
Transkrypcja konferencji wynikowej za 2022 r.

Krzysztof Kwiatek:

Dzień dobry Państwu, witamy wszystkich na konferencji wynikowej dla spółki Creepy Jar za rok 2022. Po stronie spółki tradycyjnie Grzegorz Piekart, który z dniem 1 stycznia bieżącego roku został powołany jako członek zarządu spółki. I Krzysztof Kwiatek - prezes zarządu. Też tradycyjnie, dzisiejsze spotkanie będzie się składało z trzech części. Na pierwszej Grzegorz zaprezentuje i podsumuje wyniki finansowe z roku 2022. Następnie ja opowiem Państwu o produkcji, co się dzieje u nas w tym momencie. I na samym końcu zostawimy sobie czas na sesję pytań. Także przekazuję głos Grzegorzowi.

Grzegorz Piekart:

Dzień dobry. Zatem na początek opowiemy trochę co w segmencie produkcyjno-wydawniczym udało nam się zrealizować w ubiegłym roku. Przede wszystkim na PC'cie mieliśmy trzy dodatki. To jest trzecia część "Spirits of Amazonia", "Animal Husbandry" i produkcyjnie udało nam się ukończyć również „Building Update”, który był już wydany w 2023 roku, natomiast właśnie w części produkcyjnej to przede wszystkim większość prac była jeszcze w ubiegłym roku. Po stronie konsol: "Spirits of Amazonia" - cały cykl został wydany na Xbox ONE i PlayStation 4, także w całości tą roadmapę, którą mieliśmy zaplanowaną na zeszły rok udało nam się zrealizować, z czego się bardzo cieszymy. To był generalnie - jeżeli chodzi o ilość contentu i ilość tych dodatków które zrobiliśmy - chyba rekordowy rok. No i oczywiście kontynuowaliśmy prace nad "Chimerą". I te działania produkcyjno-wydawnicze przełożyły się również na rekordowy rok, jeżeli chodzi o nasze wyniki finansowe. Przede wszystkim 54,9 miliona złotych ze sprzedaży. 19 procent więcej niż w roku 2021. Zysk netto również rekordowy, 36,5 miliona złotych, to jest 25 procent więcej niż w 2021 roku. Rok zamknęliśmy posiadając krótkoterminowe aktywa finansowe na poziomie 86 milionów złotych. To jest ponad 26 milionów złotych więcej niż na początku 2022 roku. Łącznie na produkcje gier, czyli to co wydaliśmy na "Chimerę" i na rozwój "Green Hell'a" to było blisko 7 milionów złotych. No i też jakby w ramach tego rozwoju, nie tylko jakby po stronie finansowej, ale również zespołu urosiliśmy do ponad 50 osób. To jest 25 procent więcej niż mieliśmy na koniec 2021 roku. Co do zasady, mamy zrealizowany - jeżeli chodzi o rekrutację, to ten core team do tych rzeczy, które na dzień dzisiejszy planujemy i realizujemy. Natomiast oczywiście ciągle uzupełniamy zespół gdzieś w miejscach, żeby sobie pewne elementy usprawnić jeszcze i może dołożyć dodatkową jakość tak na prawdę, do tego co robimy i co produkujemy. Jak już wspominałem rekordowe wyniki wynikały ze świetnych wyników sprzedażowych, z czego się bardzo cieszymy. W zeszłym roku sprzedaliśmy 1,28 miliona kopii brutto na tych trzech platformach do których posiadamy prawa wydawnicze, czyli PC'ta, Xbox'a i PlayStation. To jest o tyle z naszej perspektywy ciekawe i jakby coś co nas buduje - to jest więcej niż w 2021 roku. Czyli ta strategia, którą realizujemy - dokładania dodatków, darmowych dodatków, dbania o community, powoduje, że tych kopii, na tych kluczowych platformach jesteśmy w stanie sprzedawać podobne ilości. Czyli jakby walczyliśmy bardzo skutecznie z cyklem życia tego produktu nie schodząc z ceny. Bo to jest jakby ważny element w tej układance, ciągle te przeceny nie schodzą poniżej 30 procent, więc z tego się bardzo cieszymy, że w ubiegłym roku udało się te wszystkie działania zrealizować w taki sposób. I już podejście do samych wyników szczegółowo finansowych, to tak jak mówiłem, dalszy wzrost przychodów. W porównaniu z 2020 rokiem to nawet 46 procent, także to jest znowu potwierdzenie tego co przed chwilą mówiłem. Realizowanie tej strategii rozwoju produktu, którą sobie założyliśmy, wygląda na tych wykresach, myślę, że to całkiem dobrze widać. Dokładanie nowych platform, dokładanie nowego contentu do gier powoduje, że te przychody jesteśmy, czy byliśmy w stanie w ubiegłym roku jeszcze zwiększać. Właśnie dokładanie nowych platform, również bardzo ważnym elementem tutaj było dołożenie wersji VR, która została, ten port czy właściwie adaptacja "Green Hell'a", została zrobiona przez Incuvo S.A także też to świetnie wyszło, bardzo się dołożyło do przychodów i do wyników. No i właśnie ta struktura przychodów w zeszłym roku, 47 procent przychodów zrealizowaliśmy na PC'cie, 33 procent na tych dwóch dużych konsolach i 20 procent to są pozostałe nasze przychody. Tam w głównej mierze to jest oczywiście VR oraz Nintendo Switch. Jeżeli chodzi o stronę kosztową, to też jesteśmy bardzo zadowoleni z obrotu sprawy mimo tego makro, które nie sprzyjało w zeszłym roku, czyli poziomów inflacji rekordowych, patrząc w ostatniej historii Polski i nie tylko Polski. Udało nam się dyscyplinę kosztową utrzymać, więc zysk EBIT urósł w podobnym stopniu jak przychody. Czyli generalnie na poziomie rentowności operacyjnej czy rentowności EBITDA uzyskaliśmy podobny poziom jak w poprzednim roku mimo tych wzrostów po stronie kosztów. Na rentowności netto nawet udało nam się wykręcić troszeczkę lepszy wynik. Tutaj w dużej mierze też dołożyła się zmiana makro w zakresie stóp procentowych, czyli jakby realizujemy dodatkowe przychody i zyski związane z posiadanymi środkami pieniężnymi. Jeżeli chodzi o bilans, to tak na prawdę nic tutaj się specjalnego nie dzieje, oczywiście kapitalizujemy ciągle nakłady związane z "Chimerą" więc mamy wzrost aktywów trwałych. Generujemy gotówkę w związku z czym w aktywach obrotowych mamy wzrost inwestycji krótkoterminowych. Jeżeli chodzi o samą

strukturę pasywów to zobowiązania są właściwie na tym samym poziomie na jakim były na koniec 2021 roku. Kapitały oczywiście w związku z zyskami nam urosły. Łącznie suma bilansowa po raz pierwszy przekroczyła 100 milionów złotych, to też jakby taki księgowy milestone pokazujący, że ta nasza spółka i to co realizujemy działa. Jeżeli chodzi o same przepływy pieniężne, to wygenerowaliśmy 45 milionów złotych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. To jest w głównej mierze zysk netto, jeżeli chodzi o korekty główne, które tam zostały wykazane w sprawozdaniu, to przede wszystkim to są niegotówkowe koszty związane z programem motywacyjnym. W działalności inwestycyjnej zdecydowanie więcej się w tym roku działało niż w roku poprzednim. Tutaj tak na prawdę w związku z tymi rosnącymi stopami szukaliśmy jakiegoś optymalnego sposobu lokowania nadwyżek, które mamy wygenerowane, w związku z czym pojawiły się obligacje, pojawiły się lokaty powiedzmy średnioterminowe. Znaczą krótkoterminowe poniżej roku, no ale powyżej trzech miesięcy przez co musieliśmy je również wykazywać w działalności inwestycyjnej. Jeżeli chodzi o działalność finansową, to też tutaj pojawiła się nowa rzecz, bo w zeszłym roku pierwszy raz wypłaciliśmy dywidendę. I to właściwie tyle jeżeli chodzi o wyniki finansowe, także o dalszych rzeczach opowie Krzysztof.

Krzysztof Kwiatek:

Okej, to zaczniemy od "Green Hell'a", jak już kilkakrotnie wspominaliśmy, dotychczas w roku 2022 zmieniliśmy trochę nasze podejście do produkowanych update'ów. Postawiliśmy na rozwijanie mechanik, tych mechanik gameplay'owych, survivalowych, które jakby angażują graczy najbardziej. Odeszliśmy od update'ów, które rozwijają fabułę. Wynikało to przede wszystkim z tego, że sondowaliśmy naszych graczy i okazuje się jednak, że ponad 70 procent graczy zostaje przy grze i czas głównie spędza w trybie survival. Fabuła jest ważna, ale tylko powiedzmy dla jakichś 25 procent graczy, stąd też przesunęliśmy troszkę nasz focus w tych update'ach na te mechaniki survivalowe. Jest to dla nas też tańsze, szybsze do wykonania i mniej angażujące niż fabuła. W ten sposób właśnie stworzyliśmy "Animal Husbandry" i "Building Update" i chcemy kontynuować to w najbliższym roku, w najbliższym czasie. Tutaj widzą Państwo roadmapę, którą przygotowaliśmy sobie na najbliższy czas, która gdzieś chronologicznie pokazuje czym będziemy się zajmować. Także chcielibyśmy pierwszy update, który się pojawi to będzie "Storage and Transportation", w którym chcielibyśmy rozbudować mechaniki już istniejące, związane właśnie z survivaliem, związane z przechowywaniem zasobów, które gromadzimy, z transportem tych obiektów, które gdzieś tam w większej skali budowania mogły być w tym momencie utrudnione. Także jeżeli chodzi o ten update to chcielibyśmy dodać parę fajnych feature'ów, takich jak sanki survivalowe do ciągnięcia ze sobą heavy object'ów w większej ilości. Chcielibyśmy dodać coś w rodzaju windy towarowej, oczywiście takiej w survivalowym stylu, dzięki której gracz będzie mógł też wciągać różne ciężkie przedmioty, które do tej pory pojedynczo musiał nosić na wyższe poziomy konstrukcji które zbudował. I jeszcze gdzieś dojdzie specjalny set mebli i konstrukcji do przechowywania drobnych obiektów. W następnej kolejności będzie "Combat Update", tutaj chcielibyśmy troszkę, a nawet nie troszkę tylko ulepszyć zdecydowanie to, jak zachowują się ludzkie AI przeciwników w naszej grze. Chcielibyśmy, żeby byli mądrzejsi, żeby ich zachowania i reakcje na spotkanie z graczem były bardziej naturalne. Chcielibyśmy, żeby mogli wspinąć się na barykady i na konstrukcje, czyli będą też groźniejsi. Nie ukrywam, że tutaj gdzieś sobie podpatrujemy różne tytuły, podpatrujemy sobie jak to działa w "The Forest", bo wiemy też, że tam ten focus na walkę z przeciwnikiem od zawsze był bardzo ważny. U nas on się jakby z czasem rozwijał, natomiast sam tytuł tak się już rozwinął, że większość obszarów mamy bardzo dopracowanych, rozwiniętych, także pochylimy się znowu nad update'em właśnie do przeciwników i do AI. Chcielibyśmy zrobić też kolejny update, który będzie się nazywał "New Animals" i tak jak nazwa wskazuje dodamy trochę nowych zwierząt i możliwości ich hodowania. To tyle jeżeli chodzi o Steam'a i o PC'ta, na konsolach chcemy wrzucić update'y które wykonaliśmy w zeszłym roku, czyli "Animal Husbandry" i "Building Update" na stare generacje konsol. "Animal Husbandry" już jest w drodze, 24 kwietnia będzie premiera i rozpoczynamy też pracę nad "Building Update". Także to by było generalnie tyle, jeżeli chodzi o "Green Hell'a", teraz możemy sobie przejść do "Chimery". Tutaj chciałbym poruszyć trzy tematy. Po pierwsze zespół, tak jak Grzegorz wspomniał, udało nam się stworzyć core team, który ma kompetencje, żeby pracować nad "Chimerą", żeby zrobić Early Access. I my też się już teraz z tymi ludźmi czujemy pewnie. To jest też o tyle ważne, że mamy już taki zespół, który jest w stanie, tak jak w chwili obecnej jest, pracować nad rozwijaniem "Green Hell'a" i nad tworzeniem nowego IP i te projekty ze sobą nie kolidują. Nie wchodzi sobie w drogę, także to jest dla nas bardzo ważne, bo jednak w pewnym momencie ograniczona liczba osób powodowała, tam czasami sobie niektóre te projekty mogły momentami sobie przeszkadzać. Oczywiście szukamy nowych ludzi, cały czas są dostępne ogłoszenia, natomiast w tej branży tak to wygląda, że takie ogłoszenia będą cały czas przez nas wypuszczane, dlatego, że nawet jeśli mamy skompletowany zespół to i tak nie ustajemy w sondowaniu rynku, dlatego, że nigdy nie wiadomo, kiedy jakaś fajna osoba, fajny specjalista pojawi się na rynku i zawsze możemy też taką osobę zatrudnić. Nawet pod kątem przyszłych projektów. W międzyczasie też zastanawiamy się nad tym które z elementów "Chimery" moglibyśmy zrobić na outsource.



Teraz czas na produkcję. Pracowaliśmy cały zeszły rok nad milestone'ami, nad takim buildem, którego nazywaliśmy sobie alfą i udało nam się ten build stworzyć na przełomie 2022 i 2023 roku. Ten build daje nam w sumie bardzo dużo, dlatego, że po pierwsze jesteśmy w stanie zarysować sobie, patrząc na tą pracę z zeszłego roku, horyzont, jeśli chodzi o wydanie Early Access'a. Tutaj chcielibyśmy celować w przyszły rok, natomiast na pewno nie w pierwszą jego połowę, także tak będziemy sobie teraz planować pracę i myśleć o scope'ie, żeby to się udało. Dzięki temu build'owi zespoły mogą też zaplanować sobie pracę wewnątrz, dlatego, że nad "Chimerą" równolegle pracuje kilka zespołów odpowiadających za kod, za otoczenie, za design, za sety wszystkie, którymi będziemy wypełniali świat. Na doświadczeniach z zeszłego roku i patrząc na to co osiągnęliśmy na koniec, jesteśmy w stanie sobie, każdy z tych zespołów jest w stanie w miarę precyzyjnie zaplanować tą pracę do Early Access'a. I tak naprawdę jest jeszcze jedna istotna rzecz, czyli my widząc to, te nasze dokonania w "Chimerze" do tej pory, jesteśmy w stanie przypisać priorytety do wszystkich task'ów, co jest dla nas bardzo istotne, dlatego, że czasami dopiero po kilkumiesięcznej pracy nad danym asset'em jesteśmy w stanie ocenić, ile nas jeszcze będzie to dane zadanie, dana mechanika kosztować. Więc to w perspektywie Early Access'a też jest ważne, bo jesteśmy w stanie przesunąć gdzieś na koniec rzeczy, które wydają się nam mniej ważne. Jesteśmy w stanie zastanowić się, ile te duże feature'y będą nas kosztowały i w jakiej formie one powinny w Early Access'ie zaistnieć. Nasz model, który wykorzystuje Early Access też pozwala nam na to, że nie musimy wszystkich tych mechanik, wszystkich tych feature'ów w grze wypuszczać od razu dopracowanych, skończonych. Możemy je w jakiś sposób "zateasować" albo ograniczyć i pokazać graczom, że coś takiego fajnego jest w naszej grze i będzie rozwijane. Wchodząc troszkę w szczegóły, to nasze zespoły, jeśli chodzi o ENVIRO zajmują się, kończymy w zasadzie pracę nad generatorem do świata "Chimery". Mamy zdecydowanie większy świat niż w "Green Hell'u", także nie bylibyśmy w stanie ręcznie go wypełnić, więc pracujemy już od ponad roku nad generatorem, który już działa i zaczyna przynosić pierwsze efekty. Teraz będziemy w stanie tworzyć świat w naszej grze na półproceduralnie, czyli będziemy w stanie wypełniać jakieś duże części naszego świata, ale zupełnie pod naszą kontrolą, tak jak chcemy. Dodatkowo oczywiście gdzieś trwa praca nad assetami, które cały ten świat będą wypełniały. Jeśli chodzi o design, to chyba takim najważniejszym teraz zadaniem jest to, żeby dobrze dobrać balans, proporcje pomiędzy głównymi feature'ami "Chimery". W tym momencie, powiedzmy ważą się te proporcje pomiędzy budowaniem, które jest głównym feature'em naszej gry i combat'em, o którym też co raz poważniej myślimy, jako ważną część "Chimery", która będzie urozmaicała rozgrywkę. Generalnie sprowadza się to do tego, że jeśli chcemy dać więcej combat'u to w jakiś sposób będziemy musieli uprościć budowanie. Jeśli będzie mniej tego combat'u, tak jak w "Satisfactory", to wtedy to budowanie musi być skomplikowane i angażujące na różnych poziomach, także to te proporcje się w tym momencie tworzą. Teraz przechodząc do ostatniej rzeczy, czyli do marketingu "Chimery". Mamy key art'a, mamy teaser, pracujemy nad stroną internetową, no i plan jest taki, że w drugim kwartale tego roku chcemy, żeby te wszystkie materiały i "Chimera" wystartowała - cała akcja marketingowa. Nie chcemy tutaj zdradzać więcej szczegółów na ten temat, czyli miejsca ani czasu, chcemy, żeby to było niespodzianką. No i to tyle jeśli chodzi o "Green Hell'a" i "Chimerę" także zapraszamy do zadawania pytań.

Q&A

Q:

Czy po zmianach cen gry "Green Hell" w wybranych walutach poczynionych na początku 2023 roku na platformie Steam spółka notuje wyższy średni przychód na sztukę, czy może mieć to zauważalny wpływ na przychody spółki?

Grzegorz:

No tak, z zasady zmiana przeliczników walutowych spowodowała, że średnie ceny wyrażone czy to w dolarach czy to w złotówce na dzień dzisiejszy są wyższe niż były historycznie. Natomiast odpowiadając na pytanie - może mieć wpływ, ale czy będzie miało to myśle, że jest zdecydowanie za wcześnie jeszcze, żeby o tym, na ten moment mówić.

Q:

Czy są Państwo zadowoleni z aktualnej sprzedaży "Green Hell" w drugim kwartale 2023 roku, skąd może wynikać ostatni spadek "Green Hell" w rankingu Top Sellers na Steam? Czy to efekt zakończenia promocji gry z pierwszej połowy marca?

Grzegorz:

Jest oczywistym, że rzeczywiście na ten moment "Green Hell" jest niżej w Top Seller'ach niż był przez ostatnie kilka kwartałów albo nawet dłużej. I rzeczywiście obserwujemy jakiś efekt, natomiast zupełnie szczerze, nie znamy na dzień dzisiejszy przyczyny tego co się tam dzieje. Szukamy rozwiązań, szukamy ich sami, rozmawiamy też ze



Steamem i analizujemy sytuację. Na dzień dzisiejszy nie chcemy podejmować żadnych nagłych ruchów, bo jak wiadomo pewnie gdzieś na końcu drogi zawsze jest kwestia schodzenia z ceny. Tego na razie nie robimy, szukamy sposobów, żeby zwiększyć widoczność "Green Hell'a" na Steamie także też w najbliższym czasie i to zakładam bardzo najbliższym powinniśmy być w ramach promocji widoczni na Home Page'u Steama, co zakładamy, że powinno przełożyć się na sprzedaż. Natomiast obserwujemy sytuację i tutaj rzeczywiście też się zastanawiamy co się dzieje i tak jak mówiłem, nie chcemy żadnych takich ruchów decydujących na dzień dzisiejszy wykonywać.

Q:

Czy możemy prosić o komentarz o aktualnie obserwowanej presji płacowej, czy powinniśmy się spodziewać istotnego wzrostu kosztów wynagrodzeń od Q1 2023?

Grzegorz:

Sytuacja tu się jakby nie zmienia, ta presja w naszej branży, a w szczególności, jeśli chodzi o tych lepszych i bardziej doświadczonych specjalistów jest bardzo duża więc ona była i jest. Zakładamy, że koszt z zasady udaje nam się trzymać w ryzach, bardziej wzrost kosztów bym powiedział, że jest bardziej pochodną wzrostu naszego zespołu, bo w zeszłym roku zespół urosł o 25 procent, o ponad 10 osób. Z tego punktu widzenia to jest pewnie element, który ma trochę większy wpływ na to co się dzieje z naszymi kosztami niż sam wzrost, natomiast nie ukrywamy oczywiście, podwyżki jako takie są tematem właściwie nieustającym. Staramy się tego w miarę możliwości pilnować, no oczywiście rynek jest nieubłagany, jeżeli rynek będzie dalej się tak zachowywać, jak się zachowywał, czyli te wzrosty będą na całym rynku to pewnie nas nie ominą, ale nie spodziewam się, żeby to był istotny wzrost kosztów z tego punktu widzenia.

Q:

Jaki poziom zatrudnienia chcieliby państwo osiągnąć do końca tego roku? Ile osób aktualnie pracuje nad "Chimerą", a ile wspiera "Green Hell'a"?

Krzysztof:

My z zasady nie mamy takich estymacji, że chcielibyśmy mieć daną liczbę osób do końca roku. Rozwijamy się organicznie, czyli budujemy core team, udało się nam go zbudować więc tak na prawdę wydaje mi się, że taką największą pracę rekrutacyjną mamy już za sobą, ale oczywiście wciąż gdzieś tam jesteśmy w stanie i chcemy wyławić jakieś osoby, specjalistów z rynku. Jeśli chodzi o podział na dwa projekty, to mniej więcej przy "Green Hell'u" pracuje ok. 5 osób, nie licząc tutaj oczywiście team'u testerów który jest przez nas przenoszony w zależności od potrzeb pomiędzy "Green Hell'em" a "Chimerą", a nad "Chimerą" pracuje około 30 osób.

Grzegorz:

Tu też jeszcze jedna uwaga, że ten wzrost zespołu, no niestety nie da robić się tak żeby rósł sam zespół deweloperski, a nie rosła administracja szeroko rozumiana czy back office i tym podobne. Więc jakby w ramach tych wzrostów które mamy te dwie rzeczy za sobą podążają, jedna jest pochodną drugiej także też w ramach tych wzrostów mamy również osoby, które nie są czysto produkcyjne, na ale tak to niestety działa.

Krzysztof:

Ale czy jest to HR, czy jest to marketing no to są działy które rozwijamy w stosunku do tego co mieliśmy rok temu, żeby sprawniej produkować materiały marketingowe, żeby było ich więcej jak już zaczniemy działać z "Chimerą" i gdzieś też jak Grzegorz wspominał cały back office jest potrzebny.

Q:

W jaki sposób spółka jest w stanie wykorzystać sztuczną inteligencję w swojej działalności?

Grzegorz:

Generalnie chyba produkcyjnie na dzień dzisiejszy żadnych tego typu elementów nie mamy, znaczy w takim rozumieniu, że nie nasze AI które w grach mamy z zasady tylko bardziej rozumiem mówimy o tych czatach, generatorach i tym podobnych, które dzisiaj są tak popularne. Na ten moment to nie jest coś co produkcyjnie pewnie wpływa...

Krzysztof:



Nie angażujemy w tym momencie takich rzeczy, natomiast jeśli chodzi o samą sztuczną inteligencję taką jaką występuje w grach to od zawsze nad nią pracujemy, nad zachowaniami AI, nad zachowaniami całego świata. Tak samo jak tworzymy ostatnio testy automatyczne, które gdzieś tam pomagają nam, automaty i w pewnym sensie sztuczna inteligencja, sprawdzać wydajność w naszej grze. Także troszkę inaczej to rozumiemy niż sztuczną inteligencję "czatową".

Q:

Kiedy zamierzają Państwo przedstawić założenia potencjalnego nowego programu motywacyjnego?

Grzegorz:

Więc tak, to co też wczoraj zaraportowaliśmy, de facto zmierzamy do zakończenia i rozliczenia tego poprzedniego programu motywacyjnego, też jak już wcześniej komunikowaliśmy, chcemy wprowadzić nowy program motywacyjny. Widzimy zalety, w szczególności w naszej branży biorąc pod uwagę, że wielu z naszych konkurentów jakby takie programy posiada. Wiemy, że to jest narzędzie, które rzeczywiście efektywnie, jak jest dobrze oczywiście skonstruowane, ale wtedy efektywnie działa motywująco i na retencję i na sposób działania ludzi. Więc co do zasady potwierdzam, że chcielibyśmy taki program wprowadzić, co do terminów to mamy nadzieję, że uda nam się go zaprezentować już na najbliższym Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Jeżeli się ze wszystkim wyrobimy to to jest taki na dzień dzisiejszy termin, kiedy te założenia zostaną zaprezentowane.

Q:

Jakie wnioski wyciągnęli Państwo z ostatniej premiery "Sons of the Forest", czy sukces tej produkcji może być pewną inspiracją w jakim kierunku rozwijać IP "Green Hell'a"?

Krzysztof:

No na pewno sukces "Sons of the Forest" pokazuje nam, no de facto można go interpretować na wiele różnych sposobów, no gdzieś pokazuje cały czas jaki potencjał tkwi w gatunku. Pokazuje jak dobrze sprzedane IP można dalej wykorzystywać rozwijając kolejne części, także na pewno jest to dla nas taki bardzo pozytywny sygnał jeśli chodzi o kierunek rozwoju IP "Green Hell'a", no raczej tutaj bym to odczytywał jako drugą część, dlatego, że to co rozwijamy w części pierwszej to jest temat już powiedzmy zaplanowany i ograniczony, bo bardzo dużo rzeczy w tej grze już jest, działa, jest na wysokim poziomie i prawdopodobnie już na wyższym nie będzie. Jeśli chodzi o "Green Hell'a" drugiego no to mamy też już pomysł na to wszystko, ale czy jest on inspiracją po "Sons of the Forest" - no nie do końca, każdy rozwija swoje IP we własny sposób i chyba najważniejsze jest to, żeby gracze, i to widać właśnie chociażby po "Sons of the Forest", że gracze, fani oczekują, że dostaną coś co jest im znane, podobne, rozwija temat, ale nie jest zupełnie czymś co tylko wykorzystuje nazwę, a poza tym nie ma nic wspólnego z pierwszą częścią. O tym wiedzieliśmy, ale takie premiery potwierdzają dla nas to, że "Green Hell" drugi to musi być coś dla fanów "Green Hell'a" pierwszego.

Q:

Czy zaktualizowany w sprawozdaniu budżet "Chimery" (17 milionów złotych) odnosi się do momentu Early Access'u czy docelowej premiery?

Grzegorz:

To jest na ten moment szacowany budżet do Early Access'u. Takimi milestone'ami na to patrzymy, jakie ostatecznie będą koszty czy do premiery, czy w ogóle rozwoju "Chimery" to na dzień dzisiejszy jest to totalnie nie do oszacowania. Także szacujemy tylko to co mamy w jakimś zasięgu wzroku, dalej na dzień dzisiejszy nie patrzymy.

Krzysztof:

Nie istnieje też coś takiego jak docelowa premiera "Chimery" tak samo jak czas pokazał, że nie zaistniała docelowa premiera "Green Hell'a" Early Access będzie początkiem tej przygody "Chimery" jako nowego IP i będzie ono rozwijane i budżetowane w przyszłości, jak najdłużej sobie życzymy, żeby to trwało.

Q:

Czy możemy prosić o przybliżenie jakie elementy "Chimery" mogą zostać zlecone do stworzenia na zewnątrz?



Krzysztof:

Najczęściej outsource dotyczy assetów graficznych, dlatego, że tworzenie grafiki wymaga często bardzo dużych zasobów, a my też nie chcielibyśmy tworzyć dużych działów graficznych u nas, które później, okaże się, że po prostu jest jakiś przestój przy produkcji docelowych assetów i siedzi 10 osób i nie bardzo ma co robić, a koszty są generowane tak jak zawsze. Praca przy grafice jest też bardziej epizodyczna niż na przykład kodowanie, bo kodowanie trwa od samego początku do samego końca, natomiast jeśli chodzi o grafikę to pierw powstają bardzo proste prototypy więc duży zespół super wyspecjalizowanych grafików nie jest do tego potrzebny. Później przychodzi ta faza właściwej produkcji, gdzie jest z kolei dużo potrzebnych osób od grafiki, natomiast w pewnym momencie to się kończy. Kodowanie, testowanie, poprawianie różnych rzeczy trwa jeszcze czasami przez wiele miesięcy, a grafika potrafi być już niemalże zamknięta, więc jeśli się rozglądamy to za tym, żeby jakieś części grafiki powstawały na zewnątrz tak jak przy "Green Hell'u"

Q:

Na ile obecnie szacowane są koszty produkcji i marketingu "Chimery"?

Grzegorz:

To o produkcji powiedzieliśmy - do Early Access'u jest to 17 milionów złotych łącznie, czyli z tym co już zostało poniesione. Nie mamy twardego budżetu marketingowego, na dzień dzisiejszy szacujemy, że będzie to kilka milionów złotych, ale co to dokładnie znaczy to się na prawdę okaże. Co do zasady będziemy trochę powtarzać to co robiliśmy tylko pewnie trochę lepiej i trochę szerzej, bo mamy też większe zasoby niż w momencie, kiedy debiutował "Green Hell". Ale to nie jest tak że tutaj jakieś niezwykle czy bardzo szeroko zakrojone działania marketingowe planujemy, to też o czym tutaj wspomniane było, nawet patrząc na te największe premiery z naszego podwórka czy nawet nie do końca, ale "Sons of the Forest" to nie była gra która na dzień dzisiejszy potrzebowała wielkiego marketingu. Oczywiście jest to sequel i tam różne rzeczy się z tym wiążą, ale niemniej jednak w tym segmencie jakby wielki marketing raczej nie wchodzi w rachubę, bo po prostu nie ma to sensu.

Krzysztof:

Tak, "Green Hell" pokazał, że są różne sposoby robienia marketingu i może być ten marketing szeroko zakrojony, ale możemy my go robić sami. Produkcją samemu filmy i materiały także to wydaje nam się taką sensowniejszą drogą docierania do graczy przynajmniej w naszym segmencie.

Q:

Czy waszym zdaniem ryzyko premiery "Chimery" dopiero w 2025 roku jest na dzisiaj istotne?

Krzysztof:

No ciężko odpowiedzieć na to pytanie dlatego, że nie wiem, czy nazwałbym to ryzykiem przede wszystkim dlatego że nam zależy, żeby "Chimera" tak samo jak "Green Hell" dotarła do graczy w Early Accessie w takiej formie, która pozwoli temu IP zaistnieć, dobrze się sprzedać, sprzedać gdzieś tą fantazję grania w "Chimerę" graczom, zachęcić kolejnych, zachęcić influencerów którzy będą gdzieś promowali to wszystko fajną grą. Dla nas w zasadzie jedynym ryzykiem, które zawsze, przy każdym projekcie mamy z tyłu głowy jest fajność, grywalność tego tytułu, a nie czas, kiedy on zostanie wydany. Natomiast tak jak wcześniej wspomniałem, na chwilę obecną chcielibyśmy, żeby Early Access wyszedł w przyszłym roku i na to wszystkie nasze działania będą skierowane. Mamy też tutaj dużą elastyczność, dlatego że jest to Early Access więc to my ważymy które rzeczy musimy dopracować, które rzeczy możemy w ogóle wyjąć z Early Access'u mimo, że na przykład początkowo je planowaliśmy natomiast zawsze możemy je sobie przełożyć na dalsze etapy rozwoju tego produktu.

Grzegorz:

Koniec pytań - tutaj nam się wyświetliło także jeszcze dziękujemy i zapraszamy na dzisiejszy chat inwestorów indywidualnych. Dziękujemy bardzo.

Krzysztof:

Dziękujemy.

