

Bydgoszcz, 16 lutego 2016 r.

Przychody z mikropłatności w Real Boxing 2 wyższe o 600%

Vivid Games porządkuje finanse przed przejściem na GPW

Vivid Games przedstawił skonsolidowane wyniki finansowe za IV kw. 2015 r. Po raz pierwszy wyniki prezentowane są według międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej (MSSF). Uwzględniają również odpisy spowodowane m.in. wyceną opcji posiadanej przez Giza Polish Ventures (GPV). Związane jest to z planowanymi jeszcze w tym półroczu przenosinami notowań akcji spółki na rynek główny GPW.

Blisko 4,6 mln zł skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży wypracował w IV kwartale 2015 r. Vivid Games. To niemal identyczny wynik jak w analogicznym okresie roku ubiegłego, pomimo że w wyniku ujęte jest tylko niespełna 6 tygodni wpływów z Real Boxing 2 CREED™ (premiera gry miała miejsce 19 listopada). W całym minionym roku sprzedaż bydgoskiej spółki wyniosła 17,3 mln zł (wzrost o 27%). Wyniki spółki zostały obciążone jednorazowym zdarzeniem związanym z uwzględnieniem wyceny opcji sprzedaży Giza Polish Ventures w wysokości ok. 4,1 mln zł w 2015 i 2,1 mln zł w 2014 r. Pomijając koszt jednorazowy, skonsolidowana EBITDA Vivid Games po czterech kwartałach narastająco wyniosłaby 4,7 mln zł wobec 5,1 w 2014 r. (wg MSSF). Wyniki szczegółowo opisane są w opublikowanym wczoraj raporcie kwartalnym.

Większość wypracowanych w IV kw. 2015 r. przychodów to efekt premiery Real Boxing 2 CREED™, która miała miejsce 19 listopada. Jednak dużą popularnością cieszy się również wciąż Real Boxing™, którego w minionym kwartale pobrano ponad 1,8 mln razy. Łączna liczba pobrań obu wersji gry w tym okresie sięgnęła 5 milionów podczas gdy przez cały czas życia gry (3 lata) jest to łącznie 33 miliony.

– Premiera pierwszego pełnoprawnego tytułu free-to-play okazała się trudniejsza niż zakładaliśmy, ale biorąc pod uwagę najważniejsze wskaźniki monetyzacji gra przynosi skokowo większe przychody niż jej poprzedniczka. Czeka nas teraz praca związana z ulepszaniem produktu jak również pozyskiwaniem coraz większej ilości klientów. Przewidujemy, iż podobnie

jak w przypadku pierwowzoru cykl życia wyniesie ponad 3 lata – komentuje Remigiusz Kościelny, prezes Vivid Games.

Porównując parametry monetaryjne Real Boxing 2 CREED™ od dnia premiery do końca 2015 r. do Real Boxing™ przychody z mikropłatności były większe o 600%. – *Jeśli dodamy do tego premierę Real Boxing 2 Rocky, oraz sprzedaż gry w Google Play, która ruszy w tym samym czasie jesteśmy spokojni o przyszłość całej marki – dodaje Kościelny.* Marcowa aktualizacja gry to duże zmiany wewnątrz gry, dodanie znacznie bardziej rozpoznawalnych na całym świecie postaci m.in. Rockiego Balboa, Apollo Creeda, Clubbera Langa, Drago, a co za tym idzie dalsza możliwość ekspozycji w kanałach sprzedaży.

Oprócz inwestycji w rozwój gry Real Boxing 2 Vivid Games pracuje nad kolejnymi grami, w tym zapowiedzianym już Metal Fist: Urban Domination, jak również nad pozyskaniem gier zewnętrznych producentów. – *Jesteśmy w tak niekomfortowym momencie, że z racji zaawansowanych negocjacji nie możemy zbyt dużo powiedzieć o przyszłym portfolio. Prowadzimy m.in. rozmowy w zakresie pozyskania światowej klasy marki dla Metal Fist: Urban Domination oraz niezapowiedzianych jeszcze nowych gier naszej produkcji. To bardzo ważny element strategii – podkreśla Remigiusz Kościelny.*

Najpóźniej do końca drugiego kwartału 2016 r. Vivid Games chce przenieść notowania swoich akcji na rynek główny GPW. Między innymi dlatego spółka zdecydowała się na uwzględnienie w wynikach następstw realizacji przez Giza Polish Ventures posiadanej przez fundusz opcji. – *Zależało nam żeby wyniki kolejnych okresów już po wejściu na GPW nie były obciążone „ryzykiem” realizacji opcji przez GPV. Zależy nam na tym by nasi akcjonariusze mieli jak najbardziej transparentny obraz spółki - tłumaczy Roy Huppert, członek zarządu Vivid Games.*

SPÓŁCE:

Vivid Games S.A. działa na rynku gier od 2006 r. Jest jednym z najnowocześniejszych, niezależnych producentów najwyższej jakości gier na telefony smartphone i tablety na świecie. Najważniejszą marką w dorobku firmy jest gra Real Boxing, której obie części trafiły już do ponad 33 mln odbiorców. W czerwcu 2012 r. Vivid Games S.A. z powodzeniem zadebiutował na rynku NewConnect. Po czterech kwartałach 2015 r. przychody ze sprzedaży Vivid Games sięgnęły 17,3 mln zł. Wskaźnik EBITDA (bez uwzględnienia zdarzenia jednorazowego) w tym okresie wyniósł 4,7 mln zł.

KONTAKT:

Tomasz Muchalski

tel. 504 212 463

t.muchalski@everestconsulting.pl

VIVID GAMES S.A.

Gdańska 160, 85-674 Bydgoszcz, Poland
Nowogrodzka 50/54 Unit 428, 00-695 Warsaw, Poland

info@vividgames.com
www.vividgames.com

t. +48 883 321 079
t. +48 222 501 792
f. +48 525 222 130