

ZAPIS CHATA Z INWESTORAMI INDYWIDUALNYMI

z dnia 22 kwietnia 2021

**Na pytania dotyczące wyników za 2020 rok i nie tylko odpowiadał
Grzegorz Kania, Dyrektor Finansowy Huuuge, Inc.**

Grzegorz Kania: Witam Państwa na naszym pierwszym czacie inwestorskim. Cieszę się, że dołączyło tylu inwestorów i będę miał okazję odpowiedzieć na Państwa pytania.

Monika: W jakim okresie czasu spółka planuje wykorzystać środki pozyskane z oferty publicznej?

Grzegorz Kania: W trakcie oferty mówiliśmy o perspektywie 18 miesięcy i to podtrzymujemy.

Irek: W optymistycznym scenariuszu, do ilu akwizycji może dojść w tym roku?

Grzegorz Kania: Nie komentujemy ile akwizycji zrobimy w jakim czasie, ale prowadzimy aktywne rozmowy z 5 potencjalnymi celami przejęć.

Radosław M.: Kiedy spółka może zacząć wypłacać dywidendę?

Grzegorz Kania: Zgodnie z informacjami przekazanymi podczas oferty publicznej, obecnie nie mamy w planach wypłaty dywidendy, inwestujemy w rozwój.

Filip C.: Spółka wróciła do wyższych nakładów marketingowych w 4Q20 roku. Jak pod względem kosztów marketingu może wyglądać 2021 rok?

Grzegorz Kania: Zgodnie z naszymi oczekiwaniami, które prezentujemy w raporcie rocznym, oczekujemy około 33-35% wskaźnika wydatków na kampanie marketingowe do przychodów w 2021

Michał Wąsik: Spółka posiada ujemne kapitały własne. Czy to rodzi jakieś poważne ryzyka na przyszłość?

Grzegorz Kania: Nasze ujemne kapitały własne wynikają z wyceny zobowiązań z tytułu akcji uprzywilejowanych serii C. Bezpośrednio przed debiutem wszystkie te akcje zostały zamienione na akcje zwykłe i tym samym kapitały będą dodatnie od 1Q21.

serek: Przychody Huuuge Casino w 2020 roku zwiększyły się o 26% rdr., a przychody Billionare Casino o 20% rdr. Uważam, że to słaby wynik biorąc pod uwagę fenomenalne otoczenie dla producentów gier w 2020 roku. Myślę, że spółka mogła lepiej wykorzystać ten czas. Jakby się Pan do tego odniósł?

Grzegorz Kania: Biorąc pod uwagę raporty branżowe, widzimy wyraźnie, że nasze dynamiki były zbliżone do rynku lub lepsze i jesteśmy zadowoleni z tych wyników.

Natan: W 2019 roku na kampanie marketingowe – pozyskiwanie użytkowników spółka wydała 120 mld usd, a w 2020 roku było to mniej, tj. 111 mld usd. Czym była dyktowana decyzja, żeby w takim roku, jak 2020 rok, ograniczać wydatki marketingowe, zamiast je istotnie zwiększać?

Grzegorz Kania: Spadek wydatków marketingowych w 2020 wynikał z optymalizacji działań i narzędzi marketingowych i skupieniu na kampaniach retargetingowych, które cechują się wyższą efektywnością. Jeśli chodzi o nowe tytuły spółki, wydatki marketingowe zostały zwiększone istotnie (ponad dwukrotnie)

Marek: Spodziewał się Pan spadku kursu po ogłoszeniu raportu finansowego za 2020? Z czego owy spadek mógł wynikać?

Grzegorz Kania: Na wycenę spółki przez naszych inwestorów patrzymy w perspektywie długoterminowej, jesteśmy przekonani, że w takiej perspektywie wyniki naszej pracy zostaną docenione. Cieszymy się z oceny ogłoszonych wyników przez analityków komentujących wyniki spółki.

Tadeusz S.: W 2020 roku mocno wrosły koszty wynagrodzeń. Jakie były główne powody? Jak może się to kształtować w przyszłości?

Grzegorz Kania: Wzrost kosztów wynagrodzeń wynika głównie ze wzrostu zatrudnienia w spółce, w ciągu 2020 liczba pracowników zwiększyła się o 117 osób.

Jakub Mazur: Dlaczego spółka wybrana polską giełdę do IPO?

Grzegorz Kania: Jesteśmy związani z Polską prawie od początku działalności. Ponad 70% zespołu jest w Polsce. GPW jest liderem pod względem liczby spółek z branży gier. To był naturalny kierunek dla Huuuge.

Inwestor332: Czym kieruje się spółka wybierając kandydatów do potencjalnych przejęć?

Grzegorz Kania: Docelowy profil firm:

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

Ryszard: Czy Huuuge ma w planach wydawanie kolejnych własnych gier, pomijając nowe tytuły z akwizycji?

Grzegorz Kania: Nasza strategia to Buduj i Kupuj i ciągle pracujemy nad nowymi tytułami.

Monika Roztocka: Czy oczekują Państwo dwucyfrowej dynamiki wzrostu ARPU w 2021 roku?

Grzegorz Kania: Spodziewany jest wzrost ARPDau dla flagowych gier o kilkanaście procent rdr. Oczekujemy, iż głównymi motorami wzrostu ARPDau będzie poprawa konwersji DAU w DPU, jak również poprawa monetyzacji w oparciu o wykorzystanie danych.

Sebastian K.: Czy Traffic Puzzle i Star Slots generują już dodatnie wyniki finansowe?

Grzegorz Kania: W 1Q21 wydatki na pozyskanie użytkowników ciągle przewyższały generowane przychody - jest to naturalny etap cyklu życia gry i z dużym optymizmem patrzymy na dynamikę przychodów i użytkowników tych gier.

Paweł Nowak: Jakiej dynamiki wzrostów przychodów oczekują Państwo w 2021 oraz 2022?

Grzegorz Kania: Spodziewamy się dynamiki przychodów w 2021 roku na poziomie dwudziestu kilku procent.

amator: Jakie główne czynniki mogą wpływać na wyniki Emitenta w kolejnych okresach?

Grzegorz Kania: Bardzo ciekawe pytanie. Odpowiedź byłaby bardzo obszerna, odnieśliśmy się do tego szczegółowo w raporcie rocznym.

fifi: W 4Q20 mocno spadły skorygowane zyski spółki. Czy w 2021 roku możliwe jest wykazanie wyższych zysków niż w 2020 roku?

Grzegorz Kania: W 4Q20 spółka zwiększyła inwestycje w pozyskanie użytkowników, co wynikało zarówno z harmonogramu rozwoju produktów oraz inwestycji w nowe tytuły. Większe inwestycje kontynuowane były w 1Q21 i w nieco mniejszym stopniu w 2Q21. W całym 2021 oczekujemy poprawy skorygowanych wyników finansowych.

Radek: Czy w Pana opinii postępujące szczepienia i odmrażanie gospodarek może spowodować odpływ graczy, który może być szczególnie widoczny w okresie wakacyjno-urlopowym? Czy w Pana opinii może to mieć negatywny wpływ na wyniki HUUUGE?

Grzegorz Kania: Moim zdaniem przyspieszenie istniejących przed pandemią trendów nie zostanie odwrócone po odmrożeniu gospodarek.

Aleksander Pawłowski: Zastanawia mnie docelowy profil firm. Wymieniają Państwo m.in. (1) stały wzrost przychodów, (2) generowanie EBITDA. Cemu generowanie EBITDA, a nie stały wzrost EBITDA?

Grzegorz Kania: Na rynku zdarzają się przejęcia spółek nierentownych, nas interesują te, które osiągnęły próg rentowności i potencjał do wzrostu przychodów.

Waldemar G.: Jaki poziom może mieć wskaźnik UAMC/przychody w 2021 roku?

Grzegorz Kania: W przypadku flagowych gier, koszt pozyskiwania użytkowników (UAMC) szacujemy w 2021 na poziomie 26-28% przychodów z tych gier, a całkowity koszt pozyskiwania użytkowników szacujemy się na poziomie 33-35% przychodów Grupy w 2021 r.

Czarek: Jak długo gry Huuuge Casino i Billionaire Casino mogą dobrze performować? Na jaki okres szacują Państwo okres życia tych gier?

Grzegorz Kania: Gry z segmentu social casino to tzw. gry evergreen, czyli charakteryzujące się długim cyklem życia i generujące przychody w długim okresie. Najstarsze tytuły z tego gatunku mają ponad 10 lat i cały czas poprawiają swoje wyniki.

Eryk: Z jakimi grami w portfolio spółka wiąże największe nadzieje na 2021 rok?

Grzegorz Kania: Jesteśmy przekonani, że nasze flagowe gry (Huuuge Casino i Billionaire) utrzymają wysoką dynamikę i z dużym optymizmem patrzymy na wzrost przychodów Traffic Puzzle i Star Slots.

anon: Czy w bieżącym roku, a przed 5 lutego 2021 tj. przed dniem skonwertowania akcji uprzywilejowanych serii C na akcje zwykłe zostało zgłoszone jakiekolwiek roszczenie o wykup w. w. akcji uprzywilejowanych?

Grzegorz Kania: W przeddzień debiutu wszystkie akcje uprzywilejowane Serii C zostały zamienione na akcje zwykłe.

Wiktor: Kiedy ma wejść nowa polityka prywatności Apple? Jaka część przychodów Emitenta pochodzi z iOS? Jakie przełożenie na działalność i wyniki może mieć nowa polityka?

Grzegorz Kania: Według informacji przekazanych przez Apple wdrożenie nowej polityki prywatności planowane jest na 26.04.2021. W 2020 przychody z wpływów reklamowych

wynosiły u nas około 2%, w związku z czym wpływ tych zmian na przychody będzie naszym zdaniem ograniczony. W sumie przychody z iOS (Apple) stanowiły w 2020 mniej niż 40%.

Grzegorz Kania: Bardzo serdecznie dziękuję za pierwsze spotkanie z Państwem. Z przyjemnością spotkam się z przy okazji wyników za 1Q21. W razie pytań proszę o kontakt z naszym działem relacji inwestorskich.