

**HUUUGE**

**III kw. 2024**

**PREZENTACJA**

LISTOPAD 2024



# ZASTRZEŻENIE PRAWNE



Niniejsza prezentacja ("Prezentacja") została przygotowana przez Huuuge, Inc, ("Spółka"). Zapoznając się z treścią Prezentacji, wyrażasz zgodę na poniższe ograniczenia.

Prezentacja jest chroniona prawem autorskim, w szczególności ustawą z dnia 4 lutego 1994 r, o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości zdjęć i grafik zawartych w Prezentacji bez zgody autora jest zabronione.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży lub objęcia ani zaproszenia do złożenia oferty nabycia lub objęcia papierów wartościowych. Niniejsza Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny. Niniejsza Prezentacja nie jest ani nie stanowi części oferty i nie powinna być interpretowana jako oferta, zachęta lub zaproszenie do sprzedaży lub emisji, lub oferta, zaproszenie lub zaproszenie do subskrypcji, gwarantowania, kupna lub innego nabycia papierów wartościowych Spółki lub którejkolwiek z jej spółek zależnych w jakiegokolwiek jurysdykcji, lub zachęta/zalecenie do podjęcia działalności inwestycyjnej w jakiegokolwiek jurysdykcji. Ani niniejsza Prezentacja, ani jakakolwiek jej część, ani fakt jej dystrybucji lub emisji nie mogą stanowić podstawy ani nie można na nich polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie mają jedynie charakter wstępny i orientacyjny i nie mają na celu zawarcia informacji, które byłyby wymagane do oceny Spółki, jej sytuacji finansowej i/lub jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja nie ma na celu zapewnienia i nie należy na niej polegać w zakresie doradztwa księgowego, prawnego lub podatkowego, ani nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej. Niniejsza Prezentacja została przedstawiona w połączeniu z prezentacją ustną i nie powinna być wrywana z kontekstu.

Żadne informacje zawarte w niniejszej Prezentacji nie mogą być traktowane jako porada inwestycyjna lub rekomendacja inwestycyjna. Informacje zawarte w Prezentacji nie zostały niezależnie zweryfikowane. Nie składa się żadnych oświadczeń, gwarancji ani zobowiązań, wyraźnych lub dorozumianych, ani nie należy polegać na rzetelności, dokładności, kompletności lub poprawności informacji lub opinii zawartych w niniejszej Prezentacji.

Kwestie omówione w niniejszej Prezentacji mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości stanowią stwierdzenia inne niż stwierdzenia faktów historycznych. Stwierdzenia zawierające słowa "oczekuje", "zamierza", "planuje", "uważa", "przewiduje", "będzie", "celuje", "dąży", "może", "byłby", "mógłby", "będzie kontynuować" i podobne stwierdzenia o charakterze przyszłym lub wybiegającym w przyszłość identyfikują takie stwierdzenia dotyczące przyszłości.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują w szczególności stwierdzenia dotyczące wyników finansowych, strategii biznesowej, planów i celów Spółki w zakresie przyszłej działalności (w tym potencjału wzrostu). Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji odnoszą się do kwestii, które wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością i innymi czynnikami, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki, wydajność lub osiągnięcia Spółki będą istotnie różnić się od tych wskazanych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości oraz od wyników, wydajności lub osiągnięć Spółki w przeszłości. Takie stwierdzenia dotyczące przyszłości opierają się na różnych założeniach i szacunkach dotyczących przyszłych wydarzeń, w tym licznych założeniach dotyczących obecnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz przyszłego środowiska operacyjnego, Chociaż Spółka uważa, że te szacunki i założenia są uzasadnione, mogą one okazać się błędne.

Informacje, opinie i stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszej Prezentacji dotyczą wyłącznie stanu na dzień niniejszej Prezentacji i mogą ulec zmianie bez powiadomienia. Spółka, jej dyrektorzy, przedstawiciele, pracownicy i doradcy nie zamierzają i wyraźnie zrzekają się jakiegokolwiek obowiązku, zobowiązania lub odpowiedzialności za sporządzenie lub rozpowszechnienie jakiegokolwiek uzupełnienia, zmiany, aktualizacji lub korekty jakichkolwiek informacji, opinii lub stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej Prezentacji w celu odzwierciedlenia zmiany jakichkolwiek zdarzeń, warunków lub okoliczności. W zakresie dozwolonym przez obowiązujące przepisy prawa, ani Spółka, ani żaden z jej podmiotów powiązanych, doradców lub przedstawicieli nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności (z tytułu zaniedbania lub z innego tytułu) za jakiegokolwiek straty wynikające z jakiegokolwiek wykorzystania niniejszej Prezentacji lub jej treści, lub powstałe w inny sposób w związku z niniejszą Prezentacją.

Niniejsza Prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania lub wykorzystywania przez jakąkolwiek osobę lub podmiot w jakiegokolwiek jurysdykcji, w której takie rozpowszechnianie lub wykorzystywanie byłoby sprzeczne z lokalnymi przepisami prawa lub regulacjami, lub które nakładałoby na Spółkę lub którykolwiek z jej podmiotów stowarzyszonych obowiązek uzyskania zezwolenia, powiadomienia, uzyskania licencji lub spełnienia innych wymogów rejestracyjnych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Nieprzestrzeganie tego ograniczenia może stanowić naruszenie amerykańskich przepisów dotyczących papierów wartościowych. Osoby, które wejdą w posiadanie niniejszej Prezentacji, powinny przestrzegać wszystkich takich ograniczeń.

# DZISIEJSI PREZENTUJĄCY

---



**Wojciech Wronowski**

Dyrektor Generalny  
(CEO)



**Marek Chwałek**

Skarbnik, Wiceprezes Wykonawczy  
ds. Finansowych



Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na: [ir.huuugegames.com/pl](https://ir.huuugegames.com/pl)

# PODSUMOWANIE

---



## Rentowność utrzymana na wysokim poziomie

### Wysoka rentowność priorytetem

Wysoka skorygowana EBITDA, konsekwentna dyscyplina kosztowa

### Wdrożenia nowych funkcjonalności zgodnie z planem

Oczekiwany, pozytywny wpływ na wyniki pod koniec IV kwartału 2024

### Wzrost kanału Direct-To-Consumer

DTC odpowiadało za 15% sprzedaży w październiku 2024 roku

### Potencjalne akwizycje

Celem przejścia dające przełomowy wzrost

**59 mln USD**

**Przychody**

-17,5% rdr, -7,3% kdk

**21 mln USD**

**Skorygowana EBITDA**

-17,5% rdr, +7,4% kdk

**36%**

**Marża skoryg. EBITDA**

-0,1pp rdr, +4,8pp kdk

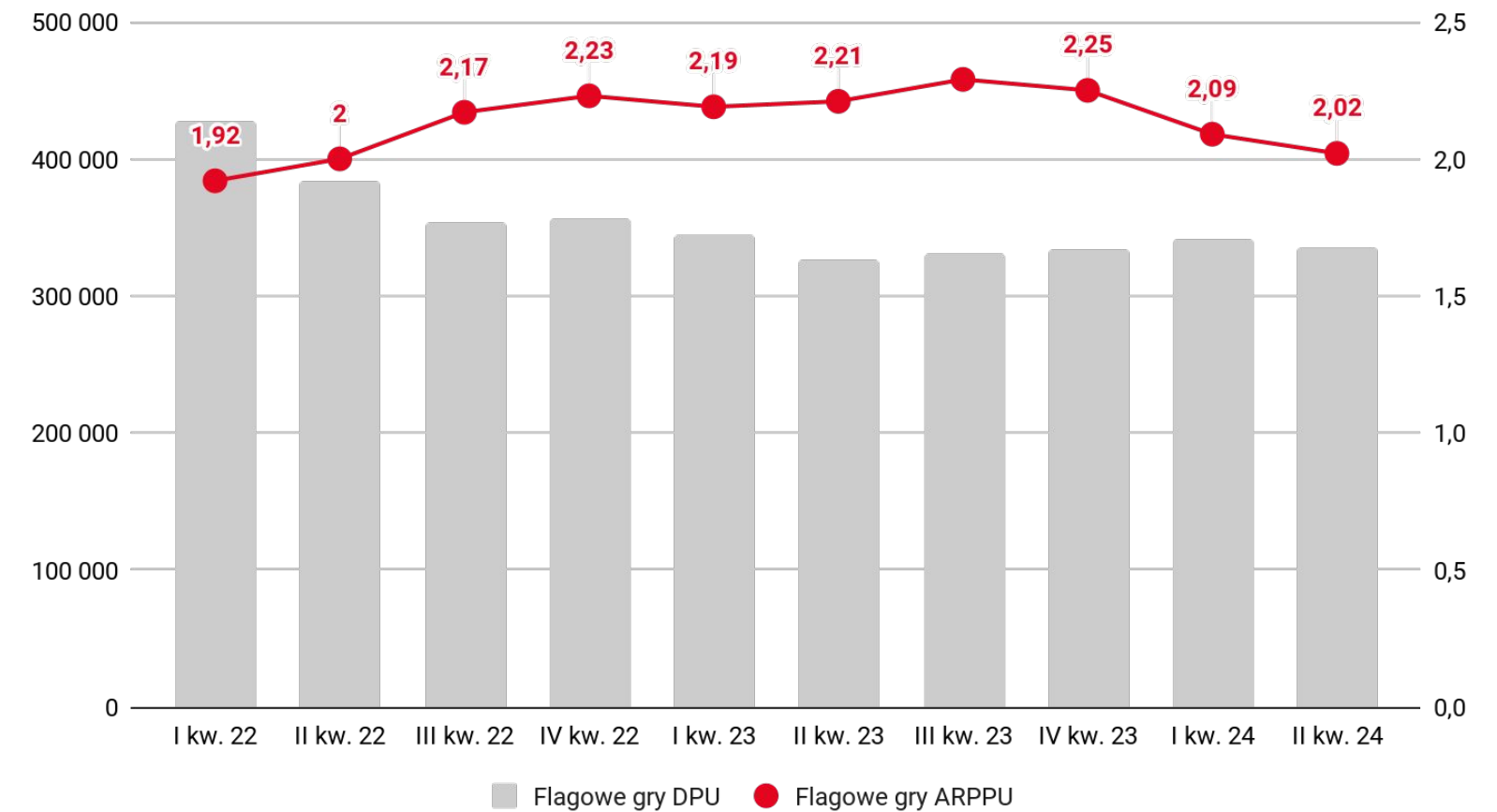
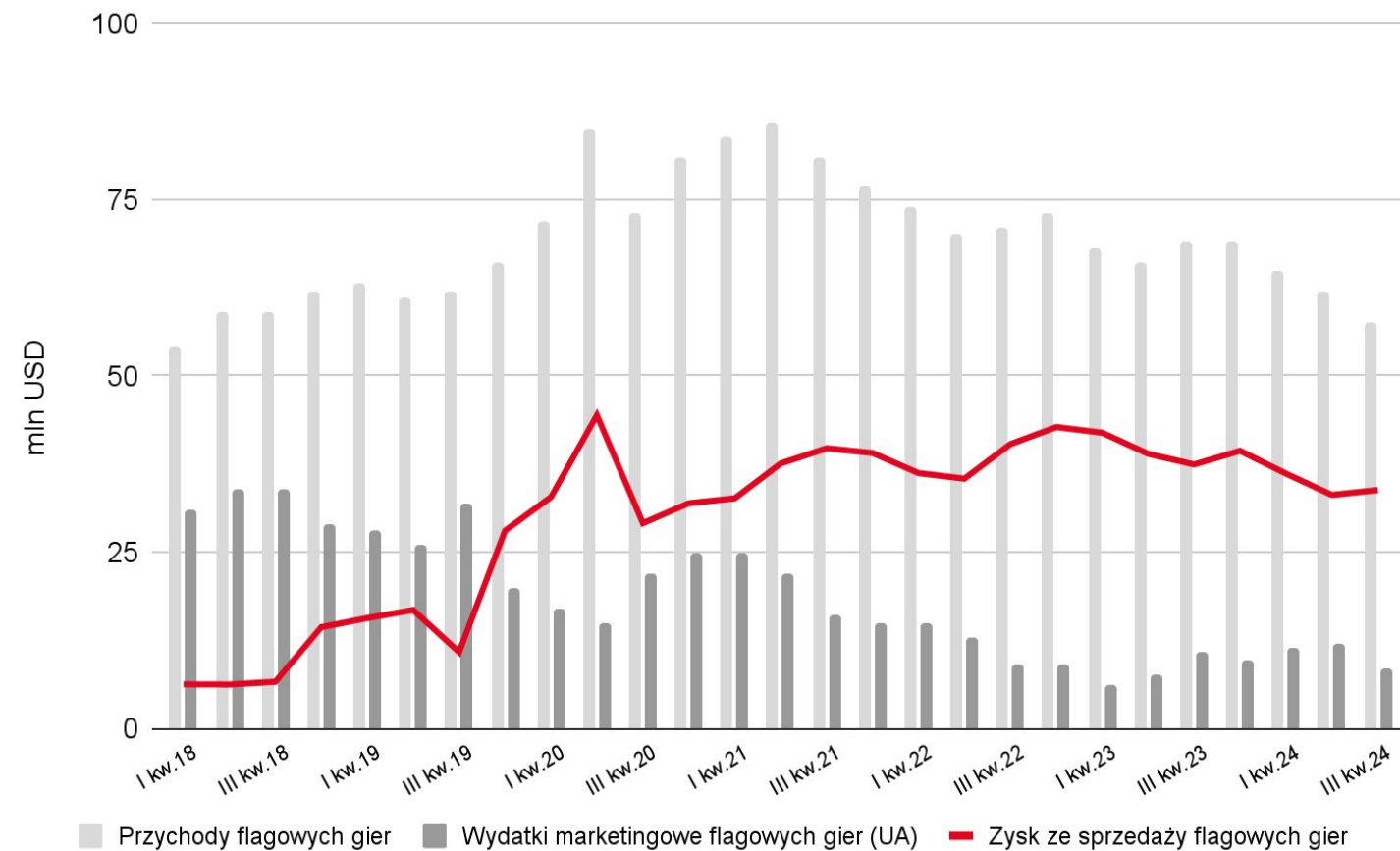
# DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA

---

**HUUUGE**



# FLAGOWE GRY w 3 kwartale 2024 roku



- Spadek przychodów flagowych gier rdr w pierwszych dziewięciu miesiącach 2024 roku spowodowany słabnącym rynkiem gier typu social casino.
- Wydatki na pozyskiwanie użytkowników (UA) flagowych gier spadły o 28% rdr w III kwartale 2024 roku

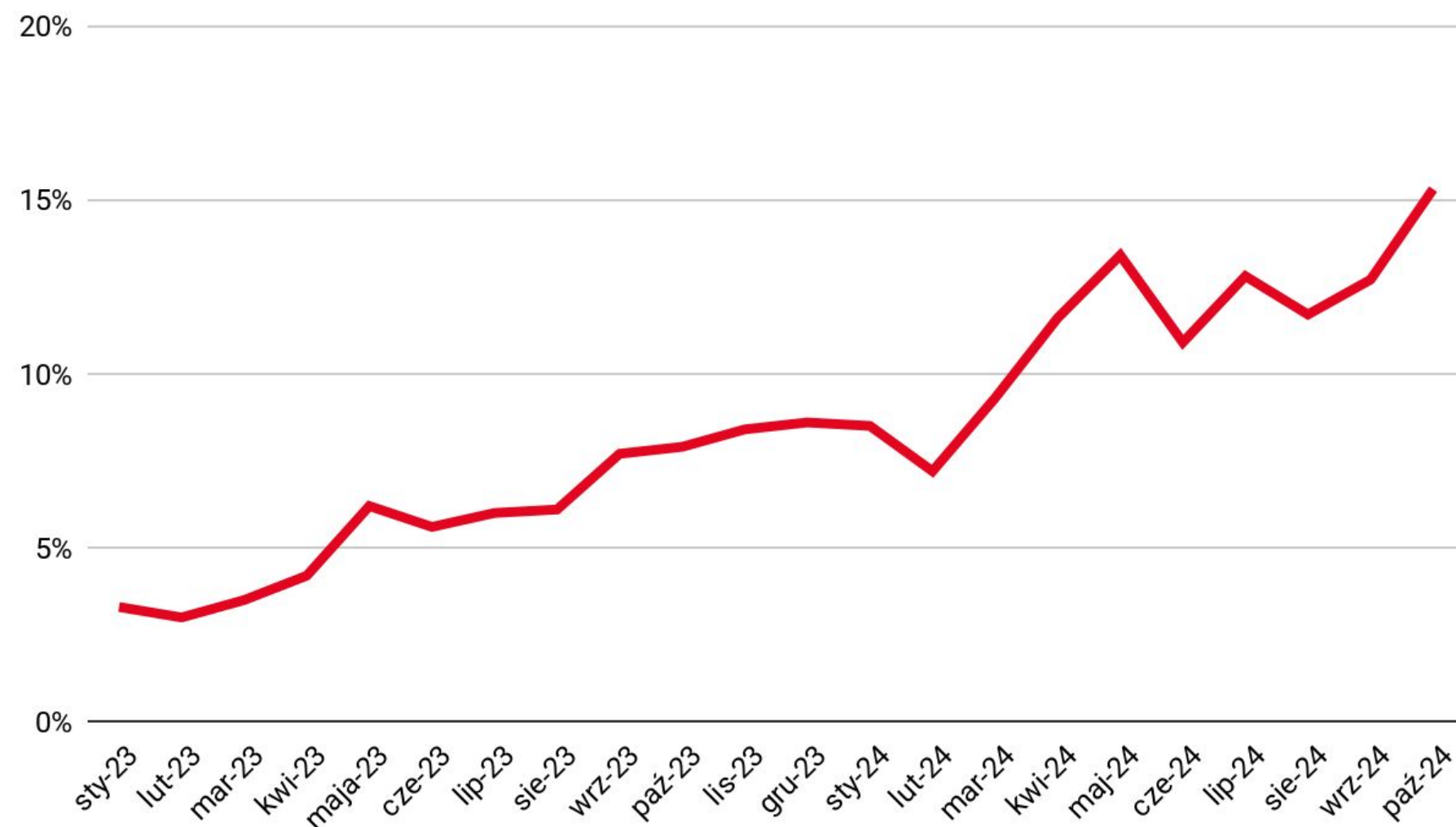
- DAU spadło o 6,3% rdr oraz o 7,6% kw./kw.
- ARPDAU spadło o 11,5% rdr, ustabilizowało się względem II kw. 24
- ARPPU spadło o 0,7% rdr oraz o 2,6% kw./kw.

**Mniejsze wydatki na marketing w IV kwartale 2024 roku, dostosowane do harmonogramu wdrażania nowych funkcjonalności w celu utrzymania poziomów paybacks**  
**Priorytetem pozostanie stabilna i długoterminowa rentowność portfolio flagowych gier**

# FLAGOWE GRY: WZROST KANAŁU DTC



Przychody kanału Direct-To-Consumer (Webshop) jako % przychodów Grupy



- Wzrost przychodów kanału DTC do ponad 12% całkowitych przychodów Grupy w III kw. 24, 15% w październiku 2024 r.
- Kolejne inwestycje w ten kanał oraz oczekiwane większe korzyści długoterminowe, **przy oczekiwanym wysokim dwucyfrowym udziale kanału DTC w przychodach w 2024 r.**
- Analizujemy nowe rozwiązania zewnętrznych dostawców, **w celu poprawienia oferty pod kątem UX, zasięgu geograficznego, metod płatności i systemów logowania.** Trwa faza obecnie testów.

# HUUUGE PODS



- Kilka zespołów pracuje nad nowymi grami, a łączna liczba pracowników w tych zespołach nie przekracza 40.
- Gry znajdują się jeszcze na wczesnym etapie. Przetestowaliśmy kilka prototypów w III kw. 2024 r.; planujemy dalsze premiery MVP/tech w nadchodzących miesiącach.
- Gdy którykolwiek z tych produktów osiągnie komercyjną rentowność, ostrożnie zwiększymy inwestycje w marketing, aby wspierać ich rozwój.





# WYNIKI FINANSOWE

---

**HUUUGE**



# WYNIKI FINANSOWE



- 01** Zgodnie z naszymi wcześniejszymi oczekiwaniami na 9 miesięcy 2024 roku, całkowite przychody w III kw. 24 r. spadły r/r oraz kw./kw., głównie z powodu spadku przychodów flagowych oraz innych gier. Spadek zysku brutto niższy dzięki wynikom kanału Direct-to-Consumer
- 02** Wydatki na pozyskiwanie nowych użytkowników (UA) w III kw. 2024 roku były znacząco niższe rdr oraz kw./kw.
- 03** Spadek wyniku operacyjnego wynika głównie ze spadku przychodów częściowo skompensowanego niższymi wydatkami na pozyskanie nowych użytkowników (User Acquisition).
- 04** Efektywna stopa podatkowa w 9 miesiącach 2024 wyniosła 17% (stabilnie w porównaniu z całym 2023 r.).
- 05** Wzrost EBITDA kw./kw. w III kw. 2024 roku spowodowany głównie niższymi wydatkami na pozyskanie nowych użytkowników.

mln USD		III kw. 2024	III kw. 2023	r/r	II kw. 2024	kw./kw.
	Flagowe tytuły	57,6	68,9	-16,4%	61,7	-6,8%
	Inne	1,2	2,3	-48,1%	1,6	-25,4%
<b>01</b>	<b>Przychody</b>	<b>58,8</b>	<b>71,2</b>	<b>-17,5%</b>	<b>63,4</b>	<b>-7,3%</b>
	<b>Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>42,7</b>	<b>50,6</b>	<b>-15,5%</b>	<b>45,7</b>	<b>-6,5%</b>
<b>02</b>	Koszty sprzedaży i marketingu	-11,7	-15,4	-24,0%	-15,6	-24,6%
	Koszty prac badawczo-rozwojowych	-5,3	-5,2	3,2%	-5,9	-9,3%
<b>03</b>	Koszty ogólnego zarządu	-8,4	-7,2	16,2%	-7,8	7,1%
	Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	0,2	-0,2	-193,9%	0,0	-
	<b>Zysk/(strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>17,5</b>	<b>22,5</b>	<b>-22,2%</b>	<b>16,5</b>	<b>6,3%</b>
	Przychody/koszty finansowe netto	0,5	0,4	17,8%	1,9	-74,5%
	<b>Zysk/(strata) brutto</b>	<b>18,0</b>	<b>22,9</b>	<b>-21,4%</b>	<b>18,4</b>	<b>-1,9%</b>
<b>04</b>	Podatek dochodowy	-2,8	-4,3	-35,6%	-3,3	-16,3%
	<b>Zysk/(strata) netto za rok obrotowy</b>	<b>15,3</b>	<b>18,7</b>	<b>-18,2%</b>	<b>15,1</b>	<b>1,3%</b>
<b>05</b>	<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>20,9</b>	<b>25,3</b>	<b>-17,5%</b>	<b>19,4</b>	<b>7,4%</b>

# BILANS



**01** Głównie aktywa niematerialne, umowy najmu powierzchni biurowej oraz długoterminowe inwestycje o wartości 4,0 mln USD (Bananaz Studios oraz Empire Studio Ltd).

**02** Głównie środki pieniężne oraz ich ekwiwalenty (125,0 mln USD, 80% aktywów obrotowych na 30 września 2024 roku); 70 mln USD skup akcji własnych (SBB) przeprowadzony w kwietniu 2024 r.

**03** Całkowity kapitał własny zmniejszył się o 20,9 mln USD z powodu skupu akcji o wartości 70 mln USD zrealizowanego w I połowie 2024 r., częściowo zrównoważony zyskami w wysokości 46,9 mln USD za bieżący rok.

mln USD	30 września 2024	30 grudnia 2023
<b>01</b> Aktywa trwałe	30,9	29,8
<b>02</b> Aktywa obrotowe	156,0	187,6
<b>Aktywa razem</b>	<b>186,9</b>	<b>217,4</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>156,1</b>	<b>177,1</b>
Zobowiązania długoterminowe	5,0	7,2
Zobowiązania krótkoterminowe	25,7	33,2
<b>Kapitały i zobowiązania</b>	<b>186,9</b>	<b>217,4</b>

# RACHUNEK PRZEPIŁYWÓW PIENIĘŻNYCH



- 01** Zysk przed opodatkowaniem spadł rok do roku za 9 miesięcy 2024 r., głównie w wyniku zwiększonych wydatków na UA w I połowie 2024 r. i niższych przychodów.
- 02** Przepływy operacyjne netto spadły r/r przez 9 miesięcy 2024, ale konwersja zysku na przepływy operacyjne poprawiła się
- 03** Negatywne przepływy inwestycyjne w III kw. 24 wynikają przede wszystkim z 3,5 mln USD inwestycji w Bananaz Studios oraz 0,5 mln USD inwestycji w Empire Studio Ltd. i zostały częściowo skompensowane odsetkami otrzymanymi z krótkoterminowych lokat bankowych i rachunków funduszy inwestycyjnych rynku pieniężnego.
- 04** Ujemne przepływy pieniężne z działalności finansowej za 9 miesięcy 2024 r. były głównie spowodowane skupem akcji zwykłych w ramach programu skupu akcji.

	mln USD	9 msc. 24	9 msc. 23	III kw. 24	III kw. 23
<b>01</b>	Zysk brutto	56,5	75,4	18,0	22,9
<b>02</b>	Przepływy operacyjne netto	47,3	57,6	14,5	20,2
<b>03</b>	Przepływy inwestycyjne netto	-1,5	3,2	1,0	0,5
<b>04</b>	Przepływy finansowe netto	-73,5	-153,9	-1,1	-151,9
	<b>Zmiana stanu środków pieniężnych netto</b>	<b>-27,8</b>	<b>-93,1</b>	<b>14,5</b>	<b>-131,2</b>
	<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>125,0</b>	<b>127,7</b>	<b>125,0</b>	<b>127,7</b>

# BIZNES GENERUJĄCY GOTÓWKĘ

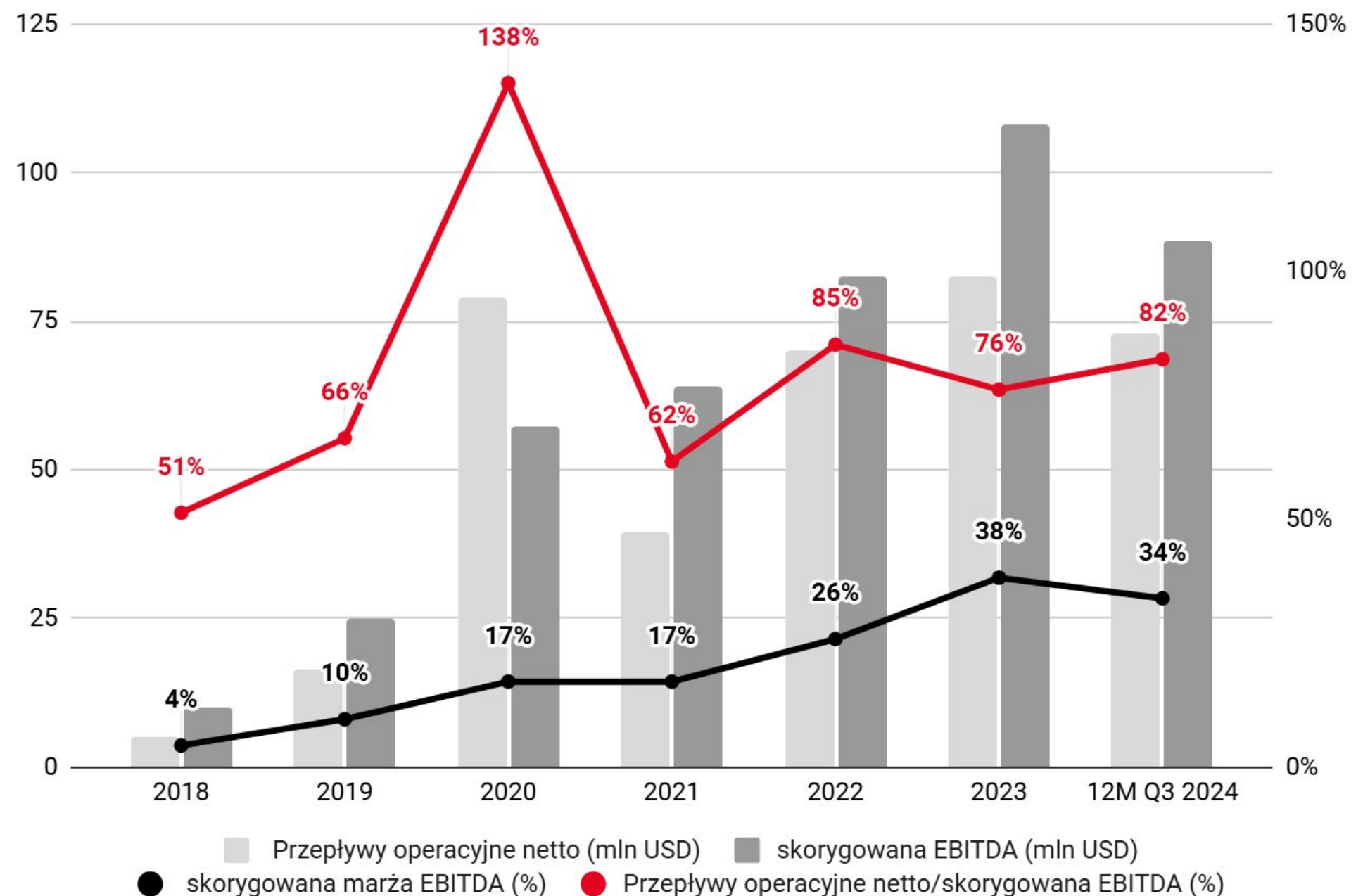


Za 9 miesięcy 2024 r. **skorygowana EBITDA wyniosła 62,3 mln USD a przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej 47,3 mln USD.**

Huuuge jest **jedną z najlepiej generujących gotówkę spółek w branży gier** (mierzone konwersją operacyjnych przepływów netto do skorygowanego wyniku EBITDA).

Pomimo wypłaty **220 mln USD** do akcjonariuszy przez ostatni rok, utrzymujemy wysokie saldo gotówki, pozwalające na realizację strategii rozwoju nieorganicznego.

Kładziemy coraz większy nacisk na M&A, poszukujemy przełomowych akwizycji.



# 2024 ROK - OCZEKIWANIA



Wysoka rentowność pomimo słabych przychodów

## PERSPEKTYWY NA 2024 ROK (R/R)

Przychody

SPADEK

Koszty marketingu

WZROST

Koszty operacyjne (bez kosztów marketingu)

SPADEK

Skorygowana EBITDA

SPADEK

Skorygowana marża EBITDA (%)

SPADEK

## PODSUMOWANIE

- Przesunięcie harmonogramu wdrożenia nowych funkcjonalności w grach na II połowę roku odbiło się negatywnie na zachowaniu graczy. Oczekiwany, pozytywny wpływ pod koniec IV kw. 2024 r.
- Spadek wydatków na marketing o 24,6% kw./kw. w III kw. 2024 r., dalszy spadek oczekiwany w IV kw. 2024 r., celem dostosowania inwestycji do wyników gier. Utrzymanie paybacks (okresy zwrotu z kampanii marketingowych) na niezmiennym poziomie priorytetem.
- Ciągłe poszukiwanie oszczędności w kosztach operacyjnych; spodziewane dalsze oszczędności w IV kw. 2024 r.
- Jesteśmy przekonani, że powyższe działania zagwarantują nam solidny wynik na poziomie skorygowanej EBITDA oraz wysoką rentowność, pomimo niższych od oczekiwanych przychodów.



# DZIĘKU JEMY!

---

Aby dowiedzieć się więcej, wejdź na: [ir.huuugegames.com/pl](https://ir.huuugegames.com/pl)

## **Wysoka rentowność priorytetem**

Wysoka skorygowana EBITDA, konsekwentna dyscyplina kosztowa

## **Wdrożenia nowych funkcjonalności zgodnie z planem**

Oczekiwany, pozytywny wpływ na wyniki pod koniec IV kwartału 2024

## **Wzrost kanału Direct-To-Consumer**

DTC odpowiadało za 15% sprzedaży w październiku 2024 roku

## **Potencjalne akwizycje**

Celem przejęcia dające przełomowy wzrost

# DANE FINANSOWE



Rachunek zysków i strat (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24
Przychody ze sprzedaży	373,7	318,6	283,4	84,0	79,4	77,5	77,7	71,7	69,2	71,2	71,3	67,0	63,4	58,8
Koszt własny sprzedaży	-112,2	-98,9	-82,6	-25,5	-24,0	-23,8	-23,6	-21,1	-20,3	-20,6	-20,5	-19,1	-17,6	-16,0
<b>Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>261,5</b>	<b>221,7</b>	<b>200,9</b>	<b>58,5</b>	<b>55,4</b>	<b>53,8</b>	<b>54,0</b>	<b>50,6</b>	<b>48,9</b>	<b>50,6</b>	<b>50,8</b>	<b>47,9</b>	<b>45,7</b>	<b>42,7</b>
Koszty sprzedaży i marketingu	-146,2	-88,8	-50,2	-29,9	-27,4	-17,7	-13,8	-9,4	-11,0	-15,3	-14,5	-15,1	-15,6	-11,7
Kampanie pozyskiwania użytkownika	-130,0	-73,7	-35,3	-26,3	-23,1	-14,2	-10,1	-6,3	-7,7	-10,9	-10,4	-11,8	-11,9	-8,5
Koszty sprzedaży i marketingu	-16,2	-15,1	-14,8	-3,6	-4,2	-3,5	-3,8	-3,1	-3,3	-4,5	-4,0	-3,3	-3,6	-3,2
Koszty prac badawczo-rozwojowych	-33,1	-29,6	-22,0	-9,0	-7,9	-6,3	-6,5	-7,5	-5,4	-4,8	-4,5	-5,7	-5,9	-5,3
Koszty ogólnego zarządu	-38,0	-39,6	-34,5	-9,1	-9,2	-11,6	-9,7	-9,6	-8,0	-7,6	-8,9	-8,0	-7,8	-8,4
Utrata wartości aktywów niematerialnych		-26,1					-26,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	0,4	1,0	-0,2	0,1	0,2	0,4	0,3	0,4	0,0	-0,2	-0,3	-1,0	0,0	0,2
<b>Zysk/(strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>44,6</b>	<b>38,6</b>	<b>94,1</b>	<b>10,7</b>	<b>11,2</b>	<b>18,5</b>	<b>-1,8</b>	<b>24,5</b>	<b>24,4</b>	<b>22,5</b>	<b>22,6</b>	<b>18,1</b>	<b>16,5</b>	<b>17,5</b>
Przychody finansowe	0,0	2,2	5,8	0,2	0,0	0,7	1,3	1,6	2,1	0,7	1,4	2,1	1,9	0,5
Koszty finansowe	-45,6	-1,7	1,2	-0,1	-1,2	-0,7	0,2	-0,1	-0,1	-0,3	-0,6	-0,1	0,0	-0,1
<b>Zysk/(strata) brutto</b>	<b>-1,0</b>	<b>39,1</b>	<b>98,8</b>	<b>10,7</b>	<b>10,0</b>	<b>18,6</b>	<b>-0,2</b>	<b>26,0</b>	<b>26,5</b>	<b>22,9</b>	<b>23,4</b>	<b>20,1</b>	<b>18,4</b>	<b>18,0</b>
Podatek dochodowy	-8,7	-7,0	-16,6	-1,8	-1,3	-3,3	-0,6	-3,6	-4,7	-4,3	-3,9	-3,6	-3,3	-2,8
<b>Zysk/(strata) netto za rok obrotowy</b>	<b>-9,7</b>	<b>32,0</b>	<b>82,2</b>	<b>8,9</b>	<b>8,6</b>	<b>15,3</b>	<b>-0,9</b>	<b>22,4</b>	<b>21,7</b>	<b>18,7</b>	<b>19,4</b>	<b>16,5</b>	<b>14,3</b>	<b>15,3</b>

Bilans (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24
Aktywa trwałe	67,5	37,4	29,8	65,4	63,2	60,3	37,4	36,5	32,9	30,5	29,8	32,6	32,1	30,9
Aktywa obrotowe	232,4	248,9	191,5	225,8	213,2	218,2	248,9	274,6	293,8	163,5	187,6	196,8	141,0	156,0
<b>Aktywa</b>	<b>299,9</b>	<b>286,3</b>	<b>221,3</b>	<b>291,2</b>	<b>276,4</b>	<b>278,5</b>	<b>286,3</b>	<b>311,1</b>	<b>326,7</b>	<b>194,0</b>	<b>217,4</b>	<b>229,4</b>	<b>173,1</b>	<b>186,9</b>
Kapitał własny	226,1	240,7	177,1	236,3	227,4	238,0	240,7	263,8	286,0	153,7	177,1	193,8	138,4	156,1
Zobowiązania długoterminowe	13,0	10,0	7,2	12,2	11,0	9,8	10,0	9,6	8,6	7,5	7,2	6,5	5,2	5,0
Zobowiązania krótkoterminowe	60,9	35,6	37,0	42,7	38,1	30,7	35,6	37,8	32,1	32,8	33,2	29,1	29,2	25,7
<b>Kapitały i zobowiązania</b>	<b>299,9</b>	<b>286,3</b>	<b>221,3</b>	<b>291,2</b>	<b>276,4</b>	<b>278,5</b>	<b>286,3</b>	<b>311,1</b>	<b>326,7</b>	<b>194,0</b>	<b>217,4</b>	<b>229,4</b>	<b>173,1</b>	<b>186,9</b>

Rachunek przepływów pieniężnych (mln USD)	2021	2022	2023	I kw. 22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 22	I kw. 23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 23	I kw. 24	II kw. 24	III kw. 24
Przeływy z działalności operacyjnej netto	29,8	71,0	82,4	19,9	6,4	15,8	28,9	16,9	20,5	20,2	24,8	14,4	18,3	14,5
Przeływy z działalności inwestycyjnej netto	-16,0	-32,6	4,1	-25,7	-1,1	-5,3	-0,6	1,4	1,2	0,5	0,9	-2,6	-0,1	1,0
Przeływy z działalności finansowej netto	96,6	-21,8	155,0	0,1	-16,3	-4,8	-0,8	-0,9	-1,0	-151,9	-1,1	-1,0	-71,4	-1,1
EBITDA	53	50	100	13,3	13,8	21,4	1,2	27,0	26,6	24,7	24,9	20,6	18,7	19,9
Skorygowana EBITDA	64	82	108	14,4	13,7	24,5	29,7	27,6	27,5	27,0	26,1	21,9	19,4	20,9
Skorygowany zysk netto	41	65	87	10,0	8,6	18,4	27,7	23,0	22,6	21,0	20,6	17,9	15,8	16,3



# ZAŁĄCZNIK – WSKAŹNIKI OPERACYJNE



(użytkownicy)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024
<b>DAU razem</b>	<b>632 113</b>	<b>850 717</b>	<b>911 048</b>	<b>947 188</b>	<b>789 831</b>	<b>610 489</b>	<b>429 787</b>	<b>888 781</b>	<b>773 229</b>	<b>769 744</b>	<b>727 568</b>	<b>701 620</b>	<b>671 967</b>	<b>557 666</b>	<b>510 702</b>	<b>468 395</b>	<b>426 045</b>	<b>415 491</b>	<b>408 100</b>	<b>409 268</b>	<b>392 898</b>	<b>359 193</b>
Flagowe tytuły	509 356	772 029	769 134	628 119	478 960	380 751	334 126	545 487	483 502	452 979	433 872	428 174	384 442	353 568	356 818	344 143	326 640	331 069	334 652	341 901	335 522	310 137
Nowe ftytuły	-	438	67 422	182 039	251 745	201 703	89 964	259 706	243 414	252 353	251 507	239 022	248 754	180 427	138 609	113 468	94 148	81 738	70 502	64 419	54 889	47 087
Inne	122 757	78 250	74 492	137 030	59 126	28 055	5 697	83 588	46 313	64 412	42 189	34 424	38 770	23 671	15 275	10 784	5 257	2 684	2 946	2 948	2 486	1 970

(users)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024
<b>DPU razem</b>	<b>14 152</b>	<b>21 357</b>	<b>25 498</b>	<b>27 146</b>	<b>25 865</b>	<b>22 266</b>	<b>16 689</b>	<b>28 596</b>	<b>26 148</b>	<b>24 364</b>	<b>24 352</b>	<b>24 951</b>	<b>23 123</b>	<b>21 041</b>	<b>19 948</b>	<b>17 814</b>	<b>16 341</b>	<b>16 510</b>	<b>16 089</b>	<b>15 730</b>	<b>14 195</b>	<b>13 369</b>
Flagowe tytuły	13 265	20 890	23 831	24 095	20 623	18 134	15 205	23 240	20 820	19 114	19 320	19 788	18 066	17 330	17 352	15 843	14 757	15 231	14 990	14 791	13 442	12 723
Nowe ftytuły	-	2	1 493	2 735	5 068	3 867	1 457	5 199	5 168	5 015	4 891	4 859	4 648	3 456	2 506	1 912	1 563	1 263	1 090	931	747	640
Inne	887	464	175	316	173	236	27	157	160	235	142	304	410	254	90	60	20	17	9	8	6	6

(%)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024
<b>Konwersja</b>	<b>4,2%</b>	<b>5,5%</b>	<b>5,5%</b>	<b>4,5%</b>	<b>5,5%</b>	<b>6,3%</b>	<b>8,0%</b>	<b>5,0%</b>	<b>5,7%</b>	<b>5,5%</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,6%</b>	<b>5,5%</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,1%</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,6%</b>
Flagowe tytuły	4,9%	6,2%	6,5%	7,4%	8,7%	9,7%	9,8%	8,3%	8,4%	9,0%	9,1%	8,6%	9,2%	10,7%	10,9%	10,8%	10,1%	9,6%	8,9%	8,2%	7,2%	7,2%
Nowe ftytuły	n/a	0,9%	4,0%	2,6%	3,5%	3,5%	3,8%	3,3%	3,7%	3,5%	3,5%	3,5%	3,2%	3,7%	3,9%	3,8%	3,8%	3,6%	3,8%	3,2%	3,2%	3,3%
Inne	1,8%	1,4%	0,4%	0,4%	0,7%	1,8%	0,8%	0,3%	0,9%	0,9%	0,9%	1,5%	1,8%	2,6%	1,2%	1,1%	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%

(USD)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024
<b>ARPPU</b>	<b>0,66</b>	<b>0,76</b>	<b>0,78</b>	<b>0,96</b>	<b>1,30</b>	<b>1,43</b>	<b>1,81</b>	<b>1,20</b>	<b>1,39</b>	<b>1,30</b>	<b>1,32</b>	<b>1,33</b>	<b>1,29</b>	<b>1,50</b>	<b>1,66</b>	<b>1,70</b>	<b>1,77</b>	<b>1,89</b>	<b>1,90</b>	<b>1,80</b>	<b>1,77</b>	<b>1,78</b>
Flagowe tytuły	0,80	0,83	0,90	1,36	1,88	2,07	2,23	1,72	1,96	1,93	1,93	1,92	2,00	2,17	2,23	2,19	2,21	2,29	2,25	2,09	2,02	2,02
Nowe ftytuły	-	0,10	0,27	0,27	0,48	0,39	0,33	0,46	0,50	0,48	0,47	0,44	0,38	0,37	0,36	0,35	0,33	0,32	0,31	0,31	0,32	0,27
Inne	0,07	0,09	0,04	0,06	0,08	0,13	0,06	0,07	0,09	0,07	0,10	0,15	0,14	0,11	0,07	0,07	0,08	0,06	0,04	0,03	0,04	0,17

(USD)	2017	2018	2019	FY 2020	2021	2022	2023	I kw.21	II kw. 21	III kw. 21	IV kw. 2021	I kw.22	II kw. 22	III kw. 22	IV kw. 2022	I kw.23	II kw. 23	III kw. 23	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024
<b>Dzienne ARPPU</b>	<b>28,7</b>	<b>29,9</b>	<b>27,8</b>	<b>32,8</b>	<b>38,0</b>	<b>38,0</b>	<b>46,0</b>	<b>35,7</b>	<b>39,5</b>	<b>39,3</b>	<b>37,7</b>	<b>35,9</b>	<b>36,1</b>	<b>38,9</b>	<b>41,7</b>	<b>44,0</b>	<b>45,6</b>	<b>47,1</b>	<b>47,7</b>	<b>46,3</b>	<b>48,66</b>	<b>47,5</b>
Flagowe tytuły	30,2	30,4	28,9	35,3	43,5	43,4	49,1	40,3	45,4	45,7	43,4	41,5	42,4	44,4	45,9	47,6	49,0	49,8	50,2	48,4	50,48	49,2

# SŁOWNICZEK

---



**ARPPU** Średni przychód na aktywnego użytkownika dziennie

**ARPPU** Średni przychód na płatącego użytkownika dziennie

**DAU** Dzienna liczba aktywnych użytkowników

**DPU** Dzienna liczba płatących użytkowników

**EPS** Zysk/(strata) na jedną akcję

**Live Ops** Działania mające na celu zwiększenie zaangażowania graczy, m.in, poprzez dodawanie nowych funkcji do gier, cykliczne i jednorazowe wirtualne wydarzenia, w których gracze mogą uczestniczyć, oraz aktywne zarządzanie promocjami w grze

**MAU** Liczba indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu

**Miesięczna konwersja** Miesięczną konwersję definiujemy jako odsetek MAU (liczby indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu), którzy dokonali przynajmniej jednego zakupu w miesiącu w tym samym okresie

**MPU** MPU definiuje się jako liczbę graczy (aktywnych użytkowników), którzy dokonali zakupu przynajmniej raz w danym miesiącu

**Retencja** Liczba użytkowników, którzy kontynuowali korzystanie z gry po określonym czasie od pobrania aplikacji

**UAMC (User acquisition marketing campaigns)** Koszty kampanii marketingowych (płatne pozyskiwanie użytkowników)