
Transkrypcja konferencji wynikowej Creepy Jar za H1 2023 r.

Krzysztof Kwiatek (Prezes Zarządu):

Dzień dobry Państwu. Witamy na konferencji wynikowej dla spółki Creepy Jar S.A. za pierwsze półrocze roku 2023. Po stronie spółki standardowo Grzegorz Piekart, członek zarządu, Krzysztof Kwiatek, prezes zarządu. Teraz Grzegorz w pierwszej części przedstawi Państwu część biznesowo finansową, natomiast ja później przybliżę część produkcyjną. Zapraszamy.

Grzegorz Piekart (Członek Zarządu):

Dzień dobry. Pierwsze półrocze w tym roku. Co kształtowało nasze działania i wyniki? Przede wszystkim dodatki, które zrobiliśmy do Green Hell'a. W styczniu wydaliśmy Building Update, który był pozytywnie przyjęty przez graczy, również bardzo dobrze się sprzedał, także zadziałało wszystko tak jak powinno. Później, w kwietniu, wydaliśmy Animal Husbandry na konsole. Również gracze konsolowi z wielką niecierpliwością wyczekują kolejnych dodatków, także cieszymy się, że mogliśmy dowieźć kolejną rzecz. W sierpniu, czyli po zakończeniu półrocza, o którym teraz rozmawiamy wydaliśmy też Storage & Transportation. Ten dodatek na PC też spotkał się z bardzo pozytywnym przyjęciem, także bardzo się cieszymy. Oczywiście większość prac produkcyjnych to było właśnie pierwsze półrocze, jeżeli chodzi o ten dodatek. Kontynuujemy prace związane z Chimerą. Jak też Państwo wiecie, w pierwszym półroczu zrobiliśmy reveal tego projektu. O samych postępach w produkcji Krzysiek opowie później.

Te działania i wydarzenia przełożyły się na następujące wyniki: mieliśmy 19,9 mln złotych przychodów ze sprzedaży, to jest blisko 29% mniej niż w pierwszym półroczu ubiegłego roku. Jeżeli chodzi o wyniki finansowe EBITDA to 11,9 mln, to blisko 40% mniej niż w ubiegłym roku. Zysk netto to 12,8 mln złotych. To 31% mniej niż w zeszłym roku. Jeżeli chodzi o środki pieniężne, czy krótkoterminowe aktywa finansowe, mieliśmy blisko 100 mln złotych na koniec pierwszego półrocza. To ponad 13 mln więcej niż na początku bieżącego roku. Nakłady i koszty produkcji gier też znacząco nam wzrosły, w porównaniu z zeszłym rokiem. O produkcji później trochę więcej poopowiadamy, ale z naszej perspektywy postrzegamy to jako bardzo pozytywne zjawisko. Wydajemy więcej na produkcję i rzeczywiście widzimy, że ma to pozytywny wpływ na nasze produkty.

Na koniec pierwszego półrocza mieliśmy 59 osób. To wzrost o 9 w porównaniu z końcem pierwszego kwartału. To jest też powiązane z tym, o czym wcześniej wspominałem. Mamy zwiększony zespół zarówno produkcyjny, jak i administracyjny, bo przy tej skali nie da się zespołów administracyjnych nie rozbudowywać, natomiast, koniec końców, ci nowi specjaliści też się przekładają na to, że produkujemy szybciej, lepiej i bardzo nas to cieszy. Jeżeli chodzi o sprzedaż na kluczowych platformach, sprzedaliśmy ponad 500 tys. kopii brutto w pierwszym półroczu. Blisko 400 tys. z tego na PC/Steam i 136 tys. na konsolach. W maju przekroczyliśmy też ten milestone 4,5 mln. Patrząc na ten wykres, też znaczącymi krokami zbliżamy się do kolejnego milestone'u 5 mln. Z ważnych wydarzeń korporacyjnych, wypłaciliśmy rekordową dywidendę za zeszły rok, blisko 28 mln złotych łącznie, czyli 40 złotych na akcję. Oprócz tego uchwalony został nowy program motywacyjny. Warunki są już ogólnie znane, natomiast jest to program podobny do poprzedniego, czyli również trzyletni, również na 37 tys. akcji, natomiast w tej transzy, która jest powiązana z osiąganymi wynikami ten cel został zwiększony o 50%, czyli do 90 mln za 3 lata. Tego programu w wynikach pierwszego półrocza nie rozpoznaliśmy, ponieważ wszystkie formalności w tym zakresie nie były dopełnione, w szczególności uchwały rady nadzorczej wskazujące uczestników uprawnionych i podpisanie umów uczestnictwa. Zakładamy, że z tym procesem uporamy się do końca roku, także ten koszt rozpoznamy na pewno w rocznym sprawozdaniu za 2023 rok.

Wchodząc w większe szczegóły, jeżeli chodzi o nasze wyniki. Jak już mówiłem, blisko 20 mln ze sprzedaży. Sprzedaż jest zdecydowanie mniejsza niż w ubiegłym roku. Głównym czynnikiem jest oczywiście to, że w tym okresie nie mieliśmy żadnych znaczących premier. Nie mieliśmy żadnych nowych platform, które z zasady są takimi momentami, gdzie osiągamy najwyższe przychody. W zeszłym roku, w analogicznym okresie mieliśmy debiut VR, który wtedy bardzo pozytywnie wpłynął na naszą sprzedaż. Dodatkowo, na przełomie pierwszego i drugiego kwartału zaobserwowaliśmy spadek bieżącej sprzedaży Green Hell'a. Z naszej perspektywy jest to wynik tego, że ta gra się jednak starzeje. Mówimy o produkcie, który właśnie skończył 5 lat, jeżeli chodzi o jego sprzedaż, więc tak jak parokrotnie wspominaliśmy, gdzieś musi nastąpić moment, w którym sprzedaż już nie będzie w nieskończoność coraz większa. Musi ten spadek nastąpić i zaczęło się to dzieć. Podejmujemy oczywiście działanie, żeby temu przeciwdziałać, w szczególności nie przestajemy dokładać kolejnych dodatków i widzimy, że one pozytywnie odbijają się na sprzedaży. Próbujemy zwiększać widoczność w sklepie. Robimy kolejne przeceny, głębsze poziomy. Właśnie teraz w pierwszym półroczu pierwszy raz zaczęliśmy oferować grę na Steamie i platformach konsolowych z przeceną 40%. Generalnie ma to pozytywny wpływ, natomiast jak to w długim terminie będzie się dalej kształtowało, na dzień dzisiejszy nie jesteśmy w stanie jednoznacznie określić. Będziemy



to obserwowali. Oczywiście pole do dalszych obniżek jeszcze gdzieś mamy, także zobaczymy jak to będzie w kolejnych okresach.

W jeszcze większych szczegółach, jeżeli chodzi o nasze wyniki, w szczególności koszty. Koszty operacyjne co prawda były niższe niż w ubiegłym roku, natomiast składają się na to dwa trendy. Z jednej strony same koszty takich pozycji jak usługi obce urosły, w szczególności odbił się na tym reveal Chimery, gdzie rozpoznaliśmy dość znaczące koszty marketingu. Z drugiej strony, jak już wspominałem nie rozpoznaliśmy programu motywacyjnego, co spowodowało, składając te dwie rzeczy, że koszty są nie do końca porównywalne z ubiegłym rokiem, są one-offowe rzeczy, które się na to przekładają. W konsekwencji i w połączeniu ze spadkiem sprzedaży, spadły nam rentowności na właściwie wszystkich poziomach. Co w jakiś sposób cieszy, rentowność zysku netto jest mimo wszystko ciągle na zbliżonym poziomie do zeszłego roku. Dalej będziemy walczyli o to, żeby taką wysoką rentowność próbować utrzymywać, albo przynajmniej nie pozwalać na znaczące dalsze spadki. Jeżeli chodzi o bilans, tutaj żadnych znaczących zmian nie było. W konsekwencji tego, że pracujemy dalej nad Chimerą i aktywujemy nakłady na produkcję, zwiększyły nam się długoterminowe rozliczenia okresowe. Dodatkowo jest tam też ujęte aktywo z tytułu podatku odroczonego. W aktywach obrotowych dominuje gotówka. Oczywiście w konsekwencji wypłaty dywidendy w kolejnych okresach będą niższe.

To były najważniejsze rzeczy, czyli środki pieniężne i lokaty, ewentualnie krótkoterminowe inwestycje finansowe. Jeżeli chodzi o stronę pasywną naszego bilansu, to zaszła znacząca zmiana w kapitale własnym w konsekwencji podjęcia uchwały o wypłacie dywidendy, co o 28 mln pomniejszyło nam kapitały własne, a jednocześnie pojawiło się znaczące zobowiązanie z tytułu dywidendy, które pokazaliśmy w zobowiązaniach krótkoterminowych. To też jest taka jednorazowa sytuacja. Zakładamy, że kolejne bilanse będą oczyszczone z tych pozycji. Jeżeli chodzi o cash flow, to ciągle generujemy gotówkę. Pomimo tego spadku sprzedaży, udaje nam się utrzymać taki pozytywny układ, gdzie de facto cały zysk netto przekłada się prawie jeden do jednego na wpływy z działalności operacyjnej. To nas bardzo cieszy. To nie jest jakby papierowy zysk, tylko rzeczywiście prawdziwy, który jest gotówką i pieniądzem, który do nas wpływa.

W działalności inwestycyjnej pojawiają się znaczące kwoty, ponieważ mamy tu nabycia papierów krótkoterminowych, założenie lokat. Również we wpływach są spłaty tego typu instrumentów, czyli powrót pieniędzy w naszą stronę. Oprócz tego nabycie wartości niematerialnych i rzeczowych aktywów trwałych, czyli de facto nasze inwestycje. To jest produkcja Chimery, plus środki trwałe, które po drodze nabywamy. W działalności finansowej pojawił się też one-off, czyli wpływy z emisji związane z rozliczeniem starego programu motywacyjnego. To było blisko 2,8 mln złotych. To też taka jednorazowa pozycja. W kolejnych okresach już tego typu rzeczy nie powinno być. I tu byśmy tą część finansową skończyli. Przekażę głos Krzysztofowi, on opowie trochę o tym, co się dzieje w naszych produkcjach.

Krzysztof Kwiatek:

Dzięki Grzegorz. Jeszcze się chciałem upewnić, że wszystko nam działa, dlatego, że mamy transmisję kilkoma kanałami i jakiś mieliśmy problem. Działa, super. Produkcja Chimery, plany i postępy. Mamy dobrą wiadomość na samym początku. W sierpniu zakończyliśmy milestone, który był dedykowany progresji gracza i eksploracji świata. Uważamy ten milestone za bardzo duży sukces. Mamy w rękach w tym momencie już spory kawałek gry, tak naprawdę nawet kilkadziesiąt godzin grywalności. Gramy tutaj całym zespołem i wszyscy mają bardzo pozytywne odczucia. Cieszy nas to dlatego, że zdecydowanie łatwiej produkuje się grę, jeśli już na taki długi okres przed premierą zaczyna to wszystko ze sobą grać, wyłania się taki główny loop grywalnościowy. Nie mieliśmy tego, jak produkowaliśmy Green Hell'a, natomiast wiem, że może nie na miejscu są te porównania, dlatego, że na tamtym etapie nad Green Hellem pracowało może kilkanaście osób. Teraz nasz zespół jest dużo większy, dużo bardziej sprawny. Natomiast cieszy nas to, że w perspektywie kolejnych miesięcy już teraz mamy kawałek fajnej gry. W roku 2023 weszliśmy w nową, kolejną fazę produkcji Chimery. Co oznacza ta nowa faza? W roku 2022 pracowaliśmy bardziej eksperymentalnie. Naszym celem był taki build, który zbierze w sobie duży wachlarz mechanik, które zakładaliśmy, że będą stanowiły o Chimerze, natomiast na tamten czas nie planowane było jeszcze to, żeby te mechaniki ze sobą bardzo dobrze współgrały. Natomiast dzięki buildowi z przełomu 2022 i 2023 roku dostaliśmy odpowiedzi na wiele naszych pytań, które nas nurtowały, w którym kierunku projekt ma się rozwijać. Od tego momentu nasz kierunek stał się jasny i mogliśmy zaplanować sobie czym dokładnie będzie Chimera. Naszym następnym celem jest early access. W związku z tym zmieniliśmy podejście do produkcji milestone'ów. Naszym najnowszym założeniem jest to, że każdy kolejny milestone ma mieć dedykowane do siebie dwa duże feature'y, które chcemy poprzez danego milestone'a doprowadzić do bardzo zaawansowanego poziomu grywalności. Robiąc takich milestone'ów trzy, być może cztery, chcemy przejść przez cały loop grywalnościowy gry i mieć już bardzo fajnie grywalny produkt. Po tych milestone'ach, kolejnym krokiem będzie praca stricte pod szlifowanie tego co mamy do builda early accessowego. To będzie już taka praca na wielu

plaszczynach równocześnie, więc będziemy pracowali nad grywalnością, będziemy dopracowywali grafikę, balans w mechanikach i wszystkie takie rzeczy, które złożą się na dobrą jakość produktu early access'owego, na jakiej nam zależy. Jakbym mógł w skrócie jeszcze przybliżyć te milestone'y. Milestone o którym już wspomniałem, ten sierpniowy, dedykowany był progresji gracza i eksploracji. Kolejnym, nad którym teraz pracujemy, jest automatyzacja i combat. Poprzez tą automatyzację chcemy dać graczowi więcej możliwości rozwijania infrastruktury, bazy, którą tworzy i poszerzyć eksplorację. No i oczywiście combat, czyli chcemy doprowadzić feature walki z przeciwnikami już na taki wysoki i fajny poziom. Ostatnim milestonem, który mamy w planach, będą mega maszyny i zmienne warunki środowiska, czyli kolejne dwa duże feature'y naszej gry. Tak jak wspomniałem, kolejnym krokiem, jak już będziemy po tych milestone'ach, zakładamy, że będziemy mieli fajną grę, będziemy mieli czas na dopracowanie jakościowe. Jeśli chodzi o produkcję i najbliższe prace produkcyjne Chimery, to na tym bym zakończył.

Teraz jeszcze kilka słów o marketingu Chimery. Właściwą promocję gry chcemy oprzeć o pokazywanie materiałów gameplay. Jesteśmy przekonani, że jest to najlepsza metoda, żeby przyciągnąć graczy i zainteresować ich tą grą. Taki jest nasz plan. W międzyczasie oczywiście rozwijamy nasz zespół marketingowy. Dodajemy kompetencje, tak, żeby przygotować się na ten czas intensywnej promocji, kiedy już będziemy w stanie pokazywać pierwsze materiały gameplayowe. Oczywiście nie mamy w planach do momentu, kiedy gameplay się pojawi, tkwić zupełnie w takim marketingowym uśpieniu. Już bardzo niedługo zaczniemy uwalniać jakieś materiały z naszej gry, które będą pokazywały od kuchni, jak powstaje Chimera, ale tak jak wspomniałem, to będą tylko dodatki. Gameplay to jest to, na czym byśmy chcieli tą promocję oprzeć. Tak samo jak to robiliśmy w przypadku Green Hell'a, tylko tym razem zdecydowanie bardziej intensywnie. Patrząc po tym, gdzie w tym momencie jesteśmy w produkcji, liczymy na to, że to się zacznie dziać wcześniej niż działo się przy Green Hell, gdzie te pierwsze materiały gameplay'owe mieliśmy bardzo późno. Tutaj bym zakończył temat Chimery.

Przechodzimy do następnego ekranu, czyli rozwój Green Hell'a. Kontynuujemy oczywiście naszą dotychczasową strategię rozwijania tej gry i dawania darmowych dodatków graczom. Mamy już w tym roku za sobą update na PC Storage & Transportation, gdzie daliśmy graczom dodatkowe możliwości przenoszenia, zbierania i przetrzymywania materiałów potrzebnych do budowy bazy i do przeżycia. W chwili obecnej pracujemy nad Combat Updatem. Combat Update ma dodać do gry nowy tryb związany z walką. Chcielibyśmy też ulepszyć zachowania AI przeciwników i dodać parę konstrukcji, które będą związane z obroną bazy. Na chwilę obecną, naszym pomysłem, który oczywiście nie jest ostatnim updatem Green Hell'a, natomiast gdzieś w głowach i na papierze jest zaplanowany update New Animals. Tam dodamy nowe zwierzęczki do gry. Ten update nie zmieni bardzo grywalności, nie wniesie dużo mechanik, natomiast wiemy z doświadczenia, że gracze bardzo fajnie przyjmują takie prezenty w postaci nowych zwierzęczków w grze. Stąd też co jakiś czas staramy się taki update dodać.

Jeśli chodzi o konsole, mamy już Animal Husbandry i w tym momencie zbliżamy się do premiery Building Update'u. Gdzieś tutaj w powietrzu wisi nasz decyzja na temat tego, czy i jak długo będziemy wspierać Green Hell'a na starej generacji konsol, czy też jest to czas, żeby po wydaniu Building Update zakończyć pracę na starych konsolach i wszystko co nowe wydawać już na najnowszą generację. To wszystko, jeśli chodzi o część produkcyjną związaną z Chimerą i Green Hellem. Zapraszamy do zadawania pytań. Zapraszamy również na chat inwestorski, który odbędzie się dzisiaj o godzinie 13.

Q: Ile osób w tym momencie pracuje nad Chimerą?

Grzegorz Piekart:

Z głowy tej liczby nie mam, to też jest trochę płynne, w takim sensie, że nasz największy zespół testerski płynnie przechodzi pomiędzy projektami. Z czysto produkcyjnej strony, z odcięciem QA, pewnie jest to w okolicach 35, 40 osób, ten rząd wielkości. To jest pewnie taka liczba.

Q: Czy całość kosztów dotyczących produkcji dodatku Storage & Transportation została rozpoznana w wynikach za Q2 2023, czy jakaś część obciąży wyniki za Q3?

Grzegorz Piekart:

Generalnie, jeśli chodzi o dodatki na PC, to te koszty są po prostu na bieżąco. Miesiąc po miesiącu, jakie koszty ponosimy. Do premiery, w lipcu i sierpniu koszty ponoszone związane z tym dodatkiem również będą. Natomiast, co opowiadaliśmy kilkakrotnie, poszliśmy w kierunku mniejszych dodatków, niefabularnych. Ich produkcja



przede wszystkim zajmuje nam mniej czasu, w konsekwencji jest też tańsza. Z tego punktu widzenia, to nie są jakieś znaczące kwoty i te miesięczne koszty są naprawdę stosunkowo niewielkie.

Q: Na przestrzeni trzeciego kwartału spółka powiększyła swój zespół o około 7 osób. Jaka część z nich to osoby produkcyjne? Czy planowane jest dalsze powiększanie zespołu?

Grzegorz Piekart:

Znowu, nie mam tego w głowie, ale jest to mniej więcej pół na pół. Większość była produkcyjna, może dwie osoby administracyjne. Pewnie dwa do pięciu, ale nie dałbym sobie ręki obciąć za tą liczbę. Mniej więcej o takiej proporcji mówimy. Mamy ciągle otwarte rekrutacje. Od października też kolejne osoby do nas dołączają.

Krzysztof Kwiatek:

Natomiast ta intensywność naszego zatrudniania spada, ze względu na to, że już mamy ten core team, już czujemy się pewnie z produkcją zarówno Chimery, jak i ciągłym rozwijaniem Green Hell'a. Oczywiście w trakcie realizacji kolejnych milestone'ów zauważamy może nie tyle braki, co po prostu przestrzenie, które można by było kimś jeszcze zapełnić, tak, aby ta produkcja szła szybciej na wszystkich frontach na raz.

Q: Dzień dobry, chciałbym się spytać jak w ostatnich miesiącach wygląda sprzedaż Green Hell'a? Czy widać poprawę względem Q1?

Grzegorz Piekart:

Nie wiem, czy o to chodziło w pytaniu, bo Q1 to był ciągle świetny kwartał. Mieliśmy 12 mln przychodu w pierwszym kwartale. Spadki sprzedaży były dopiero na przełomie Q1 i Q2, więc raczej to Q2, które teraz w ramach półrocza zaraportowaliśmy, było najgorszym okresem. Na tak postawione pytanie, odpowiedziałbym, że tak. Działanie, które podjęliśmy, czyli zwiększenie poziomu przecen, ma pozytywny wpływ na sprzedaż. Bieżąca sprzedaż jest lepsza, niż w tym najgorszym okresie, gdzie rzeczywiście zderzyliśmy się z tym spadkiem, natomiast zupełnie szczerze, nie wracamy do poziomu z zeszłego roku. Zakładamy, że ten rekordowy rok, gdzie mieliśmy premierę nowej platformy, jak i wprowadzaliśmy wiele działań optymalizacyjnych, jeśli chodzi o poziomy przecen, to był na ten moment szczyt dla Green Hell'a i raczej nie spodziewamy się, żebyśmy mieli do niego wrócić. Pytanie, jak daleko się od niego oddalimy w kolejnych okresach.

Q: Jak duża część usług obcych dotyczyła marketingu?

Grzegorz Piekart:

W totalnym zaokrągleniu, około miliona złotych z działań kosztowych ujętych w pierwszym półroczu to był marketing Chimery.

Q: Nakłady na produkcję Chimery na przestrzeni drugiego kwartału zwiększyły się ponad dwukrotnie. Z czego to wynikało? Czy powinniśmy się spodziewać mniejszych nakładów w kolejnych kwartałach?

Grzegorz Piekart:

Tutaj rzeczywiście był duży skok. To oczywiście pochodną zwiększonego zespołu. To na pewno miało wpływ na te większe nakłady, natomiast musieliśmy też ponieść jednorazowe płatności związane z technologią, których już nie będzie w kolejnych kwartałach, więc zakładamy, że to nie jest poziom normalny w długim terminie. Raczej będzie on czymś pomiędzy tym co było w Q1 i Q2. To jest trochę pochodną poprzedniego pytania. Gdybyśmy liczyli samym drugim kwartałem, to rzeczywiście do tych 17 byśmy bardzo szybko doszli, natomiast tam, jednorazową płatnością było to trochę zawyżone. Zakładamy, że mimo wszystko ciągle w jakimś zakresie w okolicach 17 powinniśmy się wyrobić. Może na początku roku, po tych najbliższych milestone'ach, zrobimy ewentualnie jakąś rewizję. To jest też to, co mówiliśmy od samego początku. Czy to będzie 17, czy 20, to z naszej perspektywy nic nie zmienia. Po wypłacie dywidendy mamy ponad 70 mln. Nie jest dla nas straszne wydanie paru milionów, żeby dowieźć produkt w jakości, która będzie nas zadowalała i będziemy uważali, że zadowolili graczy. Nie mamy takich ograniczeń, jakie często w naszej branży powstają. Z resztą sami je pamiętamy z czasów Green Hell'a, gdzie rzeczywiście trzeba było wydać grę, bo widać było koniec pieniędzy. Mamy ten komfort na dzień dzisiejszy i przede wszystkim stawiamy na jakość. Z tego punktu widzenia to jest kluczowe, żeby zrobić dobrą grę.



Q: Jak rozumieć milestone dotyczący eksploracji świata i progresji? Mowa tu o mechanikach, proszę w miarę możliwości o komentarz.

Krzysztof Kwiatek:

Jeśli chodzi o progresję gracza, to chodzi o to jak gracz jest wciągany w świat, w budowanie bazy i rozwijanie jej. W jaki sposób odblokowuje kolejne budynki, konstrukcje, które może stworzyć. Jak to jest związane z eksploracją, co musi zdobyć w świecie, żeby móc pewne kanały, konstrukcje i mechaniki odblokować. Na pierwszy milestone wzięliśmy sobie to, co jest tutaj najważniejsze. Progresja w życiu w tym naszym świecie, a mówiąc o życiu mam na myśli rozwój bazy i całej infrastruktury, zdobywanie nowych zasobów oraz eksplorację to się wszystko musi fajnie składać. To są te dwie mechaniki, w które można grać już kilkadziesiąt godzin.

Q: Z jakim odbiorem Chimery ze społeczności graczy spotkali się Państwo po pierwszej prezentacji gry?

Krzysztof Kwiatek:

Może z Grześkiem wspólnie spróbujemy odpowiedzieć. Odbiór generalnie jest dobry, natomiast według mnie, jednak jest tak, że wszyscy czekają na esencję gry, czyli na gameplay. My zateasowaliśmy, że zespół Creepy Jar pracuje nad nowym projektem, natomiast bez pokazywania czasami nawet godzin gameplay'u, bo do tego chcielibyśmy to sprowadzić, że będziemy chcieli pokazywać jak najwięcej gameplay'u. Być może nawet zrobimy podobnie, jak kiedyś zrobiliśmy przy Green Hell'u, gdzie pierwszym materiałem był prawie półgodzinny film jak się gra w Green Hell'a. To jest coś, co faktycznie dopiero pozwoli społeczności graczy się odnieść do Chimery. Na razie mamy fajny, ładny teaser, ładny key art. To wszystko ze sobą gra, ale dla graczy jest to na razie projekt na papierze.

Grzegorz Piekart:

Koniec końców, tak jak ten krok się nazywa, to był reveal i teaser. On tylko teasuje to, o czym my mówimy. Natomiast mamy świadomość tego, że gracze w dzisiejszych czasach chcą widzieć gameplaje i na tym się teraz koncentrujemy, żeby rzeczywiście bardzo fajne rzeczy móc im w tym zakresie pokazać. Tak, żeby rzeczywiście przed premierą jak najwięcej ludzi zapoznało się z tym, zrozumiało co robimy i chcieli kupić tą grę.

Krzysztof Kwiatek:

Nam też pasuje taki kierunek. Również nie uważamy, żeby sprzedawanie gry kolejnymi CGI-ami to była dla nas dobra droga, tym bardziej, że to, że chcemy ten gameplay jak najszybciej pokazywać nas wewnątrznie też napędza do tego, żeby pewne tematy szybciej i efektywniej pchać do przodu.

Q: Czy ustalili już Państwo zakres early accessa Chimery?

Krzysztof Kwiatek:

Ustaliliśmy go i ten zakres jest w milestone'ach, o których opowiadałem. Na chwilę obecną jest to sześć głównych feature'ów i mechanik, które stworzą gameplay loop Chimery. Oczywiście w trakcie produkcji będziemy się przyglądali temu, jak to idzie. Zawsze trzeba być elastycznym i móc albo coś dodać, albo czasami nawet zdecydować się na odjęcie.

Q: Czy planują Państwo wspomagać się zewnętrznymi firmami przy kolejnych materiałach marketingowych do Chimery?

Grzegorz Piekart:

Może w drobnym zakresie tak, natomiast te rzeczy, które widzimy, wydaje nam się, że będziemy chcieli zrobić maksymalnie wewnątrz. To o czym Krzysiek już wspominał, rekrutacje marketingowe też mamy otwarte. Chcielibyśmy uzupełnić zespół w pewnych kompetencjach, tak, żeby rzeczywiście robić to jak najbardziej z głową, tak jak chcemy. Rzeczywiście przy Green Hell'u udało nam się mieć taki outsource, który pozwalał super pokazywać tą grę i mieliśmy partnera, który rzeczywiście umiał to w taki sposób robić. Z różnych przyczyn nie kontynuujemy tej współpracy. Zakładamy, że jednak ktoś wewnątrz, kto pozna grę, będzie ją świetnie znał, będzie rozumiał po co ona jest, będzie w stanie dzięki temu robić lepsze materiały marketingowe.

Krzysztof Kwiatek:



No i z większą intensywnością. Tak jak wspominałem, jak zaczynaliśmy akcję promocyjną Green Hell'a, de facto mieliśmy jeden 20-minutowy materiał promocyjny z gry, a później pojawił się pierwszy trailer. De facto robiliśmy go po części u nas, po części na outsourcingu. Zauważyliśmy, że produkcja tego typu materiałów jest zawsze czasochłonna. Zdecydowaliśmy się, żeby te kompetencje przenieść tutaj do nas, na miejsce.

Q: Czy na obecnym etapie produkcji Chimery czują się Państwo komfortowo z premierą w early access tej gry w przyszłym roku?

Krzysztof Kwiatek:

Na razie nie widzimy zagrożeń. Staramy się na to patrzeć z milestone'a na milestone i skupiać się na tym, żeby ten milestone wyszedł jak najlepiej, bo wiemy, że chcemy sobie ograniczyć bufor na pomyłki i eksperymentowanie. Był na to czas w zeszłym roku. Wiemy, co chcemy zrobić i staramy się co milestone to dowozić. Natomiast biorąc pod uwagę, że jest jeszcze około roku, jest to troszkę za daleko, żeby powiedzieć. To, że teraz nie widzimy zagrożenia nie oznacza, że ono się nie pojawi za jakiś czas. Tak zwykle bywa, że im bliżej premiery, tym więcej pojawia się zagrożeń. Stąd też rzadko kiedy studia produkujące grę wiedzą rok wcześniej, że się na pewno za rok spóźnią i o ile miesięcy. Te spóźnienia wychodzą na kilka miesięcy przed premierą, kiedy widać, że projekt nie spełnia jeszcze oczekiwań i standardów producenta.

Q: Czy analizowali Państwo, jak potencjalne zmiany cennika Unity mogą wpłynąć na biznes Creepy Jar i jaka może być potencjalna skala wpływu na wyniki?

Grzegorz Piekart:

Tak, oczywiście to analizowaliśmy. Jak wiemy, te zmiany są ciągle właśnie jeszcze potencjalne. Rozumiem, że Unity po tej fali bardzo negatywnego odzewu ze strony deweloperów jeszcze przemyśla te swoje propozycje. Nie spodziewamy się, żeby mieli się jakoś bardzo posunąć, więc to raczej może spowodować, że pojawią się jakieś ograniczenia od góry na ilość pobieranych przez nich opłat. Z naszej perspektywy, o ile rzeczywiście negatywnie to wszystko oceniamy, w takim sensie, że pewnie nie powinno się zmieniać zasad gry w trakcie jej trwania, więc też oceniamy negatywnie to, co Unity zrobiło, to z punktu widzenia naszego modelu biznesowego i jednak to, że mamy te gry premium, w dość ciągle jeszcze znaczących cenach to nie ma wielkiego znaczenia i nie będzie miało istotnego wpływu na nasze wyniki. Tu mówimy o kosztach rzędu 1% przychodu, jeżeli chodzi o nasze dzisiejsze przychody. To jest bardzo bolesna sytuacja dla wszystkich producentów free to play, gdzie rzeczywiście tych płacących klientów jest niewiele. Największa opłata jaka dzisiaj jest, to 20 centów, w Unity, według tego cennika. Przy grze, którą my sprzedajemy ciągle jednak za ponad 10 dolarów, to jest to znikomy procent.

Q: Czy już w wynikach za Q3 zostanie rozpoznany koszt programu motywacyjnego na lata 2023-25? Jaka kwartalnie może to być kwota?

Grzegorz Piekart:

Biorąc pod uwagę, że mamy dziś 22 września, to chyba jednak jeszcze nie rozpoznamy tego w tym kwartale, bo nie mamy wszystkich formalności dopiętych. Zakładamy, że to będzie dopiero w raporcie rocznym, czyli w czwartym kwartale to rozpoznamy. Jeżeli chodzi o te kwoty, program wycenia się w momencie, kiedy się zawiera umowy uczestnictwa, zgodnie z tym standardem, którego do wyceny używamy, także jaka to będzie dokładnie kwota będziemy wiedzieli wtedy. Szacunkowo, patrząc na ostatnie notowania, spodziewamy się, że łączny koszt tego programu będzie pewnie w okolicach tego, co było w poprzednim programie. Sześć, siedem milionów w skali roku to jest coś o czym mówimy, ale to są wstępne szacunki. Ostateczne i wycena pojawi się w rocznym raporcie.

Q: Czy w ostatnim czasie pojawiły się na rynku jakieś gry, które są zbliżone gatunkowo do Chimery?

Grzegorz Piekart:

Osobiście, ja nie widzę. W settingu, który byłby zbliżony do takiego kosmicznego.

Krzysztof Kwiatek:

Setting sci-fi zawsze się gdzieś pojawia.



Grzegorz Piekart:

Ale nie z takich gier, które są skoncentrowane na base-buildingu w dużym zakresie, na eksploracji. Wiadomo, z wielkich gier sci-fi mamy teraz Starfielda, ale to jest zupełnie inna gra, to jest RPG.

Krzysztof Kwiatek:

Zupełnie nieporównywalna i niemiarodajna w żaden sposób.

Grzegorz Piekart:

Z mniejszych gier, to co zawsze opowiadaliśmy. Satisfactory, Astroneer, Planet Crafter. Te gry ciągle są, jakoś się tam w miarę dobrze sprzedają.

Krzysztof Kwiatek:

To są też dosyć stare gry. Jeszcze gdzieś po drodze był Planet Crafter.

Grzegorz Piekart:

On jest trochę nowszy, ale generalnie nie rzuciło nam się w oczy nic takiego, co rzeczywiście jest tym samym, co robimy my.

Q: Widzicie już dużo pomysłów na dalsze DLC do Green Hell'a, czy patrząc po zawartości gier konkurencji, kluczowe tematy jak na przykład budowanie, już zaadresowaliście?

Krzysztof Kwiatek:

Według nas tak, dlatego, że Green Hell nigdy nie będzie grą wyłącznie opartą na budowaniu, natomiast ta mechanika została już u nas bardzo mocno rozwinięta, nawet do etapu, gdzie możemy budować konstrukcje na drzewach, łączyć je, możemy usuwać pewne obiekty z ziemi, które nam do tej pory zawsze przeszkadzały, więc to budowanie było takie mocno okrojone. W chwili obecnej, jeśli chodzi o budowanie, nie mamy kolejnych pomysłów, być może to się pojawi, zobaczymy. Natomiast my od dłuższego czasu obserwujemy, też zawsze obserwowaliśmy, tylko im dalej w Green Hell'a, tym bardziej patrzymy o czym piszą gracze. Na początku mieliśmy dużo własnych pomysłów na dodatki, natomiast teraz, kiedy je zrealizowaliśmy, to patrzymy na to, co piszą gracze. Nie widać tam, żeby priorytetem dla graczy było to, żeby bardziej rozwijać budowanie.

Q: Czy myślicie o starcie preprodukcji kolejnej gry w przyszłym roku, czy byłoby to za wcześnie?

Krzysztof Kwiatek:

Tutaj oczywistym jest, że następną naszą grą będzie Green Hell 2. Myślę, że o starcie preprodukcji jeszcze nie myślimy. W przyszłym roku dla nas najważniejszym jest posadzić Chimery. Wokół tego jesteśmy skoncentrowani. Natomiast preprodukcja to jest już dosyć mocne słowo, bo preprodukcja to nie jest tak, że dwie czy trzy osoby siedzą w kącie i preprodukuja. Żeby preprodukcja miała sens, to musielibyśmy dedykować do niej zespół co najmniej dziesięcioosobowy. Natomiast te dziesięć osób byłoby zabrane z Chimery, więc to byłaby niechciana kolizja. Nie oznacza to, że nie myślimy o Green Hell'u 2. Myślimy o tym, kiedy będzie najlepszy moment na to, żeby planowanie, a później preprodukcję rozpocząć.

Q: Czy myślą już Państwo o rozwoju Chimery po early accessie i pełnoprawnej premierze? Czy spółka zakłada płatne dodatki dla tej gry?

Krzysztof Kwiatek:

Już w tym momencie, na tym etapie produkcji wiemy, czego nie zdążymy zrobić, co z produkcji odsunęliśmy sobie na potem. Jest bardzo podobnie jak z Green Hellem, może troszkę bardziej świadomie tym razem, bo jest nas więcej, stworzyliśmy więcej pomysłów, wiemy co będzie w early accessie i już wiemy co w najbliższych dużych dodatkach po early accessie się ukaze. Płatne dodatki, Grzegorz?

Grzegorz Piekart:

Ciągle, strategicznie nie chcielibyśmy tego robić. Uważamy, że ten model, który stosujemy z darmowymi dodatkami, połączonymi z promocjami jest wystarczająco dla nas korzystny. To są dwa aspekty. Gracze bardzo to doceniają i my bardzo na to liczymy. A po drugie, jednak płatne dodatki też od strony technicznej są problematyczne. W grach, które zasadzają się na mechanikach co-op, gdy wśród graczy jedni mają dodatki,

druzy nie mają, z perspektywy produkcyjnej to nie jest prosta rzecz, jak takie rzeczy rozwiązywać. Nie chcemy sobie dodatkowo komplikować samego developmentu w tym zakresie. Nie uważamy, że od strony finansowej coś tracimy. Wydaje nam się, że realnie płatne dodatki zupełnie musiałyby wywrócić sposób, w jaki na dzień dzisiejszy komercjalizujemy grę. Mamy doświadczenie w tym, co robiliśmy. Zakładamy, że wiele rzeczy możemy zrobić lepiej i skuteczniej, żeby maksymalizować w tym modelu w którym działamy nasze przychody i raczej to jest strona, w którą pójdziemy.

Q: Czy spółka planuje jeszcze w tym roku jakieś działania marketingowe dotyczące Chimery?

Krzysztof Kwiatek:

Tak jak wspominałem już opowiadając o naszych planach marketingowych. Na pewno nie planujemy pokazywać gameplay'u, bo koniec roku zbliża się dużymi krokami, mamy już końcówkę września, także został tylko październik, listopad i grudzień. Nie będziemy w stanie do tego czasu wyprodukować żadnych materiałów gameplay, z których bylibyśmy zadowoleni i które by pokazywały większy scope. Pokazywanie gameplay'u to jest coś, co się zacznie dziać po nowym roku. Natomiast zamierzamy jakieś działania prowadzić, głównie one będą związane z pokazywaniem produkcji Chimery bardziej od kuchni, jako takie ciekawe kąski dla ludzi, którzy zaczynają ten projekt obserwować.

Q: Czy są Państwo zadowoleni z postępu prac nad Chimerą? Czy prace przebiegają zgodnie z harmonogramem?

Krzysztof Kwiatek:

Tak, jesteśmy zadowoleni i jak też wspominałem na wcześniejszej prezentacji, mamy fajnego builda i wszyscy w firmie uważamy, że jest to sukces. Mamy kawałek gry, w którą da się już z przyjemnością grać. Czy prace przebiegają zgodnie z harmonogramem? Tak, oczywiście ten harmonogram też jest elastyczny. My sobie zakładamy zrobienie trzech, czterech milestone'ów, które całą Chimerę wyprowadzą już na odpowiedni poziom grywalnościowy. Jesteśmy za pierwszym, który się udał. Zbliżamy się do drugiego i staramy się, żeby każdy z tych milestone'ów miał w sobie jak najmniej poprawek do niego i żeby było widać zmianę jakości. Także na razie wszystko idzie okej.

Q: Ile czasu trzeba przeznaczyć na pojedynczy milestone? Czy zakładacie, że poszczególne milestone'y powinny zająć podobną ilość czasu, czy mogą się wyraźnie różnić?

Krzysztof Kwiatek:

To wszystko za każdym razem wynika z planowania. Jak się tworzy milestone, to wtedy przez kilka dni trwa planowanie wśród wszystkich zespołów, gdzie z backloga brane są kolejne zadania, poszczególni ludzie oceniają ile będą w stanie zrobić przez jaki czas. Na tej podstawie wyłania się scope tego milestone'a i co będziemy w stanie zrobić. Zakładam, że każdy milestone będzie się różnił ilością czasu. Czy wyraźnie? Na pewno nie będzie tak, że jeden milestone będzie trwał dwa miesiące, a kolejny sześć. Jednak staramy się, żeby to wszystko posuwało się w miarę stabilnie do przodu, bez zbyt długiego czekania, dlatego, że korzyścią pracy na w miarę krótkich milestone'ach jest to, że mamy założenia i cel i za trzy miesiące weryfikujemy w jakim punkcie jesteśmy, a nie robimy to za sześć miesięcy. Bo zawsze się może okazać, że coś w milestone się nie udało, jest to normalne. Dużo lepiej wiedzieć to po trzech miesiącach i poświęcić jeszcze miesiąc na doprowadzenie tego do porządku, niż robić coś sześć miesięcy i wtedy stwierdzić, że to nie gra. Wtedy się wszystko przedłuża.

Q: Czy możemy spodziewać się po Chimerze trudności survivalu na poziomie Rimworlda, tylko w ujęciu first-person? Inaczej zadając pytanie, jak trudne będzie przetrwanie w świecie gry pod kątem mechanicznym? Bardziej zaawansowane czy mniej zaawansowane od Green Hell?

Krzysztof Kwiatek:

Generalnie naszym założeniem jest to, że ma być bardziej arcadowo niż w Green Hell'u, gdzie głównym featurem gry było to, że to ma być trudne przetrwanie, w odróżnieniu od innych gier, które w tym czasie były na rynku.

Grzegorz Piekart:

Ja się zawsze śmieję, że główną mechaniką Green Hell'a jest umieranie.



Krzysztof Kwiatek:

Tak, dokładnie. Nie chcemy tego, natomiast chcemy, żeby gracz mógł sobie spokojnie w tą grę grać, dni, miesiące, tygodnie i w tym czasie, też oczywiście, szczególnie na początku gry, rozwijać swoje umiejętności survivalowe, żeby przetrwać, ale też zakładamy, że im dalej, im bardziej świat gracza będzie się rozwijał, tym większe skupienie będzie na industrializacji naszej planety, na tworzeniu bazy i infrastruktury. To będzie troszkę mix, ale ze zdecydowanie mniejszym naciskiem niż to było przy Green Hell'u, bo Green Hell o tym był.

Q: A co jeszcze gracze chcieliby dostać w Green Hell'u?**Krzysztof Kwiatek:**

Chcieliby dostać na pewno poprawki związane z walką. Z combatem, z zachowaniem AI. Z tym jak AI zachowują się atakując, a jak gdy je spotykamy w lesie, jeśli chodzi o patrole, jeśli chodzi o atak na bazę, o niszczenie bazy i tak dalej. To jest taki wątek, który się od jakiegoś czasu nam przewija i do tej pory jeszcze się nad nim tak mocno nie pochylaliśmy, jak teraz. Szczególnie mam na myśli tutaj zachowania AI, bo już mieliśmy update'y, które dodawały nowych przeciwników i pewne funkcjonalności, natomiast będziemy modyfikować teraz zachowania AI.

Grzegorz Piekart:

Plus takie rzeczy, które robimy, te nowe zwierzątka to jest zawsze też temat, który graczy interesuje. Też dekoracje do budynków. Niebudowanie, o którym była wcześniej mowa, ale właśnie to, żeby sobie w bazie móc umieszczać jakieś elementy dekoracyjne. Temat oświetlenia tych baz, który też mamy nie rozwiązany w tym momencie. Jest na pewno parę rzeczy, które gracze chcieliby zobaczyć. Natomiast to co już parokrotnie powtarzaliśmy, to jest ogromna gra. Takich mechanik, które ją mogą zmienić to właściwie już nie ma.

Krzysztof Kwiatek:

Chyba, że byśmy wprowadzili broń palną.

Grzegorz Piekart:

No tak, to trzeba by było wywrócić do góry nogami tą grę. My oczywiście nowych graczy jesteśmy w stanie ściągać, ale to nie jest tak, że my się przesuujemy z gatunkiem. Ta gra ciągle jest survivaliem i to się nie zmienia i gracze kupują tą grę po to, że ona jest survivaliem, a nie base-builderem, czy czymkolwiek innym. Od tego są inne gry. My ciągle sprzedajemy przede wszystkim ten element survivalowy.

Krzysztof Kwiatek:

Natomiast oczywiście już sobie patrzymy na to, o czym mówią gracze i planujemy to jakoś pod kątem następnej części.

Grzegorz Piekart:

Tak, to na pewno.

Q: Jeśli chodzi o rozwój infrastruktury z perspektywy gracza, możemy spodziewać się doświadczenia podobnego do Factorio, tylko w mniej skomplikowanym ujęciu?**Krzysztof Kwiatek:**

Ja bym tutaj bardziej powiedział, że my bardziej poruszamy się tutaj pomiędzy takimi grami jak Satisfactory, Astroneer, być może też od tej strony co Astroneer, to Subnautica, czyli nie będzie to aż tak skomplikowane, jak w Satisfactory, ale nie będzie też tak proste jak w Astroneer.

Q: Chimera, ponad trzy miesiące ciszy od premiery teasera, a deklarowaliście, że kampania po teaserze będzie bardziej intensywna. Czy coś się zmieniło w strategii marketingowej?**Krzysztof Kwiatek:**

I tak i nie. Z jednej strony nie zmieniło się to, o czym wspominaliśmy, czyli przede wszystkim chcemy to oprzeć na gameplay'u. Wiemy, że tego gameplay'u teraz jeszcze nie mamy do pokazania. Wiemy, że trzeba jeszcze poczekać na dalszy etap zaawansowania prac produkcyjnych. Wtedy de facto będziemy w miejscu, gdzie chcemy być, jeśli chodzi o marketing. Będziemy mogli pokazywać grę i zachęcać graczy, że tak się gra. Zobaczcie sobie jak



wyglądają nasze mechaniki prosto z gry, ale nie na CGI-ach, czy na screenshotach. Natomiast jeśli chodzi o te trzy miesiące ciszy, to jest związane z tym, o czym wspominaliśmy, że pracujemy nad dalszym rozwojem tego naszego zespołu marketingowego, nad uzupełnieniem kompetencji, bo mieliśmy w planach z jakimiś zabiegami marketingowymi po drodze wyjść. To się zaraz wydarzy. Natomiast chcemy jednak bardziej przygotować ten nasz zespół na taką intensywniejszą nad tym pracę.

Q: Jakie są wasze doświadczenia z pracą na Unreal 5?

Krzysztof Kwiatek:

To dosyć trudne pytanie. Myślę, że najwięcej takich doświadczeń team programistyczny doświadcza, który się z jednej strony u nas przesiada z Unity na Unreala, a z drugiej strony staramy się zatrudnić osoby, które są biegłe w Unrealu. Doświadczenia są na tyle pozytywne, że nie planujemy raczej zmiany silnika w przyszłości z powrotem na Unity. Z dużym prawdopodobieństwem można powiedzieć, że Green Hell 2 też będzie robiony na Unrealu.

Q: Kiedy planujecie pierwszy gameplay? Mówimy już o gameplay'u półgodzinnym.

Krzysztof Kwiatek:

Myślę, że musimy jeszcze przejść przez co najmniej jeden milestone, jeśli nie przez dwa, żeby wiedzieć, że możemy pokazywać już jakieś dłuższe ujęcia z gry. Chciałbym jeszcze powiedzieć, że jest tak, że żeby pokazywać gameplay, gra musi być też wizualnie dopracowana. To też jest dla nas kwestia do zastanowienia się, jak to wszystko najlepiej zrobić. Wiadomo, że jeśli chodzi o stronę wizualną, gra jest dopracowana na miesiąc przed wydaniem, a oczywiście nie chcemy sobie pozwolić na to, żeby czekać tak długo. Prawdopodobnie będąc już po drugim milestone zaczniemy zastanawiać się, co możemy już zacząć pokazywać i być może też część naszych prac produkcyjnych przekierujemy na to, żeby dopracować stronę wizualną, która jest około tych mechanik, które będziemy chcieli pokazać i wtedy jakiś ten fragment gameplay'u pokażemy.

Grzegorz Piekart:

Natomiast żeby sprostować, to nie jest tak, że my już zaplanowaliśmy, że na pewno pokażemy półgodzinny gameplay.

Krzysztof Kwiatek:

Tak się działo przy Green Hell'u.

Grzegorz Piekart:

Jeszcze zobaczymy, wybierzemy najatrakcyjniejszy sposób, żeby tą grę zaprezentować graczom. Czy to w formie gameplay'owego trailera, czy też w formie dłuższej, jak to było w przypadku Green Hell'a.

Krzysztof Kwiatek:

Myślę, że generalnie, jeśli będziemy zacząć w miarę wcześniej zacząć pokazywać gameplay, to jednak będą krótsze materiały, bo takie będziemy w stanie stworzyć. A półgodzinny gameplay, im bliżej premiery, tym większe możliwości. Zakładamy, że skoro już teraz jesteśmy w stanie grać w Chimerę i jest całkiem fajnie, to myślę, że po następnych milestone'ach i jak jeszcze dopracujemy te elementy wydajnościowo-graficzne, to będziemy mogli coraz dłuższe fragmenty z Chimery pokazywać. Natomiast, tak jak Grzegorz wspominał, jeszcze nie jest postanowione, czy my kiedyś pokażemy tak długi materiał. Być może będziemy pokazywali krótsze materiały, ale pokazując dużo mechanik, a pokazywaniem dłuższego gameplay'u zajmą się na przykład influencerzy, którzy dostaną builda do rąk, jeśli już taki build będzie.

Q: Przyrost kosztów usług obcych to 2 mln złotych kwartał do kwartału. Ile z tego jest powtarzalne w kolejnych kwartałach?

Grzegorz Piekart:

Połowa z tego wzrostu to jest właśnie ten marketing, o czym wspominałem. Zakładam, że pewnie druga połowa może się powtórzyć, natomiast to jeszcze się okaże.



Krzysztof Kwiatek:

To było ostatnie pytanie, także dziękujemy wszystkim za obecność. Dziękujemy za to, że byliście z nami i wysłuchaliście naszej prezentacji. Zapraszamy na kolejne spotkanie.

Grzegorz Piekart:

Dziękujemy.