

Krzysztof Kwiatek (Prezes Zarządu):

Dzień dobry Państwu. Zapraszamy na konferencję wynikową dla spółki Creepy Jar za trzeci kwartał roku 2023. Dzisiaj po stronie spółki jest, standardowo już, Grzegorz Piekart, członek zarządu i Krzysztof Kwiatek, prezes zarządu. Standardowo też, przebieg naszej konferencji będzie taki, że Grzegorz omówi wyniki finansowe za trzeci kwartał, ja później opowiem o produkcji naszych projektów, a na końcu oczywiście będziemy odpowiadali na Państwa pytania. Grzegorz, przekazuję Ci głos.

Grzegorz Piekart (Członek Zarządu):

Dziękuję bardzo, dzień dobry Państwu. Co ciekawego, jeżeli chodzi o wyniki finansowe, działa się w naszej spółce w trzecim kwartale? Z kluczowych rzeczy, które miały miejsce i które w wynikach widać, to premiera dodatku Storage & Transportation, która dalej podtrzymuje całkiem dobrą sprzedaż Green Hell'a. To był dodatek na PC. Oprócz tego, już po zakończeniu kwartału, udało nam się wydać Building Update na konsole Playstation i Xbox. To było w listopadzie. Standardowo, bardziej po stronie kosztowej również nakłady na Chimere, związane z kontynuacją produkcji naszego nowego tytułu. Z najważniejszych wyników pozycji, sprzedaż w kwartale wyniosła 9,1 mln złotych. To było o 39% mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku, natomiast, co nas bardzo cieszy, było to o 15% więcej niż w drugim kwartale 2023 roku. Te przychody były pochodną sprzedaży 260 tys. kopii brutto na naszych głównych platformach, czyli PC oraz konsolach Playstation i Xbox. Dzięki temu osiągnęliśmy 5,8 mln złotych z EBITDA, to jest 45% mniej niż w trzecim kwartale 2022 roku, i 6,3 mln złotych zysku netto, to jest 41% mniej niż w trzecim kwartale ubiegłego roku. Jeżeli chodzi o krótkoterminowe aktywa finansowe, w szczególności środki pieniężne, na koniec września mieliśmy 74,7 mln złotych na rachunkach, w krótkoterminowych papierach wartościowych i lokatach. To jest mniej niż na koniec pierwszego półrocza tego roku, ale tu mieliśmy znaczącą pozycję, wypłatę dywidendy, 28 mln złotych. W kwartale na produkcję naszych gier wydaliśmy 2,4 mln złotych. To jest wzrost o 50% w porównaniu do trzeciego kwartału w ubiegłym roku. Jeżeli chodzi o skład zespołu, to stabilnie w okolicach 60 osób. Po zakończeniu kwartału mieliśmy lekkie zwiększenie, ale to już będziemy wykazywali w kolejnych okresach. Jak już wspominałem, w kwartale sprzedaliśmy 260 tys. kopii brutto Green Hell'a. Zaraportowaliśmy już też przekroczenie progu 5 mln kopii. To był październik tego roku. Bardzo się cieszymy, że udaje nam się dzięki tym wszystkim działaniom utrzymywać wysoką sprzedaż i przychody tego tytułu. Na potwierdzenie tego, minęła kolejna rocznica wydania Green Hell'a w early accessie. To już jest ponad pięć lat. Tak jak co roku, robimy podsumowanie, którym się z Państwem dzielimy. Pokazujemy, ile w tym okresie przychodów Green Hell przyniósł, licząc łącznie na wszystkich platformach, od early accessu. Dla porównania, łączne nakłady, które ponieśliśmy czysto produkcyjnie na Green Hell'a w tym czasie to niecałe 17 mln złotych, zatem zwrot z kosztów bezpośrednio poniesionych na produkcję przekracza 10 razy, co uznajemy, że jest wynikiem naprawdę bardzo satysfakcjonującym. Fajnie, że te wyniki udawało nam się wcześniej poprawiać, a teraz w stabilny sposób utrzymać jeszcze na stosunkowo wysokim poziomie. Dzięki działaniom produkcyjnym i marketingowym, które podejmujemy. Wchodząc w większe szczegóły, jeżeli chodzi o przychody i wyniki finansowe. Jak już mówiłem, w kwartale zanotowaliśmy spadek sprzedaży w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Oczywiście wynika to ze spadków sprzedaży, które udaje nam się dzięki działaniom produkcyjnym trochę powstrzymywać, ale pewnych rzeczy nie da się zupełnie zatrzymać. Natomiast bardzo nas cieszy, że udało nam się odwrócić trend spadkowy. W trzecim kwartale tego roku przychody były o 15% wyższe niż w drugim kwartale tego roku. Jak już mówiłem,

było to zasługą dodatków, przemyślanej polityki przecen, którą wprowadziliśmy i prowadzimy dalej. Oprócz tego, pozytywny wpływ miało też wydanie przez Incuvo wersji VR Green Hell'a na platformę Playstation VR2.

Jeżeli chodzi o stronę kosztową w tym okresie, koszty działalności operacyjnej były niższe niż w odpowiednim kwartale 2022 roku. Wtedy to było 4,9 mln, teraz 3,4 mln. Jeżeli chodzi o trzeci kwartał, największymi pozycjami kosztowymi były usługi obce. To było 1,5 mln złotych. Wzrost o 20% w porównaniu do analogicznego kwartału w zeszłym roku. Tam między innymi są koszty produkcji Green Hell'a, jakie na bieżąco ponosimy. Oprócz tego, istotna pozycja to wynagrodzenie. Co też częściowo tłumaczy spadek w porównaniu ubiegłym rokiem, w kosztach nie mamy ujętego nowego programu motywacyjnego. Zakładamy, że to się zadzieje dopiero w wynikach rocznych, gdzie za cały rok te koszty ujmujemy. Na ten moment nie mamy jeszcze podpisanych umów uczestnictwa z uczestnikami, więc nie dokonaliśmy wyceny, natomiast zupełnie szacunkowo, to jest pewnie wielkość rzędu 6-7 mln złotych, czyli podobnie jak rozpoznawaliśmy roczny koszt w poprzednim programie motywacyjnym w ubiegłych latach. Patrząc na rentowności, z tym zastrzeżeniem, o którym mówiłem, czyli braku kosztów programu motywacyjnego, to mimo wszystko, mimo spadku przychodów, te rentowności udaje nam się na zbliżonym poziomie do tego, co mieliśmy w ubiegłym roku, w szczególności zysk netto. Jeżeli chodzi o bilans, to też znaczących zmian wynikających z działalności operacyjnej nie mamy. Rosną nam aktywa trwałe w konsekwencji dalszych prac nad Chimerą, gdzie te koszty ciągle aktywuujemy. Jeżeli chodzi o aktywa obrotowe, to tutaj największą zmianą jest spadek inwestycji krótkoterminowych w porównaniu z końcem czerwca tego roku. Najważniejszą tutaj pozycją była wypłata dywidendy, która znacząco wpłynęła na tą pozycję. Jednocześnie udało nam się w międzyczasie jeszcze trochę pieniędzy wygenerować, także koniec końców ta zmiana jest mniejsza niż sama wypłata dywidendy. Po stronie pasywnej kapitał własny, ponad 90 mln złotych. Tu ciągle utrzymujemy ponad 90% udział kapitału w sumie bilansowej, także w całości swoją działalność finansujemy kapitałem własnym. Jak już wspominałem, w kwartale udało nam się także wygenerować gotówkę. To ciągle utrzymuje się mniej więcej na takim poziomie, że zysk netto właściwie jeden do jednego przekłada nam się na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, co uznajemy, że jest bardzo pozytywnym zjawiskiem. Jeżeli chodzi o działalność inwestycyjną, to wykazujemy dość duże ruchy, natomiast w dużej mierze te wysokie kwoty wynikają z ruchów na inwestycjach krótkoterminowych, czyli zakładanie lokat, później ich rozwiązywanie, czy zamykanie, a także nabywanie krótkoterminowych papierów wartościowych i również ich wykupy, więc tamte kwoty są znaczące. W działalności finansowej mieliśmy w tym kwartale wyjątkowo dużo pozycji. To był wydatek związany z wypłatą dywidendy 28 mln złotych. Koniec końców, tak jak mówiłem, środki pieniężne na koniec okresu to było 55 mln, natomiast z uwzględnieniem krótkoterminowych papierów wartościowych, łącznie nasze aktywa krótkoterminowe były na poziomie 75 mln złotych. To jest tyle, jeżeli chodzi o dane finansowe. Dalej Krzysztof, jak już mówił, opowie co się dzieje u nas produkcyjnie.

Krzysztof Kwiatek

Dzięki, Grzegorz. Zaczniemy od Green Hell'a. Kontynuujemy naszą strategię, jeśli chodzi o ten produkt. Pracujemy nad kolejnymi rozszerzeniami. Chcemy, żeby Green Hell cały czas żył i przynosił zyski. To się cały czas fajnie udaje, mimo tego, że nasz produkt już skończył 5 lat, także zaczyna się szósty rok sprzedaży. Obserwując procesy produkcyjne przy pracy nad dodatkami w mijającym roku doszliśmy do wniosku, że spróbujemy je trochę zmodyfikować. Green Hell składa się z bardzo dużych systemów, z dziesiątek mechanik. Każda ingerencja w któryś z tych systemów przy pracy nad dodatkami powoduje



duże nakłady pracy programistycznej i dużo testów. Mimo, że odeszliśmy od dodatków fabularnych i mamy dedykowany zespół tylko i wyłącznie do Green Hell'a, zauważyliśmy, że tempo wydawania tych dodatków nie jest dla nas do końca satysfakcjonujące. Chcielibyśmy troszkę to zmienić. Chcielibyśmy podzielić dodatki, które są przed nami na mniejsze. Zaczniemy od Combat Update'u nad którym pracujemy. Combat Update będzie podzielony na dwa takie dodatki, tak, żebyśmy mogli wydać coś szybciej i później utrzymywać mniejsze przerwy pomiędzy kolejnymi dodatkami. Po rozbiciu Combat Update'u i premierach zobaczymy, jak to działa. Wtedy będziemy podejmowali decyzję, jak będziemy działali przy kolejnych dodatkach, w przyszłym roku. Jeśli chodzi o konsole, jak Grzegorz na początku wspominał, 7 listopada mieliśmy premierę Building Update. Skłaniamy się ku temu, żeby to był nasz ostatni dodatek na stare konsole. Ilość pracy nad wydajnością powoduje, że ze strony zysków nie do końca widzimy w tym dalszy sens. Tym bardziej, że zauważyliśmy, że konsole nowej generacji zaczynają przeważać, jeśli chodzi o uruchomienia Green Hell'a. Nadszedł najwyższy czas na najnowsze generacje. Portowanie potrwa prawdopodobnie około pół roku. W tym momencie jesteśmy w trakcie estymacji czasowych, jak to dokładnie będzie wyglądało. Liczymy na to, że ze względu na zdecydowanie wyższą wydajność konsol nowej generacji, będziemy mogli te dodatki robić szybciej i taniej. Być może nawet uda nam się doprowadzić do takiej sytuacji, gdzie moment premiery dodatków konsolowych zbliży się mocno do premiery na PC. To tyle jeśli chodzi o Green Hell'a. Jeśli chodzi o Chimery, to zacznę od produkcji. Jak wspominaliśmy na ostatniej konferencji, pracujemy teraz z systemem milestone'ów. Każdy milestone ma na celu wyprodukowanie dwóch dużych feature'ów, nawet mógłbym powiedzieć filarów, tego projektu. Ostatnim razem mówiłem, że zamknęliśmy milestone o progresji gracza i eksploracji. W międzyczasie, w październiku, udało nam się doprowadzić do końca drugi milestone o automatyzacji i walce. W chwili obecnej jesteśmy już na półmetku trzeciego milestone'a, który będzie dotyczył takich feature'ów jak megamaszyny i zmienne warunki środowiska na planecie, na której będzie się toczyć nasza gra. Po zakończeniu tych milestone'ów nad głównymi feature'ami gry przyjdzie czas na dopracowywanie całości, tak, żebyśmy osiągnęli odpowiednią jakość na early access. Jeśli chodzi o część marketingową, to udało nam się dopiąć plan, według którego będziemy się poruszać. Będzie wyglądało to tak, że wystartujemy z cyklem Dev Diary, w których będziemy opowiadali graczom o zawartości naszej gry, przybliżali uniwersum Chimery, omawiali poszczególne feature'y. Później przyjdzie taki moment, kiedy będziemy już w stanie pokazywać gameplay. Zakładamy, że to będzie ten moment, kiedy będziemy mogli budować wokół projektu już ten właściwy, docelowy hype. To tyle jeśli chodzi o to, co się dzieje z naszymi projektami. Czas na odpowiadanie na Państwa pytania.

Sesja Q&A:

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

Krzysztof Kwiatek: Tak, chcielibyśmy już w grudniu rozpocząć cykl dev diary i wydać pierwszego takiego dev vloga opowiadającego o projekcie i zapowiadającego kolejne vlogi.

Q: Jakiego wzrostu wynagrodzeń powinniśmy się spodziewać w 2024 roku?

Krzysztof Kwiatek: Nie spodziewamy się istotnych zmian, jeżeli chodzi o wynagrodzenia. Jeszcze w czwartym kwartale zespół nam się powiększył i rozszerzył, jako pochodna tych rzeczy, które robimy. Od nowego roku mamy zaplanowane jeszcze przyście jakichś osób, natomiast to już będą pojedyncze osoby. Jest pochodna wzrostu zespołu i wzrostu wynagrodzeń, natomiast ta presja inflacyjna jest zdecydowanie mniejsza, także nie będzie to istotny wzrost. Trudno jest do końca go w tym momencie



skwantyfikować, ale nie uważamy, że to będzie coś, co będzie się na naszych bieżących wynikach znacząco odbijało.

Q: Czy poprzednio komunikowany budżet deweloperski Chimery do early access, to jest ok. 17 mln, jest aktualny?

Grzegorz Piekart: Powtórzymy, co mówiliśmy wcześniej. Tak, jak liczyliśmy rok temu to nam to 17 mln wychodziło, ale to nie jest tak, że my mamy 17 mln i musimy się tego budżetu trzymać. Na szczęście ciągle mamy zgromadzone dość duże rezerwy i generujemy gotówkę. Jesteśmy w stanie z bieżących cash flow'ów spokojnie tą produkcję finansować. Naczelnym celem w tym wszystkim jest jakość tego produktu. Czy on będzie kosztował 17 czy 20 mln, to z naszej perspektywy nie ma większego znaczenia. Istotą główną jest to, żeby to był produkt dopracowany i po naszej stronie spełniający nasze oczekiwania co do tego, czym ta gra powinna na early access być. Gwarancji dobrego przyjęcia przez graczy nigdy nie ma, ale będziemy się starali. Jak skończymy te milestone'y, o których mówił Krzysztof, zrobimy sobie update tego budżetu, jak będziemy jeszcze bliżej ustalenia, kiedy ta gra wyjdzie i co tam jeszcze jest do zrobienia. Podejrzewam, że przy następnym raporcie taką analizą się z Państwem podzielimy.

Q: Jaki mają Państwo plan na dalszy rozwój Green Hell'a w 2024 roku? Ile planujecie dodatków?

Krzysztof Kwiatek: Tak jak wspominałem, chcemy wejść w tryb rozbijania dodatków na mniejsze, żeby nie czekać na premiery kolejnych po nawet 6 miesięcy. przed nami jest teraz Combat Update, który będzie rozbity na co najmniej dwa dodatki. Na roadmapie jeszcze mamy Animal Update. Na razie idziemy zgodnie z roadmapą. W najbliższych tygodniach, też na początku przyszłego roku będziemy zastanawiać się jak nam idzie ta produkcja i jakie rzeczy chcemy jeszcze zrobić po Animal Update.

Grzegorz Piekart: Jeszcze powiem o konsolach. Planujemy, czy już realizujemy przejście na nowe konsole. Zakładamy, że może nam się uda od razu jeden z tych brakujących dodatków w ramach portowania ująć na konsole. Jeżeli chodzi o pracę nad Green Hellem, to dalej bardzo dużo się dzieje. Staramy się ciągle coś do tej gry dokładać.

Q: Jak oceniacie Państwo wpływ Building Update na sprzedaż konsolową Green Hell?

Grzegorz Piekart: Zupełnie szczerze, oceniamy średnio. Konsole nie zachowują się tak samo jak PC. To już pewnie widać po raportowanych przez nas ilościach kopii, które w ostatnim czasie sprzedajemy. Temu tematowi też bardzo blisko się przyglądamy. Nie chcielibyśmy zostawiać graczy konsolowych bez contentu, o którym oni wiedzą i na który czekają. Mamy od nich ciągle dużo informacji, że bardzo czekają na nowe dodatki, które już są na PC. Na ten moment podejmujemy wszelkie działania, żeby ten content im dostarczać, ale dostarczać go może niższym kosztem, czyli tak jak mówiliśmy, przesiąść się na nowe konsole, gdzie te dodatki będziemy robić szybciej i taniej. W tym modelu, w którym działamy teraz, kiedy to długo trwa i dużo kosztuje, abstrahując od chęci dostarczania dodatków graczom, to ekonomicznie staje się coraz mniej uzasadnione. Dlatego podjęliśmy tą decyzję, żeby zmodyfikować model, w którym to robiliśmy dotychczas. Zobaczymy, jak będzie na nowych konsolach, czy te efekty będą bardziej satysfakcjonujące. Mimo wszystko to są ciągle rentowne działania, natomiast nie są tak rentowne, jak chociażby na PC, kiedy porównamy dokładanie tam contentu z dokładaniem go na konsolach.

Q: Prośba o komentarz dotyczący 850 tys. CAPEX na środki trwałe.



Grzegorz Piekart: Wymieniliśmy samochody w firmie i to jest ta kwota.

Q: Jak oceniają Państwo ostatnią transakcję dotyczącą zakupu producenta Astroneer za 40 mln dolarów? Czy mają Państwo przemyślenia, z czego może wynikać tak niska cena?

Grzegorz Piekart: Słyszeliśmy o tej transakcji, natomiast głębiej się nad tym nie zastanawialiśmy, ponieważ to jest jedna liczba bez kontekstu. Nie wiemy jak ten deweloper wygląda, nie wiemy ile to jest osób, jakie były ostatnie wyniki, jakie są perspektywy, co oni właściwie robią. Trudno odnosić się do takiej liczby oderwanej od jakiegokolwiek kontekstu. Nie znamy struktury tej transakcji, trudno cokolwiek powiedzieć.

Q: Czy podtrzymują Państwo plan wydania Chimery w early access w drugiej połowie 2024 roku?

Krzysztof Kwiatek: W chwili obecnej nie mamy jeszcze produkcyjnie żadnych sygnałów, które by zagrażały temu projektowi. Natomiast im bliżej zakończenia naszych milestone'ów będziemy, tym bliżej będziemy możliwości spojrzenia na projekt w całości i zastanowienia się jaką on ma w tym momencie jakość i ile jeszcze czasu potrzebujemy do doprowadzenia go do jakości premium indie.

Q: Jaki sens miało tak wczesne wypuszczenie tesera Chimery, skoro nie szły za tym przez pół roku dalsze działania marketingowe?

Krzysztof Kwiatek: Teaser Chimery nie był tak naprawdę początkiem działań marketingowych, bo działań marketingowych nie zaczyna się tak długo przed premierą. Nasze działania marketingowe głównie skupią się na materiałach gameplay. Tak samo jak było z Green Hellem, bo widzimy, że to ma największy efekt. Tak jak nazwa wskazuje, to było zateasowanie świata i graczom, że taki projekt gdzieś się rodzi. Teraz dev diary i później materiały gameplay'owe będą tymi właściwymi działaniami marketingowymi.

Grzegorz Piekart: Idąc dalej, to jest też tak, że testujemy różne rzeczy. Green Hell nie miał takiego teasera. Chcieliśmy zobaczyć, jak to zadziała. Jakiś efekt mimo wszystko to przynosi, bo ta wishlista się w tle buduje, nawet w oparciu o tak krótki i prosty materiał. Teraz będziemy obserwowali, jak te faktyczne i główne działania będą wyglądały na tle chociażby też tego działania.

Q: Czy mogą Panowie skomentować plan marketingowy dla Chimery w 2024 roku? Kiedy więcej materiałów, trailer? Czy planujecie w kolejnym roku pokazywać grę na targach branżowych?

Krzysztof Kwiatek: Jak już wspominałem, plan marketingowy dla Chimery na najbliższy rok jest taki, żeby iść z cyklem dev diary, który będzie opowiadał i przybliżał graczom o czym jest gra, jak się w nią gra, jakie są główne filary i mechaniki. W momencie, kiedy będziemy już na to gotowi, rozpocznie się też uwalnianie materiałów gameplay'owych. Tak naprawdę wokół tego będziemy budowali najwięcej marketingu i bardziej intensywnych działań. Im więcej materiałów gameplay'owych, które są fajne i które można pokazywać, tym bardziej oznacza to, że cykl produkcji early access zbliża się do końca. W chwili obecnej jeszcze jest za wcześnie, żebyśmy planowali konkretne targi branżowe.

Q: Czy są Państwo zadowoleni z aktualnych postępów prac nad Chimera?

Krzysztof Kwiatek: Tak, zdecydowanie. Milestone'y posuwają się bardzo sprawnie i każdy z nich powoduje, że gra nabiera kształtu, można grać w nią coraz dłużej, pojawiają się poszczególne mechaniki budowania, walki, eksploracji, które już angażują gracza na wiele godzin. Dla nas to jest



super materiał do tego, żeby po zakończeniu tych milestone'ów zaplanować ten ostatni cykl jakościowy produkcji.

Q: Czy planują Państwo dowieźć ostatni milestone jeszcze w tym roku?

Krzysztof Kwiatek: To nie będzie jeszcze ostatni milestone, jeśli chodzi o główne filary. Będzie to trzeci milestone. Taki mamy plan, żeby go skończyć w tym roku, natomiast grudzień jest zawsze takim miesiącem, gdzie nadchodzą święta, urlopy. Zawsze bierzemy pod uwagę, że być może jego odbiór przesunie się na początek stycznia.

Q: Czy build Chimery był ogrywany przez zewnętrzne podmioty, testerów? Czy możecie się podzielić feedbackiem?

Krzysztof Kwiatek: My generalnie nigdy nie udostępniamy i nie ogrywamy naszych buildów przez zewnętrzne podmioty. Nie widzimy takiej potrzeby. Mamy tutaj na miejscu wszystkie niezbędne kompetencje, żeby móc ocenić ten projekt. Tak samo było z Green Hellem. Był taki moment przy Green Hell'u, że próbowaliśmy robić focus testy gdzieś na zewnątrz, natomiast ten feedback nie był do niczego przydatny i często zupełnie nietrafny. Mamy wewnątrz bardzo dużo ludzi i każdy z naszych milestone'ów jest ogrywany przez cały zespół. Mamy platformę do feedbackowania przez cały zespół tego produktu.

Q: Do kiedy planujecie mieć gotowe wszystkie filary gry?

Krzysztof Kwiatek: Jeśli dobrze pójdzie, to chcielibyśmy to zamknąć w czwartym milestone, w przyszłym roku. Natomiast zobaczymy, czy po tym czwartym milestone nie będzie trzeba zrobić jeszcze jednego, który by pewne rzeczy domykał.

Q: W takim razie, co zespół ogrywając Chimerę o niej mówi?

Krzysztof Kwiatek: Mamy bardzo pozytywny feedback. Sami też mamy bardzo dobry feedback. Dla nas w tym momencie najważniejsze jest to, że gra nabrała kształtu. Gra daje już wiele godzin grywalności i tak naprawdę jesteśmy na etapie spajania i balansowania feature'ów. Ogólny feedback jest taki, że jest to już gra. To jest bardzo istotne z naszego punktu widzenia, że nie jest to po prostu zbiór feature'ów i mechanik, które mają w sobie duży potencjał, ale nie działają ze sobą. Teraz to już działa. Dzięki temu możemy spokojniej patrzeć w przyszłość tego projektu i planować kolejne kroki.

Q: Ile czasu mogą Państwo potrzebować na dopracowanie całości po dowiezieniu milestone'ów?

Krzysztof Kwiatek: Ciężko w tym momencie odpowiedzieć na to pytanie. Dopiero po milestone'ach zobaczymy tak naprawdę, które mechaniki jeszcze nie działają, które filary gry nie są tak wyeksponowane podczas grania, jak zakładaliśmy. Myślę, że jest to około pół roku. Tyle produkt będzie potrzebował, żebyśmy osiągnęli odpowiednią jakość, z której będziemy zadowoleni.

Q: Czy są zapowiedziane w przyszłym roku produkcje, które z waszego punktu widzenia są silną konkurencją dla Chimery? Jeżeli tak, jakie to tytuły?

Grzegorz Piekart: Nie, na ten moment nie identyfikujemy żadnych gier, które bezpośrednio by konkurowały z Chimerą, jeżeli chodzi o nowe rzeczy. Oczywiście jest ta konkurencja, która była. Są też potencjalnie wielkie tytuły, jak GTA VI, które gdzieś się przewija. To jest taka skala, że będą miały na cały rynek wpływ. Jak będziemy bliżej z produktem, będziemy się przyglądać kalendarzowi wszelakich



premier, będziemy pewnie jeszcze silniej szukać tego, z kim nie chcielibyśmy się z datą premiery zderzyć. Na ten moment nie widzimy żadnego takiego tytułu, który by nad nami wisiał.

Q: Na ile jesteście Państwo zadowoleni z art style? Czy możecie go Państwo porównać do gier obecnych na rynku?

Krzysztof Kwiatek Chimera jest grą, która będzie miała realistyczną grafikę. Robiąc realistyczną grafikę dobrze to czujemy. Nasze całe wieloletnie doświadczenie jest związane z grami, które mają realistyczny styl graficzny. Czy możemy ją porównać do gier obecnych na rynku? Myślę, że Satisfactory też jest grą, która ma podobny styl graficzny, też idący w realizm. Natomiast nasza gra będzie się działa w zupełnie innym otoczeniu, także ciężko to porównywać.

Q: Od czego będzie zależało dołożenie kolejnego, piątego milestone'a?

Krzysztof Kwiatek Będzie zależało od tego, czy po czterech milestone'ach, które zakładają dodanie głównych feature'ów, filarów, będziemy uważali, że ten produkt jest już kompletny, jeśli chodzi o gameplay. Nie ma więcej pytań. Dziękujemy Państwu bardzo za obecność na tym spotkaniu. Zapraszamy na nasze kolejne konferencje.

Grzegorz Piekart: Dziękujemy.