



LICHTHUND SA

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

ZA OKRES OD 1 STYCZNIA DO 31 GRUDNIA 2025



**LICHT
HUND**

Spis treści

1. Podstawowe dane	3
1.1. Dane Spółki	3
1.2. Skład Zarządu	3
1.3. Skład Rady Nadzorczej	3
1.4. Kapitał zakładowy	3
1.5. Struktura akcjonariatu	3
1.6. Przedmiot działalności	4
2. Charakterystyka działalności gospodarczej Spółki	4
3. Zdarzenia istotnie wpływających na działalność spółki	4
4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa spółki	5
5. Aktualny i przewidywany rozwój spółki	5
6. Kluczowe zasoby niematerialne	7
7. Badania i rozwój	7
8. Czynniki ryzyka związane z działalnością spółki	8
9. Pozostałe informacje	12
9.1. Zasady sporządzenia sprawozdania finansowego	12
9.2. Nabycie udziałów własnych	12
9.3. Posiadane przez jednostkę oddziały	12
9.4. Informacja o instrumentach finansowych w zakresie ryzyka	12
9.5. Informacja o przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym	12
9.6. Kluczowe finansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki	12
9.7. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego	12

1. Podstawowe dane

1.1. Dane Spółki

Firma: Lichthund Spółka Akcyjna

Adres: Targowa 56 lok. 2.14, 03-733 Warszawa

NIP: 5272741167

REGON: 362125304

KRS: 0000881308

Data wpisu do KRS: 01.02.2021

Sąd rejestrowy: Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego

Kapitał zakładowy: 583 000 zł

Czas trwania Spółki: nieoznaczony

1.2. Skład Zarządu

Na dzień 1 stycznia 2025 skład Zarządu był następujący:

- Rafał Zaremba – Prezes Zarządu
- Bartosz Pieczonka – Wiceprezes Zarządu
- Dariusz Zaremba – Członek Zarządu

W roku 2025 oraz do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie zaszły żadne zmiany w składzie Zarządu Emitenta.

1.3. Skład Rady Nadzorczej

Na dzień 1 stycznia 2025 skład Rady Nadzorczej był następujący:

- Tomasz Pelczar – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Konrad Wasilewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Dariusz Dziuk – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Godek – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Bajraszewski – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 27 czerwca 2025 roku upłynęła kadencja członków Rady Nadzorczej. W związku z tym w dniu 27 czerwca 2025 Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę, zgodnie z którą ustaliło, że Rada Nadzorcza

nowej wspólnej kadencji będzie liczyła pięciu członków i podjęło uchwały w sprawie powołania w skład Rady Nadzorczej nowej kadencji następujące osoby:

- Tomasz Pelczar – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Konrad Wasilewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Dariusz Dziuk – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Bajraszewski – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Wróbel – Członek Rady Nadzorczej

1.4. Kapitał zakładowy

Na dzień 1 stycznia 2025 roku kapitał zakładowy Spółki wynosił 583 000 zł i dzielił się na 583 000 sztuk akcji o wartości nominalnej 1,00 zł każda.

SERIA AKCJI	LICZBA AKCJI	UDZIAŁ W KAPITALE ZAKŁADOWYM	LICZBA GŁOSÓW	UDZIAŁ W LICZBIE GŁOSÓW NA WZA
A	450 000	77,19%	450 000	77,19%
B	36 000	6,17%	36 000	6,17%
C	27 000	4,63%	27 000	4,63%
D	70 000	12,01%	70 000	12,01%
łącznie	583 000	100,00%	583 000	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2025 roku a także na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania kapitał zakładowy Spółki wynosił 583 000 zł i dzielił się na 583 000 sztuk akcji o wartości nominalnej 1,00 zł każda. Wszystkie akcje Spółki notowane są w Alternatywnym Systemie Obrotu organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. na rynku NewConnect.

1.5. Struktura akcjonariatu

Poniższa tabela prezentuje strukturę akcjonariatu Spółki na dzień 31 grudnia 2025, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu.

AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI	LICZBA GŁOSÓW	UDZIAŁ W KAPITALE ZAKŁADOWYM	UDZIAŁ W LICZBIE GŁOSÓW NA WZA
Bartosz Pieczonka	175 318	175 318	30,07%	30,07%
Rafał Zaremba	174 030	174 030	29,85%	29,85%
Dariusz Zaremba	58 368	58 368	10,01%	10,01%
Pozostali akcjonariusze	175 284	175 284	30,07%	30,07%
łącznie	583 000	583 000	100,00%	100,00%

1.6. Przedmiot działalności

Lichthund S.A. jest niezależnym twórcą gier wideo specjalizującym się w segmencie gier Indie Premium, łączącym pasję do tworzenia innowacyjnych mechanik i rozgrywki z zaawansowaną technologią i artystyczną ekspresją. Działalność opiera się na tworzeniu gier w oparciu o autorskie IP i wydawanie ich samodzielnie, bądź we współpracy z wydawcami.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki, według działów Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD-58.21.Z), jest „działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych”.

2. Charakterystyka działalności gospodarczej Spółki

Lichthund S.A. jest niezależnym twórcą gier wideo specjalizującym się w segmencie gier Indie Premium, łączącym pasję do tworzenia innowacyjnych mechanik i rozgrywki z zaawansowaną technologią i artystyczną ekspresją. Działalność opiera się na tworzeniu gier w oparciu o autorskie IP i wydawanie ich samodzielnie, bądź we współpracy z wydawcami. Intencją Spółki jest wydawanie gier multiplatformowo (tj. PC, konsole), tak żeby dotrzeć z tworzonymi gram, do jak najszerszego grona odbiorców. Decyzje, co do kanałów dystrybucji, są podejmowane w oparciu o ekonomiczną analizę opłacalności (np. koszty poniesione, w związku z portowaniem gier na odpowiednią platformę, w porównaniu, do oczekiwanych przychodów ze sprzedaży). Zespół Lichthund koncentruje się na produkcji i zarządzaniu cyklem biznesowym gry. W związku z tym działalność związana z wydawaniem gier na inne platformy jest realizowana w oparciu o zbudowane partnerstwa z profesjonalnymi podwykonawcami.

Indie Premium to kategoria gier wideo, które są tworzone przez niezależnych deweloperów, ale charakteryzują się wysoką jakością wykonania i często wyższą ceną w porównaniu do standardowych

produkcji indie. Gry Indie Premium cechują się zazwyczaj oryginalnymi pomysłami, nietuzinkową fabułą, staranną grafiką i dźwiękiem oraz zaawansowaną mechaniką rozgrywki. Twórcy tych gier często stawiają na unikalne doświadczenia dla graczy, starając się wyróżnić na tle masowych produkcji.

Lichthund nie ogranicza dystrybucji swoich gier do wybranych krajów, starając się tworzyć produkcje o uniwersalnym charakterze, dostępne dla graczy z całego świata. Największe zainteresowanie oraz najwyższe dochody pochodzą z krajów rozwiniętych. Do głównych rynków zbytu należą państwa Unii Europejskiej, takie jak Wielka Brytania, Francja i Niemcy, a także Stany Zjednoczone i Chiny. Realizacja sprzedaży odbywa się przede wszystkim za pośrednictwem platform dystrybucji cyfrowej (Steam na PC oraz dedykowane platformy dla konsol).

Fundamentem działalności Spółki Lichthund jest jej zespół i jego pełne zaangażowanie kreatywne w tworzenie gier na najwyższym poziomie. Studio wspomagane jest także przez zewnętrznych specjalistów pracujących m.in. nad muzyką, fabułą, dialogami czy przygotowujących niektóre koncepcje graficzne gier. Jednak kluczowe funkcje związane z produkcją gier takie jak koncepcja artystyczna czy założenia mechaniki są pełnione przez osoby najbardziej związane ze Spółką, będące jej założycielami i kluczowymi akcjonariuszami i jednocześnie członkami zarządu.

Lichthund posiada w portfolio pięć projektów:

- Lichtspeer – debiutancka gra studia, odniosła sukces po premierze w 2016 r. na PC i PS4, co doprowadziło w kolejnych latach do adaptacji na konsole oraz wersję mobilną,
- Food Truck Empire – gra w fazie produkcji,
- Rockbeasts – gra w fazie produkcji,
- Projekty o nazwach kodowych Husky i Labrador – gry w fazie konceptu, bądź preprodukcji.

Dzięki skupieniu na ambitnych projektach, Spółka wyróżnia się na rynku gier komputerowych, dostarczając tytuły, które cechują się kreatywnością, artystycznym wyrazem i dostarczają ponadprzeciętnej satysfakcji z gry.

3. Zdarzenia istotnie wpływających na działalność spółki

W dniu 24 lutego 2025 roku podczas pokazu ID@Xbox Showcase, zostały zaprezentowane pierwsze materiały promocyjne z gry Rockbeasts rozwijanej uprzednio pod kodową nazwą "Bulldog". Powyższe wydarzenie oficjalnie rozpoczęło kampanię marketingową Gry. W związku z podjęciem decyzji o rozszerzeniu działań marketingowych oraz budowie większej grupy docelowej, premiera gry została przesunięta na 2026. Gra ukaże się na urządzeniach: PC, PS5, Xbox Series X|S oraz Nintendo Switch.



W dniu 10 listopada 2025 r. przez Emitent zawarł istotną umowę wydawniczą z Sold Out Sales and Marketing Limited działającą pod nazwą handlową Fireshine, z siedzibą w Londynie, Wielka Brytania. W ramach umowy Fireshine wyda grę Food Truck Empire opartą o IP Emitenta, na PC. Zgodnie ze wskazaną umową Emitent otrzyma wynagrodzenie typu advance po spełnieniu ustalonych kamieni milowych. Fireshine ponosi odpowiedzialność za kompleksowe działania związane z wydaniem Gry, obejmujące w szczególności promocję i sprzedaż oraz jest zobowiązany do przeznaczenia uzgodnionego budżetu marketingowego na ich realizację. Podział przychodów z Gry objęty jest umową poufności, ale nie różni się od standardowego dla branży i jest na korzyść Emitenta. Pozostałe warunki umowy są zgodne z praktyką rynkową dla umów wydawniczych i zawierają typowe klauzule, w tym m.in. dotyczące wzajemnych opcji, dotyczących wydania gry na inne platformy oraz kontynuacji sequelu.

4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa spółki

Na koniec 2025 roku wartość przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi wyniosła 2 816 584,86 zł i była niższa o 19,90% w porównaniu do roku 2024. Przychody ze sprzedaży produktów wyniosły 1 128 921,61 i spadły o 43,41% w porównaniu do roku poprzedniego.

Na dzień 31 grudnia 2025 roku zmiana stanu produktów w RZIS Spółki wyniosła 1 687 663,25 zł i była wyższa o 10,95% w porównaniu do jej wartości na koniec 2024 rok. W 2025 roku koszty działalności operacyjnej Spółki wyniosły 3 627 871,05. i spadły w porównaniu do roku poprzedniego o 17,79%. Wysoki poziom zmiany stanu produktów oraz kosztów operacyjnych Spółki związany był z produkcją gier.

Lichthund S.A. osiągnął w 2025 roku stratę operacyjną w wysokości 811 286,19 zł i jest ona niższa o 9,51% w porównaniu do straty z działalności operacyjnej roku poprzedniego. Strata netto Spółki za 2025 rok wyniosła 601 536,36 zł i była niższa o 33,76% w porównaniu do straty za poprzedni rok obrotowy. Na koniec 2025 roku wskaźniki rentowności operacyjnej Spółki spadły z -25,36% do -28,82% oraz rentowności netto wzrosły z -25,83% do -21,36%.

Suma bilansowa Spółki spadła do 6 582 207,69 zł na koniec 2025 roku, to jest o 601 649,26 zł (8,38%) w porównaniu do sumy bilansowej z końca 2024 roku. Po stronie aktywów na koniec roku 2025, największy udział (89,43%) w sumie bilansowej miały aktywa obrotowe o wartości 5 886 729,30 zł. Po stronie pasywów kapitały własne wyniosły 5 912 136,73 zł (spadek o 601 536,36) i miały 89,82% udział w sumie bilansowej na koniec 2025 roku.

Dostępne środki finansowe na koniec 2025 roku są wystarczające na pokrycie planowanych wydatków związanych z rozwojem gier w 2026 roku.



5. Aktualny i przewidywany rozwój spółki

Spółka aktualnie aktywnie realizuje dwa projekty rozwojowe: gra Food Truck Empire oraz gra Rockbeasts (wcześniej znana pod nazwą kodową Bulldog).

Rockbeasts to gra managementowo-narracyjna typu RPG, w której gracz wciela się w menadżera zespołu rockowego. Gra inspirowana jest latami 90-tymi – złotymi czasami MTV, a całość utrzymana jest w stylistyce seriali animowanych. Autorem fabuły Rockbeasts jest Jakub Szamałek, scenarzysta gier Wiedźmin 3, Cyberpunk 2077 oraz nadchodzącego The Blood of Dawnwalker. Gra posiada pełną obsadę aktorską udzielającą głosu postaciom, a w jedną z nich wciela się Iggy Pop – muzyk, który współtworzy historię rocka i jest jedną z ikon tego gatunku. Prace nad projektem są realizowane zgodnie z harmonogramem uzgadnianym z Wydawcą Team17 Digital Ltd, gra jest w końcowej fazie produkcji.

W lutym 2025 roku na pokazie ID@Xbox Showcase została ogłoszona gra Rockbeasts oraz zaprezentowany pierwszy trailer gry. Wydarzenie to oficjalnie rozpoczęło kampanię reklamową gry realizowaną przez Team17 Digital Ltd, której premiera została określona na 2026 rok.

Po lutowej zapowiedzi Spółka, we współpracy z wydawcą Team17, prowadziła kampanię marketingową obejmującą następujące działania:

- Lipiec – premiera pierwszego oficjalnego zwiastuna z fragmentami rozgrywki (gameplay trailer),
- Sierpień – prezentacja gry na targach Gamescom w ramach selekcji Awesome Indies Showcas, nominacja do nagrody Best Audio,
- Październik – nowy zwiastun rozgrywki zaprezentowany podczas Galaxies Autumn Showcase
- Listopad – nagroda Excellence in Audio oraz nominacja w kategorii Grand Prize na gali GameDev Award, obecność gry w selekcji Day of the Devs,
- W ciągu roku – udział w festiwalach cyfrowych: Choose Wisely Festival, Best Indie Games Winter Showcase, Anthro Festival oraz wydarzeniach promocyjnych organizowanych przez Team17.

O grze Rockbeasts:

- premiera: 2026 rok, dokładna data premiery nie została ogłoszona,
- kategoria: managementowa, narracyjna, RPG,
- liczba graczy: jednosobowa,
- platformy: Steam, Playstation, Xbox, Nintendo.

Bieżące informacje na temat Rockbeasts:

- strona www gry: <http://rockbeasts.com>

- serwis Steam: <https://store.steampowered.com/app/1445880/Rockbeasts/>
- serwer Discord: <https://discord.gg/EEvM3T3SNv>
- serwis X: <https://x.com/RockbeastsGame>

Food Truck Empire to innowacyjna strategia ekonomiczna, która wyróżnia się elementami automatyzacji, czerpiąc inspirację z popularnych gier takich jak Factorio czy Satisfactory. Celem gracza jest zbudowanie imperium, zaczynając od jednego food trucka, a kończąc na imperium z centrami logistycznymi rozsiętymi po całym mieście i flotą różnorodnych food trucków serwujących różne dania.

W związku ze zmianą strategii wydawniczej polegającej na pozyskaniu do gry wydawcy Fireshine (Sold Out Sales and Marketing Limited), zespół koncentruje się na produkcji gry oraz realizacji kolejnych kamieni milowych, aby zapewnić jak najwyższy poziom dopracowania tytułu.

W 2025 roku Spółka prowadziła działania marketingowe równolegle z pracami deweloperskimi, obejmujące:

- Lipiec – TactiCon (festiwal cyfrowy na Steam),
- Sierpień – udział w targach Gamescom, Kolonia (Europa),
- Wrzesień – udział w Tokyo Game Show, Chiba (Japonia),
- Październik – udział w Gamescom Asia x Thailand Game Show, Bangkok (Azja),
- Październik – NYX Awards: wyróżnienia GRAND winner w kategoriach PC Game – Simulation oraz PC Game – City-Building; wyróżnienia GOLD winner w kategoriach Best Visual Art oraz Best Gameplay,
- Listopad – DevGAMM, Lizbona.

Równolegle, we współpracy z wydawcą, planowane są działania marketingowe, które będą realizowane w 2026 roku.

O grze Food Truck Empire:

- premiera: dokładna data premiery w uzgodnieniu z wydawcą
- kategoria: strategiczna, ekonomiczna, managementowa,
- liczba graczy: jednosobowa,
- platformy: Steam.

Bieżące informacje na temat Food Truck Empire:

- serwis Steam: https://store.steampowered.com/app/1872970/Food_Truck_Empire/
- serwer Discord: <https://discord.gg/eCF3Xnt0xt>
- serwis X: <https://x.com/lichthundstudio>

W związku z koncentracją Emitenta prac na dwóch wymienionych wyżej projektach w roku 2025, Spółka nie prowadziła prac nad Projektem Husky.

Projekt Husky to kooperacyjna gra przygodowa z elementami zręcznościowymi i zagadkami logicznymi. Angażująca fabuła, przepiękny stylizowany świat, muzyka w połączeniu z pionierskim podejściem do rozgrywki od początku zaprojektowanej dla dwóch graczy sprawia, że projekt Husky wciągnie fanów na długie godziny, a emocje związane z przygodą, którą wspólnie przeżyli, pozostaną z nimi długo po odłożeniu kontrolera. Projekt Husky aktualnie znajduje się w fazie preprodukcji.

Projekt Labrador to gra z segmentu established, aktualnie znajdująca się w fazie koncepcyjnej. W grze wykorzystane zostaną doświadczenia i rozwiązania z poprzednich produkcji, obejmujące mechaniki i systemy (jak w przypadku Food Truck Empire), narrację i dialogi (jak w Rockbeasts), oraz uwzględniające doświadczenia w dziedzinie grafiki i rozrywki co-op (jak w projekcie Husky).

Długoterminową strategią Emitenta jest stworzenie portfolio gier w segmencie Indie Premium i AA, które osiągną sukces komercyjny na rynku globalnym. W centrum strategii Spółki jest gracz, dla którego Emitent będzie tworzył gry najwyższej jakości gry z zastosowaniem nowatorskich mechanik rozgrywki wspartych nowoczesną technologią. W ocenie Emitenta segmenty gier Indie Premium i AA charakteryzują się jakościowymi i innowacyjnymi produkcjami, które są tworzone przy stosunkowo ograniczonych budżetach, zwykle nieprzekraczającymi kwoty 20 mln zł. Jednocześnie, te projekty są w stanie zapewnić wysokie zwroty z inwestycji.

Emitent planuje powiększyć zespół do liczby 30-40 osób, składający się z wybitnych specjalistów branżowych. Celem będzie stworzenie grupy zdolnej do opracowywania innowacyjnych i przełomowych gier, kierując się zasadą dostarczania produktów najwyższej jakości dla graczy.

Strategia Lichthund zakłada produkcję gier w dwóch zdefiniowanych obszarach rynku. Pierwszym z nich jest obszar established (uznany segment rynku), który charakteryzuje się mniejszym ryzykiem oraz powtarzalnymi wysokimi przychodami w ramach zdefiniowanych i popularnych gatunków – przykładem jest gra Food Truck Empire. Drugim natomiast jest obszar breakthrough (przełomowe gry), który charakteryzuje się wyższym ryzykiem proponując graczowi innowacyjne podejście do rozgrywki, oferując zupełnie nowe typy gier, które mają potencjał do stworzenia nowych trendów na rynku – przykładem jest gra Rockbeasts.

Dążenie do równowagi pomiędzy tworzeniem gier z segmentu established oraz gier z segmentu break-through jest kluczowe dla Strategii Emitenta. Dzięki temu Spółka dywersyfikuje ryzyko projektów i zabezpiecza stabilność finansową, jednocześnie mając otwartą drogę do realizowania ponadprzeciętnych projektów. Ambicją Emitenta jest, aby projekty realizowane w tych dwóch obszarach rynku realizowały sprzedaż liczoną w milionach sprzedanych sztuk.

Kluczowym elementem strategii jest także utrzymanie statusu niezależnego studia produkującego gry. Spółka dąży do zachowania pełnej kontroli nad procesem twórczym i podejmowaniem decyzji, co pozwoli na realizację wizji bez kompromisów.

Z uwagi na to, że know-how w zakresie marketingu i dystrybucji gier zmienia się w bardzo szybkim tempie, spółka uznaje, że na obecnym etapie rozwoju spółki, optymalnym modelem biznesowym jest współpraca z uznanymi wydawcami, którzy dysponują wieloletnim doświadczeniem branżowym i w istotny sposób zwiększą ilość sprzedanych gier.

W strategii na lata 2025-2026 Emitent zakłada realizację następujących działań, które będą prowadziły do rozwoju studia zgodnie z przyjętą filozofią:

- Wydanie gry Rockbeasts w 2026 roku,
- Rozwój gry Food Truck Empire wspólnie z wydawcą,
- Po debiucie Rockbeasts rozpoczęcie prac preprodukcyjnych nad nowym projektem Husky.

W ocenie Emitenta realizowana strategia przełoży się na generowanie wartości dla akcjonariuszy poprzez budowę portfolio innowacyjnych gier opartych o własne IP. Intencją Zarządu jest, aby przychody ze sprzedaży gier były reinwestowane w kolejne projekty przy założeniu dyscypliny kosztowej, a nadwyżki finansowe dystrybuowane do akcjonariuszy.

6. Kluczowe zasoby niematerialne

Podstawowym zasobem niematerialnym naszej działalności jest proces tworzenia gier komputerowych, który stanowi fundament modelu biznesowego firmy. Produkcja gier to proces wieloetapowy i długotrwały, wymagający szerokiej wiedzy, doświadczenia i zaawansowanych technologii. Wraz z postępem prac nad projektem rośnie wartość zasobów niematerialnych, co odzwierciedla stopniowe zwiększanie potencjału komercyjnego każdej gry. Wartość ta wynika z kilku kluczowych czynników:

- Własność intelektualna – nasze gry to unikalne produkty oparte na oryginalnych koncepcjach i autorskich mechanikach rozgrywki. Każdy tytuł przechodzi kompleksowy proces deweloperski, obejmujący koncept, preprodukcję, produkcję i wykończenie.
- Kapitał ludzki – kluczową rolę odgrywa doświadczony zespół deweloperów, scenarzystów, grafików i kompozytorów. Lichthund wyróżnia się wyjątkową kreatywnością oraz zdolnością do wprowadzania innowacji. Przez lata zbudował kulturę kreatywności w zespole, co przyczynia się do wysokiej jakości i oryginalności tworzonych gier.

- Technologie i know-how – każda produkcja rozwija nasze kompetencje w zakresie projektowania gier, optymalizacji silników graficznych oraz implementacji zaawansowanych systemów rozgrywki. Spółka promuje przepływ wiedzy i wykorzystuje wspólną bazę kodu między grami, co umożliwia transfer doświadczeń i know-how, zwiększając efektywność oraz innowacyjność każdego nowego projektu.
- Współpraca z partnerami biznesowymi – Kluczowe dla sukcesu naszych produkcji są relacje z wydawcami i dystrybutorami. Emitent współpracuje z Sold Out Sales and Marketing Limited (Fireshine), które jest wydawcą gry Food Truck Empire oraz z Team17 Digital Ltd, które jest wydawcą gry Rockbeasts. Ponadto, utrzymujemy strategiczne relacje z operatorami kluczowych platform, takich jak Sony, Microsoft, Nintendo, Google, Valve. Dodatkowo, współpraca z firmami technologicznymi, umożliwia nam wykorzystanie najnowszych osiągnięć technologicznych w produkcji gier.

Model biznesowy jednostki opiera się na cyklu rozwoju i sprzedaży gier, który jest ściśle uzależniony od kluczowych zasobów niematerialnych. Każda produkcja przechodzi przez etapy konceptu, preprodukcji, produkcji i wykończenia, a następnie trafia na rynek jako gotowy produkt generujący przychody. Wartość jest tworzona stopniowo poprzez rozwój własności intelektualnej, gromadzenie doświadczenia w zespole, wdrażanie nowych technologii oraz budowanie relacji z kluczowymi partnerami branżowymi. Stałe inwestowanie w te zasoby umożliwia nie tylko realizację bieżących projektów, ale również długoterminowy rozwój studia i zwiększanie konkurencyjności na rynku.

Obecnie rozwijamy dwa kluczowe tytuły, które w przyszłości staną się podstawą generowania przychodów:

- Food Truck Empire – strategiczna gra ekonomiczna z elementami automatyzacji.
- Rockbeasts – narracyjna gra RPG z elementami zarządzania.

Każdy z tych tytułów stanowi inwestycję w przyszłość, której finalizacja i wejście na rynek przekształci zasoby niematerialne w przychody, wzmacniając naszą pozycję na rynku gier komputerowych.

7. Badania i rozwój

W okresie objętym raportem Emitent podejmował działania innowacyjne w zakresie wytwarzania dwóch gier komputerowych: Food Truck Empire oraz Rockbeasts.

8. Czynniki ryzyka związane z działalnością spółki

Bieżąca działalność operacyjna oraz plany rozwojowe Emitenta związane są z czynnikami ryzyka. Emitent zidentyfikował przedstawił poniżej tylko te czynniki ryzyka dotyczące jego działalności, które są mu znane i nie stanowią one wyczerpującej listy wszystkich ryzyk.

Ryzyko związane z konkurencją na rynku gier

Rynek gier komputerowych, na którym funkcjonuje Emitent, jest bardzo konkurencyjny. Istnieje wiele podmiotów na całym świecie, które profesjonalnie zajmują się wytwarzaniem gier. Produkty, które są wytwarzane przez te podmioty są dystrybuowane tymi samymi kanałami, z których korzysta Emitent. W przypadku zwiększenia liczby nowych gier w kategorii, w której Emitent planuje opublikować nowy produkt, może zostać utrudnione dotarcie do klientów końcowych i tym samym może dojść do spowolnienia sprzedaży. Również pojawienie się na rynku nowych gier, spoza kategorii, w której Emitent planuje opublikować nowy produkt, może spowodować zmniejszenie zainteresowania grami Emitenta na rzecz produktów konkurencyjnych. W konsekwencji, zwiększenie się w przyszłości konkurencji na rynku gier, zwłaszcza z określonych kategorii, może mieć negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki.

Ryzyko związane z pozyskaniem kolejnych członków zespołu

Na rynku pracy w Polsce, na którym Spółka pozyskuje pracowników i współpracowników, widoczny jest deficyt wysoko wykwalifikowanych pracowników, wliczając w to programistów, animatorów, grafików czy specjalistów od marketingu i reklamy, przy jednoczesnym wysokim popycie na takich specjalistów. Powyższe może powodować trudności w znalezieniu przez Spółkę pracowników z odpowiednim wykształceniem i doświadczeniem. W efekcie, rynek pracowników w tym zakresie jest wąski. Istnieje ryzyko, że Spółka będzie miała czasowe problemy ze znalezieniem osób spełniających jej oczekiwania dotyczące kwalifikacji i doświadczenia w zakresie produkcji i sprzedaży, zwłaszcza z sektora gier komputerowych. Z uwagi na powyższe, nie można wykluczyć, iż w przyszłości zaistnieje ryzyko wzrostu kosztów zatrudnienia, w tym również kosztów ponoszonych w celu utrzymania kluczowych dla Spółki pracowników.

Ryzyko związane z utratą kluczowych członków zespołu

W branży gier komputerowych kluczowym czynnikiem sukcesu jest dobór pracowników i współpracowników o odpowiednich kompetencjach i kwalifikacjach. Studio deweloperskie potrzebuje zarówno pracowników o kompetencjach technologicznych (np. projektowanie i programowanie gier komputerowych) jak i artystycznych (np. tworzenie grafiki, grafiki 3D oraz muzyki i ścieżki dźwiękowej) czy kreatywnych (np. tworzenie wyzwań, zadań, historii i narracji). Odejście kluczowych członków zespołu może wiązać się z utratą przez Spółkę części wiedzy i doświadczenia w zakresie projektowania i

wytwarzania gier, jako że posiadają oni cenne dla Emitenta doświadczenie oraz know-how. Ponadto utrata członków zespołu w trakcie pracy nad grą może wpłynąć na jej jakość, wzrost kosztów, a także na termin jej wydania. Utrata osób stanowiących kadrę zarządzającą wyższego szczebla Spółki może natomiast skutkować okresowym pogorszeniem wyników finansowych Spółki.

Ryzyko związane z opóźnieniami w produkcji gier

Produkcja gier jest procesem złożonym, twórczym i składającym się z wielu etapów, wymagających zaangażowania różnych zasobów. Rozpoczęcie kolejnego etapu wytwarzania gry często jest uzależnione od zakończenia poprzedniego. W tak złożonym, wieloetapowym procesie możliwe jest powstanie opóźnień w realizacji zakładanego harmonogramu z uwagi na czynniki osobowe, techniczne bądź finansowe. Niedotrzymanie założonego harmonogramu produkcji gier może spowodować opóźnienie premiery gry i w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki, w szczególności wzrost kosztów, jak również na jej wizerunek.

Ryzyko związane z nieukończonymi projektami

Produkcja gier jest procesem złożonym, składającym się z wielu etapów, co implikuje ryzyko wystąpienia opóźnień wytworzenia produktu końcowego. Nie można wykluczyć, że w trakcie produkcji gry pojawią zjawiska o charakterze wewnętrznym bądź zewnętrznym, które sprawią, że Emitent podejmie decyzję o (czasowej lub całkowitej) rezygnacji z kontynuowania pracy nad grą i jej ukończenia. Mogą do nich należeć: niespodziewany wzrost kosztów produkcji, odejście kluczowych klientów lub członków zespołu, zmiana gustów i oczekiwań klientów, itp.

Ryzyko nieosiągnięcia zadowalającego poziomu sprzedaży

Spółka planuje harmonogram wytwarzania gier bazując na własnym doświadczeniu, z jednej strony przewidując oczekiwania i potrzeby klientów, a z drugiej wykorzystując posiadane doświadczenie i planując rozwój dalszych obszarów swoich kompetencji. Spółka stale analizuje trendy panujące na rynku, aby w jak największym stopniu wpasować się w gusta konsumentów i wydać produkt, który cieszył się będzie ich zainteresowaniem. Jednakże z powodu ograniczonej przewidywalności, jaką charakteryzuje się rynek gier komputerowych, istnieje ryzyko, że nowe produkcje nie odniosą poziomu lub ceny sprzedaży pozwalającej na zwrot nakładów poniesionych na wytworzenie danej gry, bądź osiągnięcie satysfakcjonującego wyniku finansowego, co może negatywnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną Spółki. Wpływ na to mogą mieć zarówno czynniki zależne, jak i niezależne od Emitenta, takie jak pojawienie się w podobnym czasie konkurencyjnej gry o podobnej tematyce, utrata zainteresowania konsumentów danym typem gry lub gry o danej tematyce, czy też spadek realnych dochodów konsumentów, którzy przestaną być zainteresowani kupnem gier na rzecz innych dóbr.

Ryzyko związane z produkcją gier zbliżonych do gier konkurencji

Emitent zajmuje się produkcją gier, z których część może być zbliżona funkcjonalnością do gier konkurencji o podobnej tematyce i powodować wrażenie podobieństwa do konkurencyjnych gier. Studia gier nieustannie pracują nad nowymi projektami i nie da się przewidzieć, czy w czasie opracowywania danej gry przez Emitenta, podmiot konkurencyjny nie wyda gry o zbliżonej tematyce lub opartej na zbliżonym mechanizmie czy funkcjonalności. Mnogość podmiotów działających na rynku gier komputerowych często powiązane z pracą każdego z nich nad kilkoma tytułami jednocześnie, powoduje, że rosną szanse na stworzenie produktu zbliżonego do produktu opracowanego przez konkurencję. Może to spowodować powstanie oskarżeń dotyczących naruszenia praw autorskich, praw własności przemysłowej bądź dopuszczenia się czynu nieuczciwej konkurencji.

Ryzyko wydania gry o podobnej tematyce do gier produkowanych przez Emitenta

Emitent aktualnie pracuje nad trzema grami, które znajdują na różnych etapach realizacji. Jednocześnie Spółka z uwagi na liczbę podmiotów konkurencyjnych oraz długość procesu produkcyjnego gier komputerowych nie jest w stanie na bieżąco kontrolować lub zarządzić ryzykiem związanego z wydaniem podobnej gry przez podmioty konkurencyjne przed planowaną premierą nowej gry Emitenta. Wydanie gry o podobnej tematyce do gier produkowanych przez Emitenta w krótkim odstępie czasu w stosunku daty jej wydania przez Emitenta może istotnie wpłynąć na realizowaną sprzedaż.

Ryzyko związane z nielegalnym udostępnianiem produktów Emitenta

Gry komputerowe, a szerzej – utwory multimedialne, często są przedmiotem nielegalnego rozpowszechniania i powielania, zarówno bez zgody wydawcy, jak i bez uiszczenia stosownego wynagrodzenia za nakład prac poświęconych przy ich tworzeniu. Operatorzy platform sprzedaży korzystają z zabezpieczeń antypirackich, jednakże nie są one stuprocentowo skuteczne. Jest to powszechny problem, z którym mierzą się wszystkie studia deweloperskie na całym świecie. Nielegalne rozpowszechnianie utworów Emitenta wpływa bezpośrednio na zmniejszenie przychodów wydawców oraz twórców, a w szczególności również obniżenie przychodów Emitenta.

Ryzyko niepromowania gier przez dystrybutorów

Istotny wpływ na poziom sprzedaży gier mają wyróżnienia na platformach sprzedażowych, które stanowią główny kanał dystrybucji gier na poszczególnych platformach. Istnieje ryzyko nieotrzymania wyróżnienia i mniejszej promocji gry oraz mniejszego zainteresowania wśród konsumentów, a w konsekwencji osiągnięcia niższego poziomu sprzedaży, na co Emitent nie ma wpływu.

Ryzyko zwiększenia kosztów działalności Emitenta

Główne pozycje kosztowe Emitenta to płatności dla twórców (np. programistów, artystów) za usługi związane z produkcją gier oraz koszty licencji i oprogramowania. Nieoczekiwane istotne zwiększenie kosztów na skutek np. inflacji wynagrodzeń w gospodarce, pojawieniem się nowych podmiotów zatrudniających twórców gier, wzrostem cen licencji do oprogramowania może wpłynąć na wzrost kosztów, a tym samym sytuację ekonomiczną Spółki.

Ryzyko związane ze strukturą przychodów

Emitent tworzy harmonogram produkcji gier bazując na własnym doświadczeniu, z jednej strony przewidując oczekiwania i potrzeby klientów, a z drugiej natomiast wykorzystując posiadane doświadczenie i planując rozwój dalszych obszarów kompetencji. Z uwagi na specyfikę branży oraz istotne nakłady inwestycyjne na produkcję gry, Emitent równocześnie pracuje nad trzema nowymi tytułami. Dla Emitenta kluczowym może być potencjalna utrata przychodów, bądź zmniejszenie wpływów istotnie poniżej oczekiwań nawet z jednego produktu.

Ryzyko uzależnienia od kluczowych dystrybutorów

Dystrybucja gier Emitenta może odbywać się przez systemy kluczowych dystrybutorów jak: Valve Corporation, Epic Games Inc., Sony Interactive Entertainment, Microsoft Corporation, Apple Inc., Nintendo Co. Ltd. czy Google Inc. Przy czym niektórzy dystrybutorzy mają wyłączne prawo do decydowania czy dany produkt może zostać dopuszczony do sprzedaży na konkretnej platformie czy urządzeniu, np. Apple na iPhone lub iPad, czy Sony na konsoli Playstation. Istnieje ryzyko czasowego lub trwałego wycofania czy też ograniczenia gry Emitenta ze sprzedaży przez któregoś z kluczowych dystrybutorów z powodu przykładowo rozwiązania umowy dystrybucyjnej, czy ogólnych decyzji dystrybutora. Nie można wykluczyć zmiany regulaminów dystrybutorów odnoszących się do dystrybucji gier, która może wpłynąć na sposób i zakres ich dystrybucji, jak również ewentualnego braku spełniania określonych wymogów przez Emitenta. Potencjalna rezygnacja któregoś z wymienionych odbiorców z oferowania gier Spółki może mieć znaczący negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki.

Ryzyko niepozyskania wydawcy

Preferowanym przez Emitenta modelem biznesowym jest stworzenie innowacyjnego pomysłu na grę wraz z prototypem, a następnie pozyskanie do współpracy na projektem renomowanego wydawcy, który m. in. będzie finansował dalszą produkcję, zapewniał marketing, i z którym Emitent z tego tytułu będzie dzielił przychody ze sprzedaży. Istnieje ryzyko niepozyskania renomowanego wydawcy na daną grę. W takiej sytuacji Spółka może zdecydować się bądź na zaprzestanie kontynuowania rozwoju gry, bądź na dalsze samodzielne jej finansowanie, co może mieć negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki.

Ryzyko współpracy Emitenta z wydawcami

Spółka rozwija swoje gry wspólnie z wydawcami, którzy odpowiadają za marketing, nadzorują sprzedaż gry i rozliczają się z developerami w oparciu o umowy revenue share. Spółka nie może wykluczyć, że wydawca nie dochowa należytej staranności przy marketingu i promocji gry, co może negatywnie wpłynąć na jej sprzedaż i w efekcie na sytuację finansową. Zgodnie z praktyką rynkową środki finansowe ze sprzedaży gry najpierw trafiają do wydawcy, a następnie w oparciu o umowy revenue share są dystrybuowane do producenta. Problemy finansowe wydawcy mogą wpłynąć na harmonogram wypłat tych środków, a w skrajnym przypadku bankructwa wydawcy środki te mogą w ogóle nie zostać wypłacone.

Ryzyko niezrealizowania strategii

Długoterminową strategią Emitenta jest stworzenie portfolio gier w segmencie Indie Premium i AA, które osiągną sukces komercyjny na rynku globalnym. W centrum strategii Spółki jest gracz, dla którego Emitent będzie tworzył gry najwyższej jakości gry z zastosowaniem nowatorskich mechanik rozgrywki wspartych nowoczesną technologią. Długofalową przewagę konkurencyjną ma zapewnić spółce przede wszystkim doświadczony, zgrany i kreatywny zespół realizujący innowacyjne gry, sprawny i optymalny kosztowo proces produkcyjny, a także adopcja nowoczesnych technologii. Realizacja strategii będzie uzależniona od umiejętnej realizacji zakładanych planów oraz od zmian zachodzących w branży i konieczności dostosowania się do zmiennych warunków otoczenia. Rynek gier komputerowych, na którym działa Spółka, cechuje się nieprzewidywalnością oraz dużą zmiennością, na co wpływ mają zmiany w regulacjach prawnych, sytuacja na rynkach finansowych, czy też zmiany społeczno-ekonomiczne. Zmiany w branży gier komputerowych mogą stanowić zagrożenie dla przyjętej przez Emitenta strategii. Potencjalnie niezrealizowanie strategii Spółki może mieć znaczący negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki. Nie jest wykluczone, że zmiany w otoczeniu zewnętrznym spowodują konieczność dostosowania Strategii do nowych warunków rynkowych.

Ryzyko potencjalnych awarii zasobów IT, utraty lub kradzieży danych oraz ataku cyber-przestępczego

Ekosystem systemów informatycznych jest centralnym punktem funkcjonowania Emitenta. Brak prawidłowo funkcjonujących systemów informatycznych bądź ich awarie mogą spowodować spowolnienie w postępach prac, utratę, bądź kradzież kodów źródłowych wytwarzanych gier, brak dostępności strony internetowej Emitenta czy wyciek danych.

Ryzyko awarii sprzętu oraz systemów komputerowych

Do produkcji gier niezbędna jest praca na prawidłowo funkcjonującym sprzęcie, którego ryzyka awarii nie da się w pełni wyeliminować. Krótkotrwałe i rzadko występujące awarie nie powinny mieć znacznego wpływu na funkcjonowanie Emitenta i produkowanie przez niego gier, jednakże wystąpienie poważnej awarii sprzętu wiążącej się przykładowo z utratą danych i części pracy nad grą, może w znaczący sposób

wpłynąć na proces produkcji oraz zwiększyć ryzyko powstania opóźnień. Spółka w swojej działalności wykorzystuje zaawansowane systemy informatyczne oparte na nowoczesnych technologiach. Powyższy model działalności wiąże się z ryzykiem wystąpienia awarii nie tylko po stronie Spółki, ale także poszczególnych podmiotów pełniących choćby techniczne role w świadczeniu usług przez Spółkę. W przypadku awarii lub utraty elementów infrastruktury informatycznej, Spółka mogłaby być narażona na przestój w działalności operacyjnej powodujący brak dostępu do niezbędnych danych, co mogłoby mieć negatywny wpływ na proces wytworzenia produktów Spółki i jej wyniki finansowe. Częste awarie mogłyby prowadzić do spadku zainteresowania produktami oferowanymi przez Spółkę. Dodatkowo, działalność polegająca na wymianie danych w ramach systemu teleinformatycznego może stać się przedmiotem ataku hakerskiego, co zaś może prowadzić do utrudnienia lub uniemożliwienia prawidłowego funkcjonowania produktów Spółki. Materializacja powyższego ryzyka mogłaby mieć wpływ na dodatkowe koszty związane z koniecznością poczynienia nakładów na usunięcie skutków ataku.

Ryzyko związane z prawami własności intelektualnej

Znaczna część prac nad grami realizowania jest na podstawie umów cywilnoprawnych, w których jest szczegółowo określone przeniesienie majątkowych praw autorskich na Spółkę. Do skutecznego przeniesienia praw autorskich wymagane jest m.in. precyzyjne wskazanie wszystkich pól eksploatacji majątkowych praw autorskich, które mają zostać przeniesione na spółkę. Spółka przykłada szczególną uwagę do postanowień umownych związanych ze skutecznym przenoszeniem praw autorskich, niemniej jednak nie można wykluczyć, pojawienia się w przyszłości roszczeń związanych z naruszeniem majątkowych praw autorskich, które w szczególności mogą wyniknąć z dynamicznego rozwoju technologii informatycznych i powstawania nowych pól eksploatacji nieznanych Spółce w chwili zawierania umów. Nie można wykluczyć sytuacji, w której prawa zostały przeniesione nieskutecznie, nabyte od osoby nieuprawnionej lub nieumyślnie naruszone. Skierowanie do Emitenta tego typu roszczeń lub brak możliwości nabycia majątkowych praw autorskich na nowych polach eksploatacji do wykonanych wcześniej prac może mieć negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki.

Emitent posiada także znaki towarowe, które umożliwiają konsumentom identyfikowanie gier od innych produktów, innych studiów deweloperskich czy wydawców. Znaki towarowe kształtują wizerunek studia deweloperskiego i tworzą pozytywną relację pomiędzy klientami a Emitentem i w długim okresie ułatwiają sprzedaż kolejnych produktów. Emitent rejestruje samodzielnie opracowane znaki towarowe i korzysta z tego tytułu z praw ochronnych. Niemniej istnieje ryzyko bezprawnego wykorzystania znaków towarowych Spółki.

Prowadząc działalność gospodarczą opartą w dużej mierze na działalności twórczej osób pracujących lub współpracujących ze Spółką, Spółka musi liczyć się także z możliwością naruszenia praw na dobrach

niematerialnych przysługujących osobom trzecim, w szczególności w przypadku zawierania umów z twórcami, które nie zawierają lub zawierają niepełne postanowienia dotyczące przeniesienia autorskich praw majątkowych, praw zależnych oraz dotyczących wykonywania autorskich praw osobistych. Spółka wskazuje, iż potencjalne negatywne następstwa wykazania przez dany podmiot naruszeń jego praw przez Emitenta mogłyby się wiązać w szczególności z ewentualnymi konsekwencjami w zakresie roszczeń odszkodowawczych, roszczeń o zaniechanie wykorzystywania treści lub żądaniemi zawarcia stosownej umowy licencyjnej przez Spółkę. Emitent nie ma możliwości oszacowania skali potencjalnych roszczeń wynikających z omawianych sytuacji. Wartość ewentualnych roszczeń każdorazowo zależałaby od przedmiotu konkretnego roszczenia. Ryzyka w zakresie naruszenia praw własności intelektualnej osób trzecich dotyczą nie tylko sfery majątkowej, ale również naruszenia autorskich praw osobistych, które są niezbywalne i nie jest możliwe ich przeniesienie z twórcy na ewentualnego nabywcę autorskich praw majątkowych. Ewentualne roszczenia przeciwko Spółce w tym zakresie mogą negatywnie wpłynąć na jej wizerunek i reputację. Spółka dąży do zachowania staranności w zakresie unikania naruszeń praw przysługujących osobom trzecim, jednakże nie ma pewności czy w istocie takich naruszeń będzie w stanie unikać.

Ryzyko związane z wizerunkiem

Wysoka jakość oferowanych produktów, pozytywne recenzje od krytyków branżowych i wysokie oceny graczy oraz nagrody branżowe pozwoli Spółce na zbudowanie własnej marki i pozycji na rynku gier komputerowych, która będzie rozpoznawalna również za granicą. Natomiast brak wyróżnień od dystrybutorów, brak pozytywnych recenzji ze strony portali specjalizujących się w branży gier czy też ziszczenie się niektórych ryzyk, takich jak opóźnienia w produkcji gier, nieukończenie projektów, które może doprowadzić do publikacji w Internecie negatywnych komentarzy na temat Emitenta, może doprowadzić do pogorszenia jego reputacji, co może mieć wpływ na wyniki sprzedażowe jego produktów, jak również wiązać się z koniecznością zwiększenia wydatków na działania marketingowe.

Ryzyko podlegania umów prawu obcemu

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

Ryzyko związane ze stosunkowo krótkim okresem działalności

Spółka została zarejestrowana w 2015 r. pod firmą Lichthund Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa i zajęła się wytwarzaniem gier komputerowych jako niezależne studio deweloperskie. Emitent zdobył uznanie na świecie dzięki produkcji swojej pierwszej gry Lichtspeer, co zostało potwierdzone szeregiem nagród (m.in. Google Play Indie Games Contest, IndieCade Awards, Digital Dragons Awards itp.) oraz pozytywnym odbiorem wśród branżowych specjalistów i graczy (wysokie oceny m.in. na Metacritic, Steam, AppStore, Google Play itp.). Gra Lichtspeer została wydana na wiele platform: Steam (PC), Playstation 4, Nintendo Switch, PS Vita, Xbox. Aktualnie Spółka pracuje nad trzema gram, których debiuty planowane są w najbliższych latach. W pierwszym kwartale 2021 r. Spółka przekształciła się w spółkę akcyjną. Pomimo niewątpliwych sukcesów, Spółka istnieje na rynku stosunkowo niedługo. Z upływem lat podmioty działające w danej branży zdobywają cenne doświadczenie umożliwiające im łagodniejsze przechodzenie przez ewentualne kryzysy oraz są w stanie lepiej się do nich przygotować. Podmioty z krótszym doświadczeniem natomiast są bardziej narażone na różnego rodzaju zachwiania, jeśli chodzi o ich działalność oraz sytuację finansową.

Ryzyko związane z koniunkturą w branży gier komputerowych

Koniunktura na rynku gier komputerowych może podlegać istotnym wahaniom. Przez ostatnie lata rynek gier notował wzrost, jednakże popyt w branży gier komputerowych uzależniony jest od wielu czynników wewnętrznych oraz zewnętrznych, na które Spółka nie ma wpływu. Koniunktura na rynku gier komputerowych powiązana jest z koniunkturą innych branż, na przykład branży mediowej, reklamowej, której załamanie może wpłynąć na możliwości promocji produktów tworzonych przez Spółkę. Z tego powodu nie da się przewidzieć czy koniunktura w branży gier komputerowych stale będzie wzrastać, czy też zacznie spadać lub nawet ulegnie załamaniu.

Ryzyko związane z dynamicznym rozwojem i pojawieniem się nowych technologii

Rynek gier, na którym funkcjonuje Emitent jest ściśle związany z różnorodnymi urządzeniami technologicznymi jak komputery, konsole gier wideo, telefony, tablety itp. Nowinki technologiczne, jak i rozwiązania informatyczne charakteryzuje bardzo duża dynamika zmian zarówno w zakresie hardware (sprzętu), jak i software (oprogramowania), a także sposobach ich wykorzystania przez użytkowników końcowych. Istnieje ryzyko, że gry tworzone przez Emitenta nie będą spełniały nowych wymogów technologicznych bądź oczekiwań klientów z uwagi na wysokie potencjalne koszty adaptacji do nowych rozwiązań lub brak możliwości technicznych szybkiego dostosowania się Spółki, co w konsekwencji może przełożyć się na niższą sprzedaż i negatywnie wpłynąć na wyniki Spółki.

Ryzyko związane z procesami konsolidacyjnymi podmiotów konkurencyjnych

Procesy konsolidacyjne podmiotów konkurencyjnych w stosunku do Emitenta mogą doprowadzić do umocnienia pozycji rynkowej tych podmiotów, kosztem pozycji Spółki na rynku krajowym lub

międzynarodowym. Większe podmioty dysponują odpowiednio większym budżetem pozwalającym na lepszą promocję własnych produktów oraz na możliwości produkcyjne, co ma wpływ na ewentualny sukces gry.

9. Pozostałe informacje

Zgodnie z art. 49 ust. 2 Ustawy o rachunkowości sprawozdanie Zarządu z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki. Poniżej zamieszczono pozostałe nie omówione w niniejszym Sprawozdaniu Zarządu z Działalności wymagane informacje.

9.1. Zasady sporządzenia sprawozdania finansowego

Roczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z wymogami Ustawy z dn. 29 września 1994 r. o rachunkowości (z późn. zmianami) obowiązującymi jednostki kontynuujące działalność. Szczegółowe informacje dotyczące zasad rachunkowości, przyjętych założeń oraz metod wyceny zawarte są w Sprawozdaniu Finansowym, które stanowi załącznik do niniejszego Sprawozdania Zarządu.

9.2. Nabycie udziałów własnych

Spółka nie posiada akcji własnych. Nie nabywała ani nie sprzedawała ich w 2024 roku.

9.3. Posiadane przez jednostkę oddziały

Spółka nie posiada oddziałów.

9.4. Informacja o instrumentach finansowych w zakresie ryzyka

W okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2025 r. Spółka nie stosowała zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

9.5. Informacja o przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym

Spółka nie korzysta z metod zarządzania ryzykiem finansowym. Spółka nie korzysta z rachunkowości zabezpieczeń.

9.6. Kluczowe finansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki

Spółka nie wykorzystuje dodatkowych wskaźników finansowych do oceny sytuacji jednostki.

9.7. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

Oświadczenie w sprawie stosowania przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego, zgodnie z § 5 ust. 6.3 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu na rynku NewConnect, stanowi element Raportu Rocznego Spółki za rok obrotowy 2025.

Rafał Zaremba
Prezes Zarządu

Bartosz Pieczonka
Wiceprezes Zarządu

Dariusz Zaremba
Członek Zarządu