęte jako założenia projektu. Na wysokość sprzedaży, a tym samym przychodów trafiających do producenta, może wpływać szereg trudnych do przewidzenia czynników, takich jak niezapowiedziane pojawienie się konkurencyjnych produktów, zmiana zainteresowania rynku daną

tematyką, zwiększające się wymagania odbiorców odnośnie do jakości produktu, bądź zmieniająca się kondycja finansowa społeczeństwa.

Ryzyko związane z nielegalnym pozyskiwaniem gier, ich dodatków i funkcjonalności

W odniesieniu do podstawowej formy uzyskiwania przychodów z gier (zarówno premium, jak i free-to-play) produkowanych przez spółki portfelowe Emitenta oraz Emitenta, istnieje ryzyko próby pozyskania przez graczy samej gry lub płatnych dodatków w grze w nielegalny sposób. Istnieje więc ryzyko związane z powstawaniem nielegalnych programów, które umożliwią użytkownikom przyszłych produkcji Emitenta sprzedawanych w formule free-to-play (taką formułę komercjalizacji przyjęto np. dla projektu AR Kicker) uzyskiwanie odpłatnych dodatków i funkcjonalności, jak również osiąganie postępu w grze bez dokonania mikropłatności. Podmioty lub osoby oferujące wszelkiego rodzaju nielegalne programy mogą ponadto oferować użytkownikom w sposób nieautoryzowany nabycie takich samych, bądź podobnych wirtualnych elementów za bardziej korzystną cenę. Korzystanie z ww. programów na większą skalę może skutkować redukcją zapotrzebowania na odpłatne wirtualne elementy gry udostępniane przez Emitenta w modelu free-to-play. Istnieje zatem ryzyko spadku przychodów Emitenta pochodzących z mikropłatności dokonywanych przez użytkowników, co może niekorzystnie wpływać na funkcjonowanie i wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku gier

Chociaż globalny rynek gier od wielu lat notuje coroczny wzrost, popyt na poszczególne produkty uzależniony jest od szeregu czynników wewnętrznych - związanych z branżą mediów oraz zewnętrznych. Nie można wykluczyć ryzyka, że koniunktura na rynku gier będzie rozwijać się słabiej od przewidywań lub też ulegnie załamaniu. Zarząd Spółki, aby minimalizować powyższe ryzyko, dokonuje dywersyfikacji realizowanych projektów - zarówno w segmencie gier mobilnych, na komputery PC, konsole, jak również urządzenia VR/AR.

Ryzyko nielegalnej dystrybucji

Gry należą do produktów, które często są rozpowszechniane nielegalnie, bez zgody producenta i wydawcy np. w handlu bazarowym lub za pośrednictwem Internetu. Takie nielegalne rozpowszechnianie zmniejsza przychody uprawnionych dystrybutorów, a co za tym idzie, producentów gier. W przeciwieństwie do tradycyjnych kanałów dystrybucji kanały elektroniczne, którymi rozpowszechniane są gry na poszczególne platformy sprzętowe, posiadają odpowiednie zabezpieczenia. Zaletą dystrybucji cyfrowej gier jest brak ryzyka związanego z wyprodukowanym nakładem gry, który występują w przypadku tradycyjnej sprzedaży „pudełkowej” oraz szybkość reakcji w przypadku konieczności wprowadzenia zmian. Wraz ze zwiększającą się dostępnością szerokopasmowego Internetu oraz popularyzacją płatności online, rynek gier mobilnych

powinien stanowić siłę napędową dla całego rynku gier. Opisany czynnik może jednakże mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową spółek portfelowych Emitenta, co przekładać się może na ich niższą wycenę i finalnie pogorszenie wyników finansowych Emitenta.

Ryzyko związane z brakiem pełnej stabilności sytuacji finansowej Emitenta

W nawiązaniu do aktualnej sytuacji finansowej Emitenta, Zarząd Spółki wskazuje, iż poziom jednego ze wskaźników ekonomiczno-finansowych Emitenta, tj. wskaźników rentowności przyjmuje wartości ujemne. Spowodowane jest to tym, że Emitent stratę na działalności operacyjnej. Strata ta jest wynikiem prowadzonych intensywnych prac nad produkcją autorskich gier Emitenta.

W ocenie Zarządu Emitenta, mając powyższe na uwadze oraz przy uwzględnieniu pozostałych wskaźników ekonomiczno-finansowych osiągniętych przez Emitenta, tj. w szczególności płynności finansowej, aktualna sytuacja Emitenta, na dzień sporządzenia raportu, nie upoważnia do ekspozycji poważnego zagrożenia dla kontynuacji jego działalności. Jednakże biorąc pod uwagę poprzednie lata działalności Emitenta, w których wskaźniki rentowności odbiegały od przyjętych bezpiecznych norm, jak również ewentualne pogorszenie sytuacji w branży gier komputerowych może skutkować zwiększeniem odchylenia się wskaźników rentowności, płynności finansowej czy też struktury finansowania aktywów i dźwigni finansowej od bezpiecznych poziomów. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka związanego z brakiem pełnej stabilności sytuacji finansowej Emitenta, Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje poziom przedmiotowych wskaźników. Dodatkowo Zarząd Emitenta podkreśla, że na dzień sporządzenia niniejszego raportu jest w pełni zdolny do kontynuowania działalności w niezmiennym zakresie.

8.1. Organy Spółki – na dzień 31.12.2019 roku

8.1.1. Zarząd

Na dzień publikacji raportu Zarząd Spółki jest dwuosobowy. Decyzją z dnia 30 czerwca 2017 roku Rada Nadzorcza Varsav Game Studios S.A. podjęła uchwałę w sprawie powołania Prezesa Zarządu Spółki w osobie Pana Konrada Mrocza na nową kadencję. W dniu 7 maja 2018 roku Rada Nadzorcza powołała w skład Zarządu Łukasza Rosińskiego powierzając mu funkcję Członka Zarządu.

Konrad Mroczek - Prezes Zarządu

Pan Konrad Mroczek posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne. Ukończył Akademię Leona Koźmińskiego, specjalność: Strategie inwestycyjne i kapitałowe.

Blisko 4-letnie doświadczenie w branży gier komputerowych. Dodatkowo posiada ponad 8-letnie doświadczenie zawodowe w zakresie bankowości inwestycyjnej zdobyte w departamencie Corporate Finance Banku Zachodniego WBK oraz firmach konsultingowych. Zakres jego obowiązków obejmował m.in. doradztwo przy transakcjach fuzji i przejęć oraz udział w tworzeniu portfela inwestycji własnych „typu private equity/ venture capital” Banku.

Obecnie Pan Konrad Mroczek zasiada w Radach Nadzorczych następujących spółek: Śląskie Kamienice S.A., Hornigold Reit S.A., Hornigold SA.

Łukasz Rosiński - Członek Zarządu

Pan Łukasz Rosiński posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne. Ukończył Akademię Leona Koźmińskiego, specjalność: Strategie inwestycyjne i kapitałowe. Ponadto, Pan Łukasz Rosiński studiował na Fachhochschule Ludwigshafen am Rhein, Hochschule für Wirtschaft, Niemcy, jest także absolwentem II edycji Akademii Liderów Rynku Kapitałowego.

Posiada blisko 12-letnie doświadczenia w transakcjach na rynku kapitałowym, przede wszystkim w pozyskiwaniu kapitału dla spółek z branży technologicznej. Dodatkowo Pan Łukasz Rosiński posiada bogate doświadczenie w branży gier komputerowych (do maja 2018 roku był wiceprezesem Zarządu The Farm 51 Group S.A. i Członkiem Rad Nadzorczych wielu spółek z branży gier).

Obecnie Pan Łukasz Rosiński zasiada w Radach Nadzorczych następujących spółek: Śląskie Kamienice S.A., Hornigold Reit S.A., No Gravity Games S.A. , Ovid Works SA, Hornigold SA.

8.1.2. Rada Nadzorcza

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodzi:

Anna Andrzejak - Członek Rady Nadzorczej

Pani Anna Andrzejak posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie bankowości inwestycyjnej, inwestycji kapitałowych oraz funduszy typu private equity. Była zatrudniona w biurach maklerskich, firmach inwestycyjnych, jak również w departamencie banku działającym w obszarze corporate finance. W trakcie swojej kariery zawodowej zasiadała w radach nadzorczych kilkunastu spółek kapitałowych.

Piotr Babieno - Członek Rady Nadzorczej

Studiował na Politechnice Krakowskiej, w Warszawskiej Szkole Filmowej i Polish Open University w Krakowie. Z branżą gier związany od kilkunastu lat. Od 2006 roku sprawował funkcje zarządzające w spółkach deweloperskich tworzących gry na konsole nowej generacji. Od 2008 Prezes Zarządu Bloober Team S.A. Jest współtwórcą programu "Europejskiej Akademii Gier" oraz członkiem jej Rady Programowej. Na zaproszenie rządu Kanady był wykładowcą na Jaloo Festival. W 2009 roku, dzięki bogatemu doświadczeniu i znajomości nowych technologii, został wybrany ekspertem „Perspektywy Technologicznej Kraków – Małopolska 2020” – Foresight.

Magdalena Kramer - Członek Rady Nadzorczej

Pani Magdalena posiada kilkuletnie doświadczenie w obsłudze prawnej spółek prawa handlowego oraz podmiotów rynku kapitałowego, nabyte w trakcie pracy w kancelariach adwokackich oraz w podmiocie z sektora usług finansowych.

Zajmuje się w szczególności obsługą prawną emisji papierów wartościowych oraz dłużnych papierów wartościowych, doradztwem prawnym w zakresie funkcjonowania spółek kapitałowych, w tym w szczególności spółek publicznych, przeprowadzaniem procesów przekształcenia i łączenia spółek handlowych, prowadzeniem postępowań sądowych z zakresu prawa gospodarczego ze szczególnym uwzględnieniem problematyki związanej z zaskarżaniem uchwał organów spółek prawa handlowego.

Tomasz Milas - Członek Rady Nadzorczej

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach, wydział Handlu. Od 1989 roku przedsiębiorca, właściciel i członek zarządu spółek z branży metalurgicznej. W latach 2004-2009 Prezes Polskiej Unii Dystrybutorów Stali /PUDS/. W latach 2006-2008 Wiceprezes Europejskiej Unii Dystrybutorów Stali Eurometal z siedzibą w Brukseli. Od 2012 właściciel zakładu piekarniczego Dakri sp z o.o. z siedzibą w Łodzi oraz zakładu lekkich

konstrukcji stalowych TM Drutpol sp z o.o. z siedzibą w Golubiu Dobrzyniu. Obecnie inwestor na rynku kapitałowym.

Wojciech Pazdur - Członek Rady Nadzorczej

Współzałożyciel, dyrektor produkcji oraz Wiceprezes Zarządu The Farm 51 Group S.A., wcześniej wieloletni współpracownik studia People Can Fly, współtwórca gry „Painkiller”, redaktor naczelny magazynu „3D”. Absolwent Politechniki Śląskiej, obecnie współpracuje z Polsko-Japońską Akademią Technik Komputerowych.

Łukasz Rosiński

Członek Zarządu

Konrad Mroczek

Prezes Zarządu

Warszawa, dnia 18 marca 2020 roku