

HUUUGE Play Together.

**Globalny sukces
w branży gier**

19 kwietnia 2021 r.

WIZJA

Umożliwienie interakcji użytkownikom
gier mobilnych

MISJA

Zaoferowanie miliardom ludzi
wspólnej zabawy

SZANSA

Współpraca z twórcami gier i studiami
o największym globalnym potencjale

Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Huuuge, Inc. („Spółka”). Czytając Prezentację, zobowiązują się Państwo do przestrzegania przedstawionych poniżej ograniczeń.

Niniejsza Prezentacja jest ściśle poufna dla odbiorcy. Niniejszej Prezentacji, żadnej jej części ani informacji w niej zawartych nie można powielać, rozprowadzać, przekazywać ani w inny sposób ujawniać, bezpośrednio lub pośrednio, jakiegokolwiek innej osobie, ani też publikować, w całości lub w części.

W przypadku uzyskania dostępu do niniejszej Prezentacji przez pomyłkę lub jeżeli odbiorca nie jest adresatem niniejszej Prezentacji ani osobą upoważnioną do korzystania z niej, uprasza się o uwzględnienie poufnego charakteru niniejszej Prezentacji i niezwłoczny kontakt ze Spółką w celu zwrócenia Prezentacji Spółce.

Niniejsza Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży lub subskrypcji ani zachęty do złożenia oferty kupna lub subskrypcji papierów wartościowych. Niniejsza Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny. Niniejsza Prezentacja nie stanowi oferty ani części oferty i nie powinna być interpretowana jako oferta, nakłanianie lub zaproszenie do sprzedaży lub emisji; oferta, nakłanianie lub zaproszenie do subskrypcji, gwarantowania emisji, kupna lub innej formy nabycia papierów wartościowych Spółki lub którejkolwiek z jej spółek zależnych w jakiegokolwiek jurysdykcji; ani jako zachęta/rekomendacja do podjęcia działalności inwestycyjnej w jakiegokolwiek jurysdykcji. Niniejsza Prezentacja ani żadna jej część, ani fakt jej dystrybucji lub publikowania nie stanowią podstawy jakiegokolwiek umowy, zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej ani nie należy się na nich opierać przy podejmowaniu wymienionych działań bądź decyzji.

Informacje zawarte w niniejszej Prezentacji mają jedynie charakter wstępny i orientacyjny, i nie służą przedstawieniu faktycznych informacji wymaganych do oceny Spółki, jej sytuacji finansowej lub jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja nie ma na celu dostarczenia porad księgowych, prawnych lub podatkowych i nie należy się na niej opierać w wymienionym zakresie; nie stanowi też rekomendacji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja jest połączona z prezentacją ustną i nie powinna być wyciągana z kontekstu.

Żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie mogą być uznawane za porady inwestycyjne bądź rekomendacje inwestycyjne. Informacje zawarte w Prezentacji nie zostały zweryfikowane w sposób niezależny. Nie składa się żadnych oświadczeń, gwarancji ani zobowiązań w sposób wyraźny ani dorozumiany co do rzetelności, dokładności, kompletności lub poprawności informacji bądź opinii zawartych w niniejszym dokumencie i nie należy na nich polegać.

Kwestie omówione w niniejszej Prezentacji mogą stanowić prognozy. Stwierdzenia prognozujące to stwierdzenia inne niż stwierdzenia faktów historycznych. Stwierdzenia, które zawierają słowa „oczekiwać”, „zamierzać”, „planować”, „wierzyć”, „projektować”, „przewidywać”, „będzie”, „celować”, „zamierzać”, „może”, „być może”, „kontynuować” i podobne stwierdzenia o charakterze przyszłym lub odnoszącym się do przyszłości wskazują na stwierdzenie prognozujące. Stwierdzenia prognozujące obejmują w szczególności stwierdzenia dotyczące wyników finansowych, strategii biznesowej, planów i celów Spółki związanych z jej przyszłą działalnością (obejmuje to również potencjał rozwoju). Wszystkie stwierdzenia prognozujące zawarte w niniejszej Prezentacji dotyczą spraw, które wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, wątpliwościami oraz innymi czynnikami, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki, wydajność lub osiągnięcia Spółki będą się znacząco różnić od tych wskazanych w tego rodzaju stwierdzeniach prognozujących oraz od wyników, wydajności lub osiągnięć Spółki z przeszłości. Przedmiotowe stwierdzenia prognozujące opierają się na różnych założeniach i szacunkach dotyczących przyszłych wydarzeń, w tym na licznych założeniach dotyczących obecnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz przyszłego środowiska operacyjnego. Spółka uważa, że te szacunki i założenia są uzasadnione, jednak mogą się one okazać nieprawidłowe.

Informacje, opinie i stwierdzenia prognozujące przedstawione w niniejszej Prezentacji są aktualne wyłącznie w dniu niniejszej Prezentacji i mogą ulec zmianie bez wcześniejszego zawiadomienia. Spółka, jej dyrektorzy, agenci, pracownicy i doradcy nie mają zamiaru i jednoznacznie zrzekają się jakiegokolwiek obowiązku lub zobowiązania do tworzenia lub rozpowszechniania jakichkolwiek suplementów, poprawek, aktualizacji lub korekt jakichkolwiek informacji, opinii lub stwierdzeń prognozujących zamieszczonych w niniejszej Prezentacji, aby odzwierciedlały one wszelkie zmiany wydarzeń, warunków lub okoliczności. W zakresie dozwolonym przez obowiązujące przepisy prawa, Spółka ani żaden z jej podmiotów stowarzyszonych, doradców lub przedstawicieli nie ponoszą jakiegokolwiek odpowiedzialności za jakiegokolwiek straty wynikające z jakiegokolwiek wykorzystania niniejszej Prezentacji lub jej treści lub w inny sposób powstałe w związku z niniejszą Prezentacją (wynikające z zaniedbania lub z innej przyczyny).

Niniejsza Prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania ani wykorzystywania przez jakąkolwiek osobę lub podmiot w jakiegokolwiek jurysdykcji, w której taka dystrybucja lub wykorzystanie byłyby sprzeczne z lokalnym prawem lub przepisami bądź w której wspomniane działania wiązałyby się dla Spółki lub któregoś z jej podmiotów stowarzyszonych z kwestiami zezwoleń, zgłoszeń, licencjonowania bądź innych wymogów rejestracyjnych wynikających z mającego zastosowanie prawa. Nieprzestrzeganie tego ograniczenia może stanowić naruszenie obowiązujących w Stanach Zjednoczonych przepisów dotyczących papierów wartościowych. Osoby, w posiadanie których trafi niniejsza Prezentacja, powinny przestrzegać wszystkich tego rodzaju ograniczeń.

PREZENTERZY



Anton Gauffin

Prezes (CEO)

18 lat w Huuuge Games
18 lat w branży



Elad Kushnir

Dyrektor Operacyjny (COO)

3 lata w Huuuge
11 lat w branży



Grzegorz Kania

Dyrektor Finansowy (CFO)

6 miesięcy w Huuuge
23 lata doświadczenia



Tal Shoham

Dyrektor Marketingu (CMO)

1 rok w Huuuge
8 lat w branży

Spis treści

		Strona
01	Najważniejsze wydarzenia 2020	5
02	Informacje o bieżącej działalności	7
03	Informacje finansowe	11



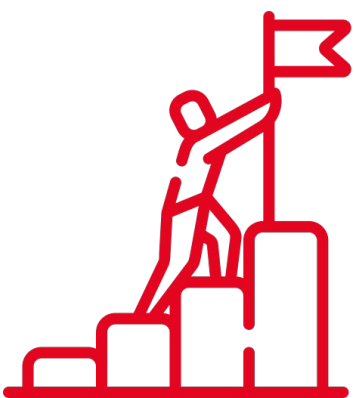
2020: Wyjątkowy rok



Podjęcie **Huuuge™** wyrażone jest słowami **grajmy razem (#PlayTogether)**. Naszą misją jest zaoferowanie miliardom ludzi wspólnej zabawy.



Kreatywne myślenie i oferowanie **wyjątkowych doświadczeń** przyciąga wielu nowych lojalnych i płacących graczy.



Nasza **strategia „buduj i kupuj”** oraz systematyczne działania na rzecz wzrostu w widoczny sposób przekładają się na wyniki finansowe. Nasza spółka **rozwija się globalnie**, a nasze dotychczasowe sukcesy to dopiero początek.

HUUUGE Play Together.

\$333 mln

Przychody

7,4%

Wskaźnik konwersji
flagowych gier

+188%

Skorygowany zysk
netto

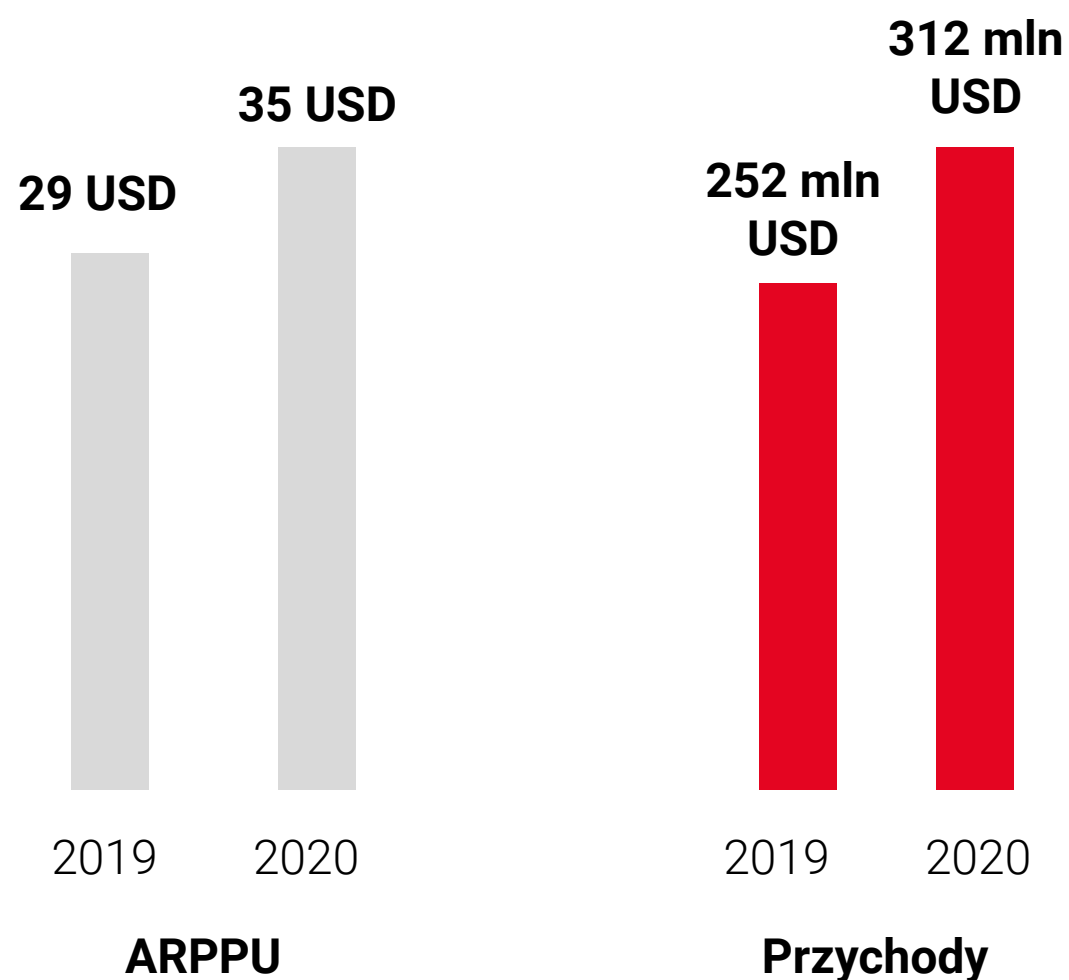
Spis treści

	Strona
01 Najważniejsze wydarzenia 2020 r.	5
02 Informacje o bieżącej działalności	7
03 Informacje finansowe	11



Flagowe gry

Oferujemy doświadczenia zachęcające graczy do pozostania z nami na dłużej



Istotna poprawa wskaźników monetyzacji

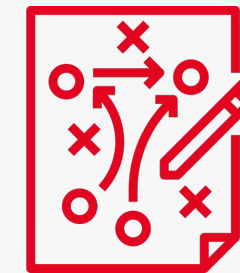
22% Wzrost ARPPU r/r

7,4% Miesięczna konwersja, wzrost o **0,9 pp r/r**



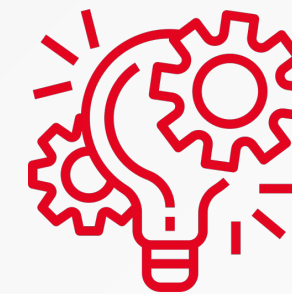
Budujemy jeden z najbardziej profesjonalnych zespołów gier na świecie

- Zatrudniliśmy ponad 110 ekspertów z globalnej branży gier



Wprowadzamy nowe funkcjonalności

- HUUUGE Charms
- Casino Fever
- Wysokiej jakości content gier
- + wiele więcej



Wzmacniamy przewagę technologiczną

- Gry nowej generacji
- Nowoczesne narzędzia do pozyskiwania użytkowników
- Modele wykorzystujące sztuczną inteligencję
- + wiele więcej

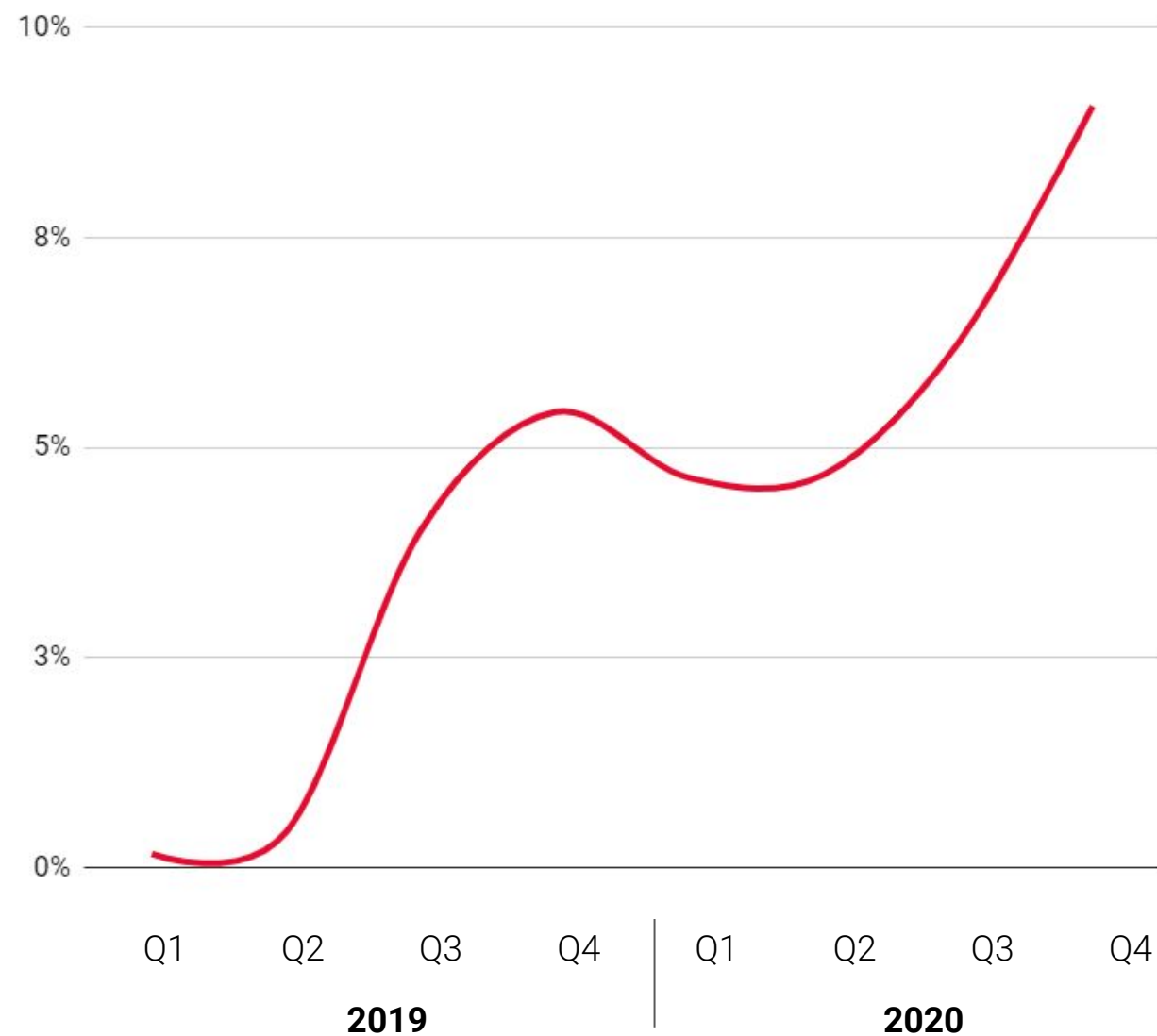


Realizujemy wiele działań LiveOps

- Skutkiem było wiele miesięcy z rekordową monetyzacją
- Zwiększone zaangażowanie i utrzymanie użytkowników

Nowe gry

Szybki wzrost przekłada się na dynamicznie rosnącą dywersyfikację przychodów



Nowe gry jako (%) całkowitych przychodów

9%

Nowe gry jako % całkowitych przychodów w 4Q 2020

11%

Nowe gry jako % całkowitych przychodów w grudniu 2020

3x

Dzienna liczba aktywnych użytkowników (DAU) nowych gier potroiła się

Nota: dane za cały 2020 rok



Traffic Puzzle

Premiera: kwiecień 2019 r.

+2,6x Średnie dzienne przychody

+2,2x DAU r/r

Rekordowo wysokie przychody w 4 kw. 2020



Star Slots

Premiera: styczeń 2020 r.

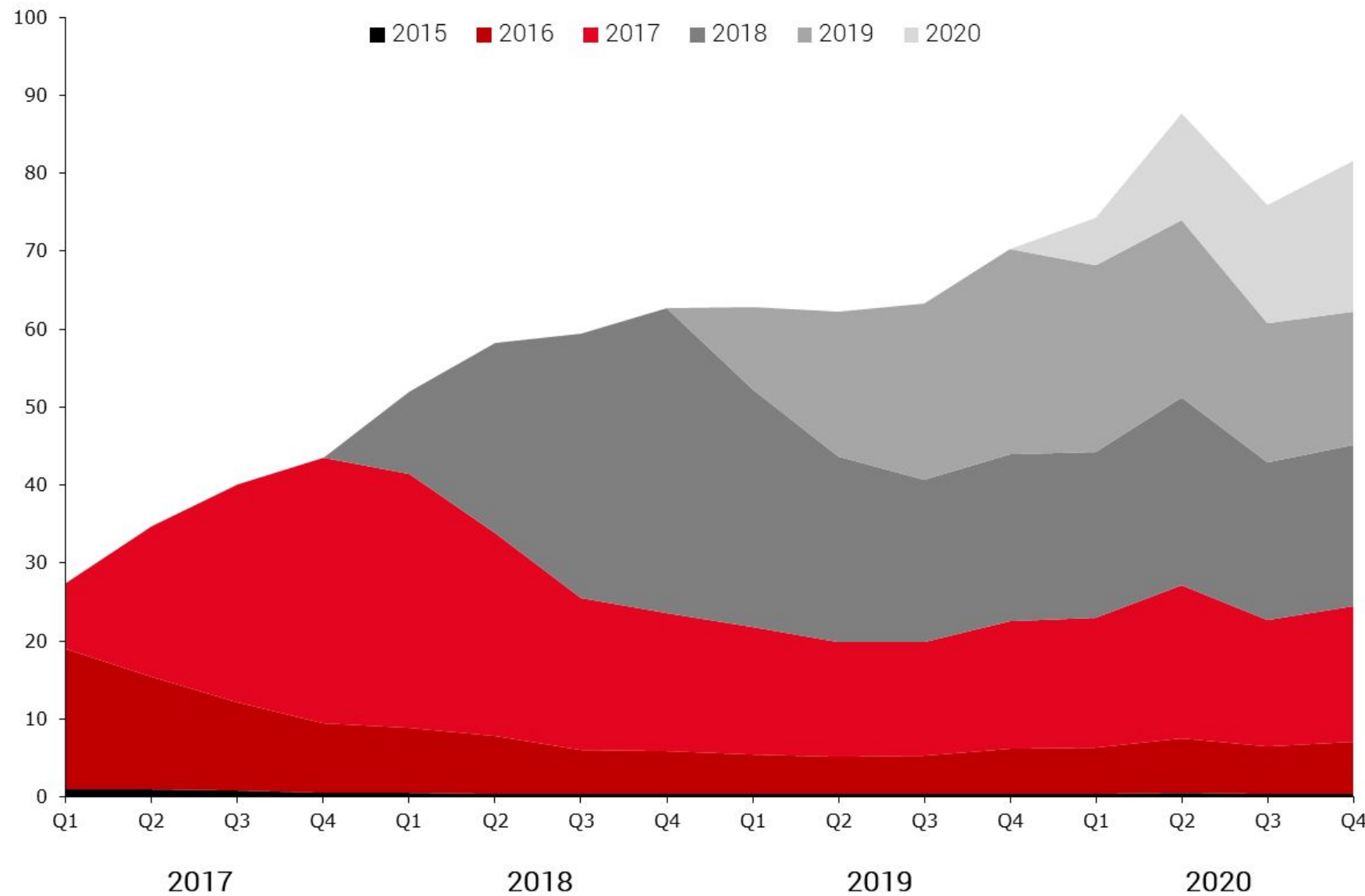
+3,4x Średnie dzienne przychody

+2,0x ARPDAU r/r

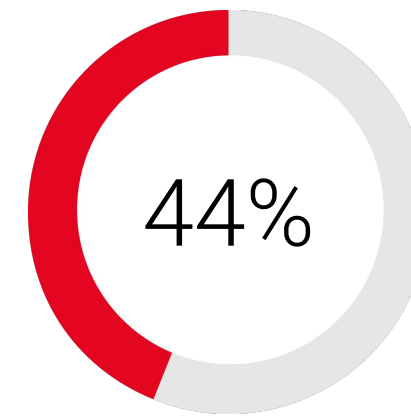
Rekordowo wysokie przychody w 4 kw. 2020

Ponadczasowy charakter naszych gier

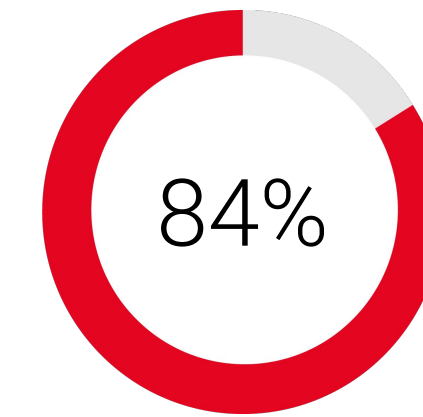
Przychody kwartalne wg roku instalacji (w mln USD)



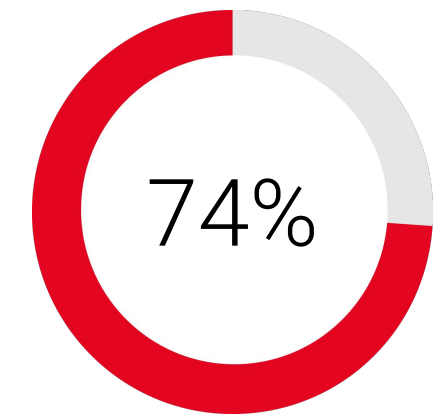
Prawdziwie społecznościowe - wyniki naszych gier należą do najlepszych w swojej klasie



graczy należy do klubu



płacących graczy wchodzi w interakcje z innymi graczami



płacących graczy należy do co najmniej jednego klubu

ARPDau klubowicza jest ok.

6x wyższe

niż gracza nienależącego do klubu

ARPPU klubowicza jest o ok.

40% wyższe

niż gracza nienależącego do klubu

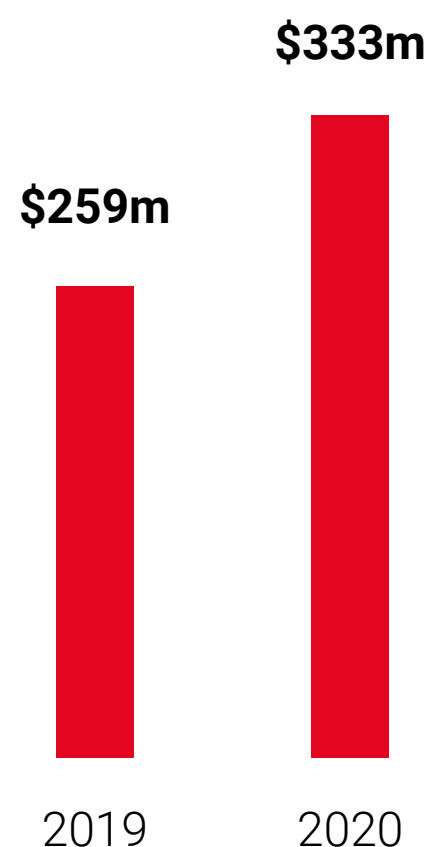
Huuuge Casino i Billionaire Casino

Spis treści

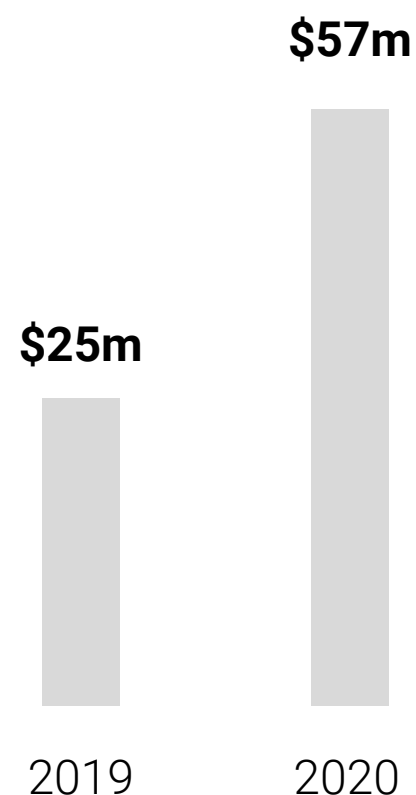
	Strona
01 Najważniejsze wydarzenia 2020 r.	5
02 Informacje o bieżącej działalności	7
03 Informacje finansowe	11



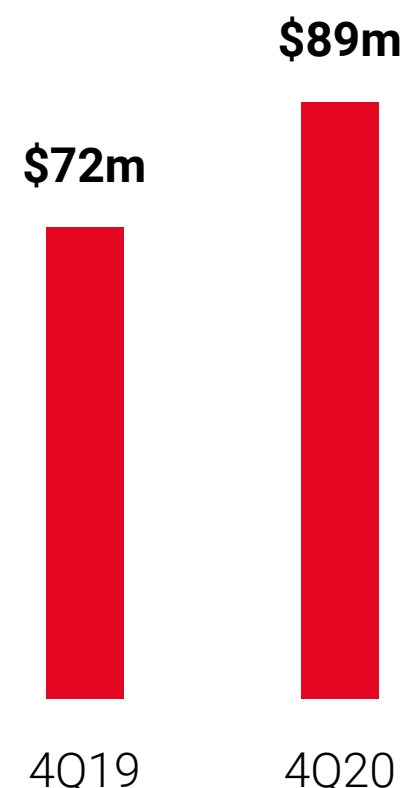
Najważniejsze dane finansowe



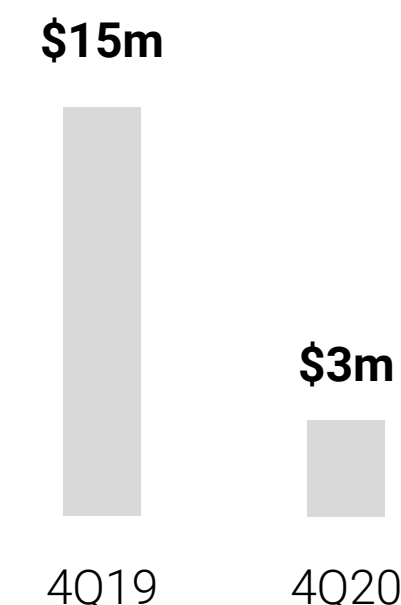
Przychody



Skorygowana EBITDA



Przychody



Skorygowana EBITDA

- **28% wzrostu przychodów r/r w 2020**
- **34% UAMC/przychody w 2020** (46% w 2019), ok. 30% całości UAMC wydawane jest na nowe gry
- **17% Skorygowana marża EBITDA w 2020** (10% w 2019)
- **24% wzrostu przychodów r/r w 4 kw. 2020** dzięki flagowym, jak i nowym grom, wysoka baza z 4kw. 2019 spowodowana poprawą monetyzacji gier
- **45% UAMC/przychody w 4kw. 2020** (35% w 4 kw. 2019)
- Spadek skor. EBITDA w 4 kw. 2020 r/r **zgodnie z harmonogramem rozwoju produktów i potencjałem wzrostu ROI**, w tym nakładami na skalowanie nowych gier

Wyniki finansowe w 2020 i 4kw 2020

	mln USD	4kw20	4kw19	Zmiana	2020	2019	Zmiana
01	Przychody	89,2	72,1	24%	332,7	259,4	28%
	Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	62,9	50,2	25%	233,1	180,2	29%
	Koszty sprzedaży i marketingu	-43,6	-27,8	57%	-125,1	-129,5	-3%
02	- kampanie UA	-40,0	-25,2	58%	-111,5	-119,9	-7%
	- Ogólne koszty sprzedaży i marketingu	-3,6	-2,5	43%	-13,6	-9,6	42%
03	Koszty prac badawczo-rozwojowych	-8,7	-4,2	109%	-29,8	-15,8	88%
	Koszty ogólnego zarządu	-10,0	-3,6	174%	-27,6	-14,2	95%
04	Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	-0,4	-6,5		-0,3	-6,5	
05	Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	0,1	8,1	-99%	50,2	14,2	253%
	Przychody/koszty finansowe	-108,2	-0,8		-126,4	-5,4	
	Zysk/(strata) brutto	-108,2	7,3		-76,2	8,9	
	Podatek dochodowy	0,8	-2,3		-6,4	-4,6	
	Zysk/(strata) netto za rok finansowy	-107,4	5,0		-82,6	4,3	

01 2020: Wzrost przychodów dzięki flagowym grom (+24% r/r) i nowym grom, które odnotowały 2,8x wzrost

02 2020: Zmniejszenie UA r/r dzięki optymalizacji działań marketingowych. Zmniejszenie dotyczy UA z tytułu flagowych gier (koncentracja na retargetingu i graczach o wysokiej wartości), natomiast UA z tytułu nowych gier wzrosło 2,3x.

4 kw. 2019: Wzrost UA w dużej części spowodowany był decyzją o przyspieszeniu skalowania nowych gier.

2020 i 4 kw. 2020: rozwój wewnętrznych zespołów i kompetencji marketingowych

03 2020 i 4 kw. 2020: Większa liczba i wyższe stanowiska członków zespołu ds. badań i rozwoju i ESOP, a pensje ujęte w pozycji Koszty ogólnego zarządu

04 2019: Jednorazowa rezerwa na sprawę z Waszyngtonu

05 2020 i 4 kw. 2019: aktualizacja wyceny akcji uprzywilejowanych (przekonwertowanych na zwykłe z dniem 5 lutego 2021 r.)

Skorygowane vs wykazane

mln USD	4 kw. 2020	4 kw. 2019	Zmiana	2020	2019	Zmiana
<u>EBITDA</u>	<u>1,5</u>	<u>8,6</u>	<u>-82%</u>	<u>53,5</u>	<u>16,2</u>	<u>230%</u>
Transakcje jednorazowe	0,0	6,5		0,0	6,5	
ESOP	1,5	0,4		3,8	2,1	
<u>Skorygowana EBITDA</u>	<u>3,1</u>	<u>15,5</u>	<u>-80%</u>	<u>57,3</u>	<u>24,8</u>	<u>131%</u>
<u>Skorygowana marża EBITDA (%)</u>	<u>3%</u>	<u>22%</u>		<u>17%</u>	<u>10%</u>	
<u>Zysk/(strata) netto za rok</u>	<u>-107,4</u>	<u>5,0</u>		<u>-82,6</u>	<u>4,3</u>	
Jednorazowe	0,0	6,5		0,0	6,5	
ESOP	1,5	0,4		3,8	2,1	
Aktualizacja wyceny akcji uprzywilejowanych	108,7	0,7		127,8	3,9	
Wpływ podatku	-0,8	0,0		-0,8	0,0	
<u>Skorygowany wynik netto</u>	<u>2,1</u>	<u>12,6</u>	<u>-84%</u>	<u>48,1</u>	<u>16,7</u>	<u>188%</u>
<u>Skorygowany wynik netto (%)</u>	<u>2,3%</u>	<u>17,4%</u>		<u>14,5%</u>	<u>6,4%</u>	

Bilans za 2020

	mIn USD	2020	2019
	Aktywa trwałe	17,3	4,7
01	Aktywa obrotowe	124,5	48,4
	<u>Aktywa razem</u>	141,8	53,1
02	<u>Kapitał własny razem</u>	-96,0	-19,8
	Zobowiązania długoterminowe	183,0	50,1
	Zobowiązania krótkoterminowe	54,8	22,8
03	<u>Pasywa razem</u>	141,8	53,1

01 2020: Ponad 70% aktywów obrotowych stanowią środki pieniężne

02 2020: Ujemny kapitał własny z powodu niepodzielonych zysków/straty (związanych z aktualizacją wyceny akcji uprzywilejowanych) i akcji własnych (umorzonych w styczniu 2021)

03 2020: Akcje uprzywilejowane Serii C (176 mln USD), przekształcone w akcje zwykłe w IPO (5.02.2021) i ujęte w kapitale własnym po 5.02.2021

Przepływy pieniężne za 2020 i 4 kw. 2020

	mln USD	4 kw. 2020	4 kw. 2019	2020	2019
	Zysk przed opodatkowaniem	-108,2	7,3	-76,2	8,9
01	Przepływy pieniężne z dział. operac.	15,0	5,7	73,2	13,0
02	Przepływy pieniężne z dział. inw.	-1,9	-0,2	-5,5	-0,6
03	Przepływy pieniężne z dział. fin.	-1,3	-20,0	0,0	-21,1
04	Zmiana stanu środków pieniężnych	11,9	-14,6	67,8	-8,7
	<u>Środki pieniężne na koniec okresu</u>	94,2	26,3	94,2	26,3

01 2020: (i) wzrost EBIT o 36 mln USD i (ii) pozytywna zmiana NWC o 20 mln USD.

02 2020: głównie nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wart. niematerialnych, także Playable Platform, Double Star, przejęcie

03 2019: wykup akcji, bez wpływów z emisji akcji

04 Razem ze środkami z IPO na inwestycje w naszą strategię „buduj i kupuj” mamy ok. 200 mln USD

Podsumowanie IPO

Wartość oferty

442 mln USD

Największa IPO w branży gier w Polsce i
największa IPO w branży gier mobilnych w
Europie

Okolo

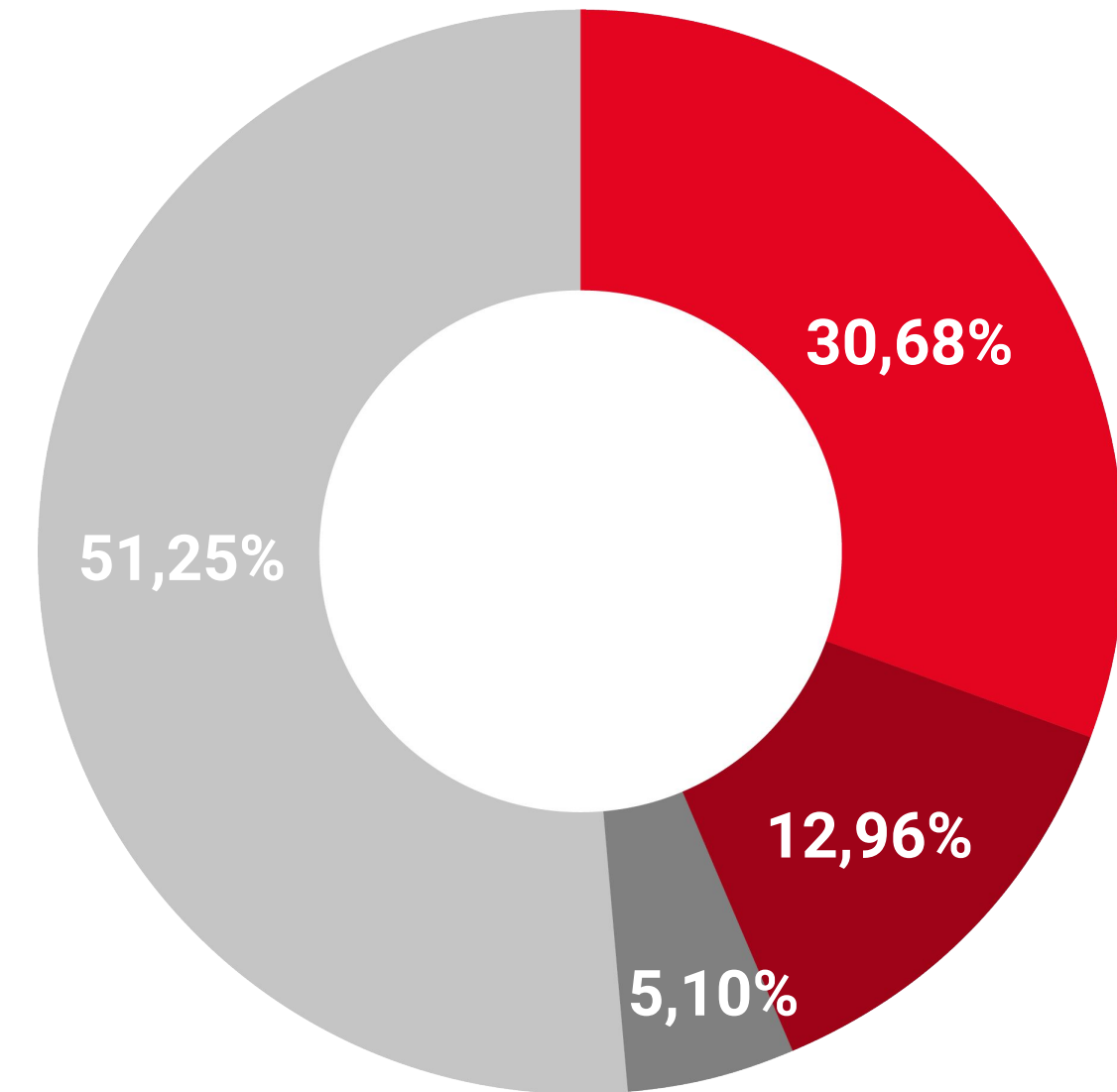
100 mln USD

wpływów z emisji akcji, po odjęciu kosztów i
środków wykorzystanych na stabilizację

Inwestorzy z ponad

20 krajów w IPO

Struktura akcjonariatu



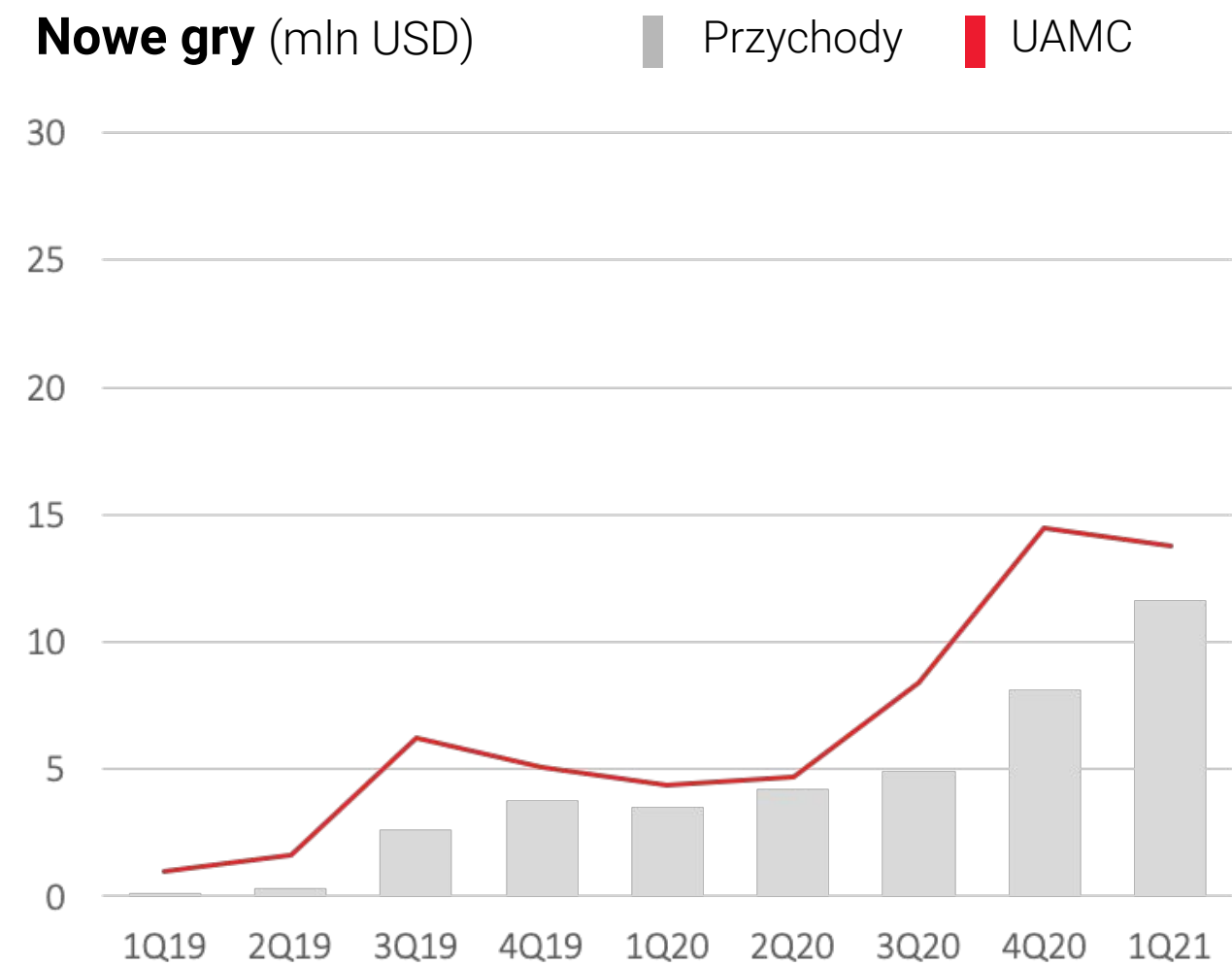
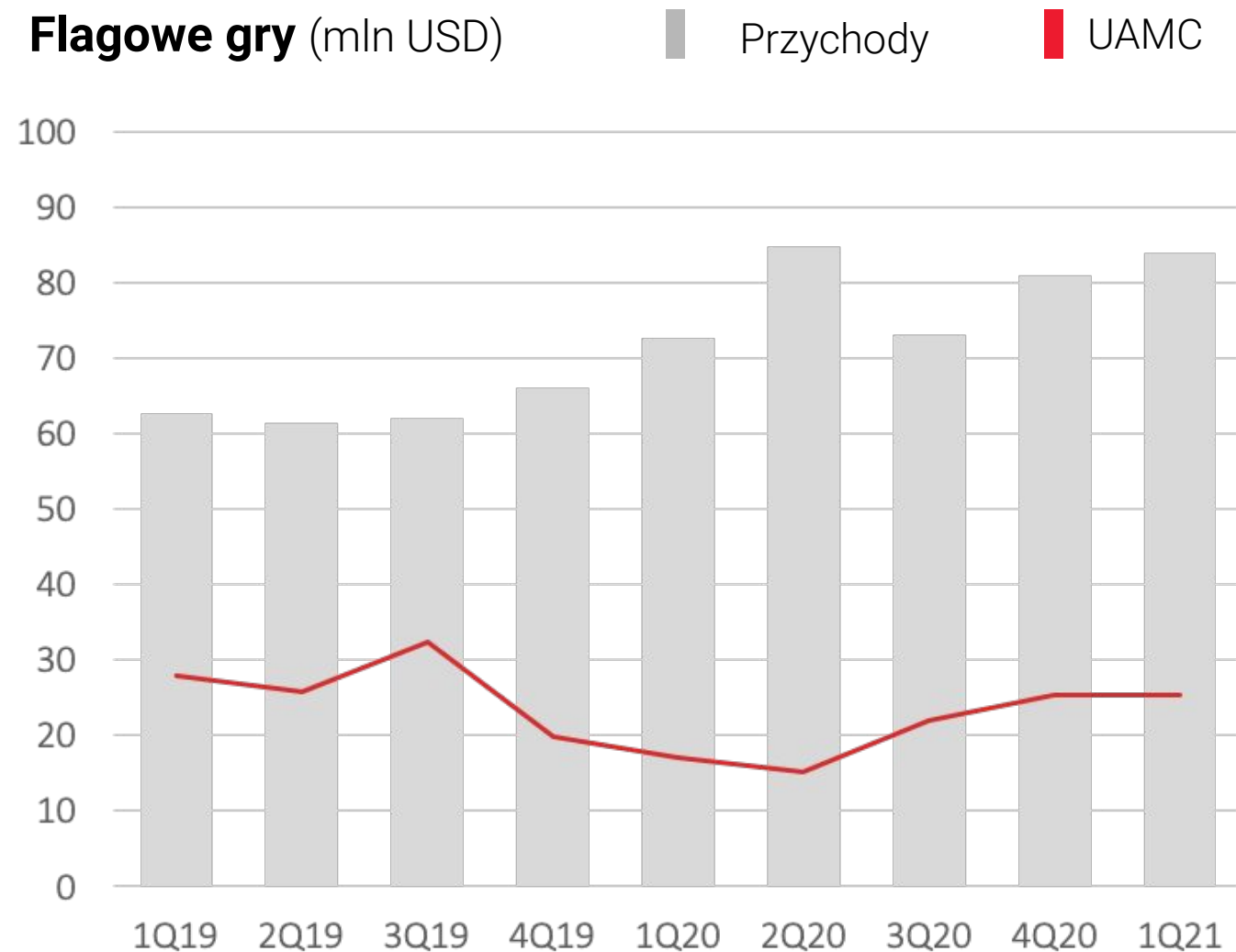
Inni
(włączając 3,3 mln akcji
własnych bez prawa głosu)

Anton Gauffin
(przez Big Bets OÜ)¹

Raine Group
(przez RPII HGE LLC)¹

Kora Management

Dane kwartalne: inwestycje w skalę



+27%

Wzrost przychodów łącznie w 1Q 2021

30%

Wzrost przychodów - flagowe gry w 1Q 2021

3,2x

Wzrost przychodów - nowe gry w 1Q 2021

Nota: dane wstępne, nieaudytowane

UAMC - User Acquisition Marketing Campaign - Kampanie marketingowe mające na celu pozyskiwanie użytkowników

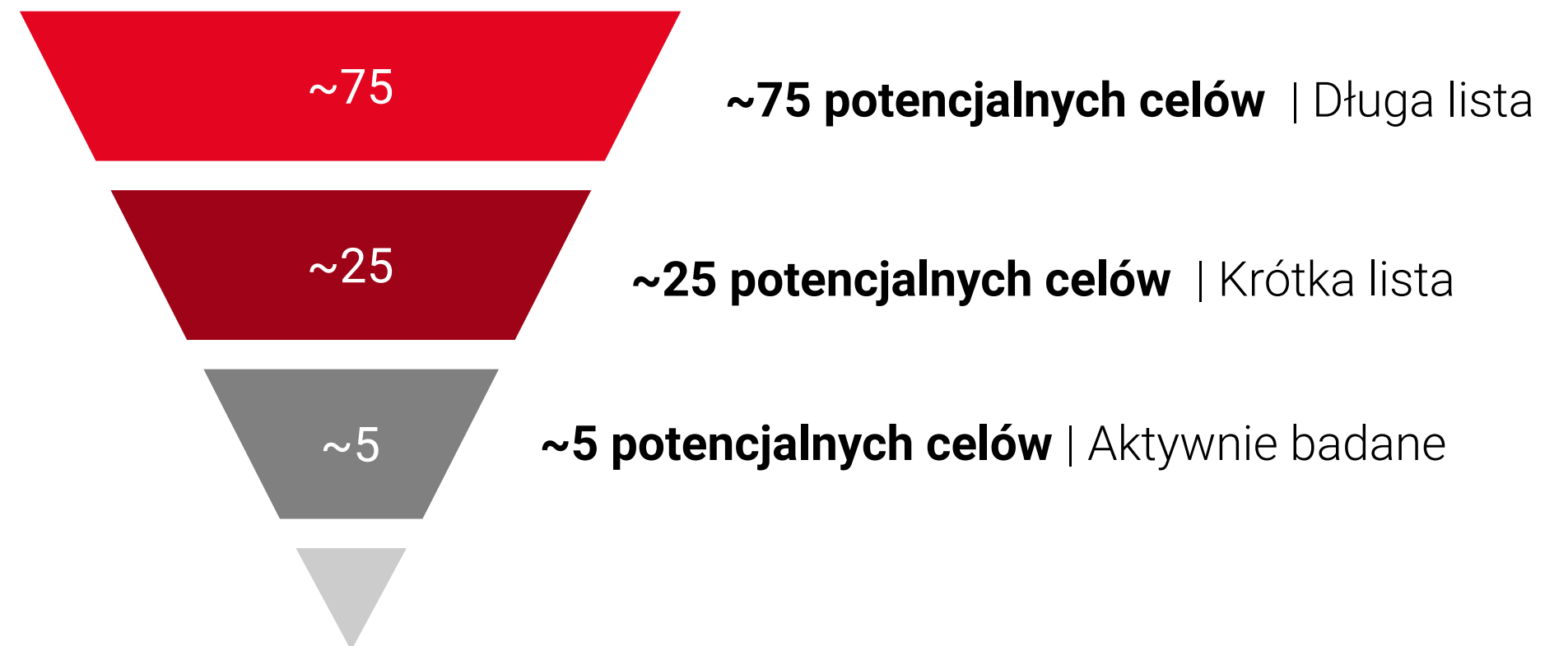
Na czym skupimy się 2021? - strategia „buduj i kupuj”



Docelowy profil firm:

- + Stały wzrost przychodów
- + Generowanie EBITDA
- + Sprawdzony(e) strumień(nie) przychodów
- + Koncentracja na grach typu *casual* lub *social casino*

LEJEK ZAKUPOWY strategii „kupuj”



Fuzje i przejęcia

wykorzystanie wpływów z IPO
do końca 2022 r.



HUUUGE

Play Together.

Więcej informacji znaleźć można na stronie <https://ir.huuugegames.com>

Załącznik - Słownik pojęć

ARPDau	Średni przychód na dziennego aktywnego użytkownika.
ARPPU	Średnie przychody na płacącego użytkownika.
Planowane przychody	Ujęte przychody powiększone lub pomniejszone o zmianę przychodów przyszłych okresów w okresie.
DAU	Liczba indywidualnych użytkowników, którzy grali w grę w danym dniu.
DPU	Liczba graczy (aktywnych użytkowników), którzy dokonali zakupu w danym dniu.
Live Ops	Działania mające na celu zwiększenie zaangażowania graczy, m.in. dodawanie do gier nowych funkcji, powtarzające się i jednorazowe wydarzenia wirtualne, w których gracze mogą uczestniczyć, oraz aktywne zarządzanie promocjami w grze.
MAU	Liczba indywidualnych użytkowników, którzy grali w grę w danym miesiącu.
Miesięczna konwersja	Odsetek MAU, który dokonał przynajmniej jednego zakupu w miesiącu w tym samym okresie Mikropłatności Płatności dokonywane przez użytkowników po pobraniu gry w związku z zakupem dodatkowych funkcji w grze. Mikropłatności mogą być wykonywane za pomocą różnych metod płatności bezgotówkowych (np. karta płatnicza, przelew), różnych kanałów elektronicznych (np. bankowość elektroniczna, telefon komórkowy) lub usług płatniczych (np. PayPal).
MPU	MPU definiujemy jako liczbę graczy (aktywnych użytkowników), którzy dokonali zakupu przynajmniej raz w danym miesiącu.
Retencja	Liczba użytkowników, którzy kontynuowali korzystanie z gry po upływie określonego czasu od pobrania aplikacji.
UAMC Kampanie marketingowe mające na celu pozyskiwanie użytkowników	Proces pozyskiwania użytkowników poprzez płatne kampanie lub oferty promocyjne