

Zarząd spółki GAMIVO Spółka Akcyjna („Spółka”, „Emitent”) informuje, że w dniu 11 grudnia 2023 r. Spółka otrzymała od akcjonariuszy wnioski o udzielenie informacji dotyczących Spółki, zgłoszone poza walnym zgromadzeniem na podstawie art. 428 § 6 k.s.h.

Spółka przekazuje poniżej odpowiedzi na zadane przez akcjonariuszy pytania.

Pytanie nr 1

Dlaczego grupa sprzedała spółkę Gamivo.com Ltd., która dotychczas odpowiadała za 99% przychodów i zysku netto grupy?

Jednym z głównych założeń nowej strategii spółki jest udzielanie licencji na opracowane przez nas rozwiązania. Niezbędnym do tego krokiem było wydzielenie z grupy spółki, która jest operatorem platformy. Oznacza to, że zajmuje się ona przede wszystkim obsługą transakcji. To właśnie ten aspekt uniemożliwił Grupie GAMIVO w dotychczasowym kształcie ekspansję choćby na część rynków Azji czy Ameryki Południowej.

Pragniemy uspokoić, że dzięki zmianie umowy licencyjnej sprzedaż GAMIVO.com Limited nie oznacza automatycznie pozbycia się 99 procent przychodów. Te będą wracały do spółki, ale na podstawie opłat licencyjnych, a nie dywidendy, jak miało to miejsce wcześniej. Również know-how, technologia, oprogramowanie, logo, domena i strona internetowa, a także wszelka własność intelektualna pozostaje w posiadaniu GAMIVO SA.

Pytanie nr 2

Dlaczego nie podano szczegółów transakcji sprzedaży Gamivo.com Ltd.?

Sprzedaż Gamivo.com Limited została dokonana na rzecz spółki, która ma wszelkie predyspozycje do zarządzania tego typu podmiotami. Ten wybór partnera biznesowego był podyktowany dążeniem do optymalizacji zarządzania i wykorzystania potencjału Gamivo.com Limited w nowym układzie.

Co do kwestii braku szczegółów transakcji, kluczowym czynnikiem jest ochrona tajemnicy handlowej. Szczegółowe warunki transakcji, w tym wysokość opłaty licencyjnej, są informacjami strategicznie ważnymi dla naszej firmy. Z uwagi na to, że planujemy w przyszłości zawierać podobne umowy licencyjne z innymi podmiotami, nie chcemy ustanawiać publicznego benchmarku, który mógłby wpłynąć na nasze przyszłe negocjacje i warunki współpracy.

Podkreślamy, że kwota uzyskana ze sprzedaży Gamivo.com Limited była wyższa od kwoty jej zakupu w przeszłości, o czym informowaliśmy w komunikacie. To ważny wskaźnik, który pokazuje, że działania zarządu były efektywne i korzystne finansowo dla spółki. Jednakże, warto jednocześnie zaznaczyć, że faktyczna wartość rynkowa Gamivo.com Limited, poza strukturą licencyjną z GAMIVO SA, jest ograniczona. Kluczowe aktywa, takie jak własność intelektualna, technologia, oprogramowanie i marka, zawsze znajdowały się i nadal znajdują się w GAMIVO SA. To właśnie te elementy stanowią rdzeń naszej wartości i potencjału rynkowego.

Ponadto, nasza strategia przewiduje pozyskanie większej liczby partnerów na całym świecie, co wiąże się z różnorodnością warunków i stawek licencyjnych. Publiczne ujawnienie szczegółów jednej transakcji mogłoby niekorzystnie wpłynąć na naszą pozycję negocjacyjną w przyszłych umowach.

Zachowanie poufności pewnych aspektów naszej działalności jest standardową praktyką biznesową, mającą na celu ochronę interesów spółki oraz jej akcjonariuszy. Zapewniamy, że wszystkie decyzje są podejmowane z pełną świadomością ich wpływu na przyszły rozwój i stabilność GAMIVO SA.

Jesteśmy zobowiązani do transparentności w granicach, które nie zagrażają naszym interesom handlowym i strategicznym. Zawsze staramy się znaleźć równowagę między udzielaniem informacji a ochroną kluczowych dla firmy danych.

Pytanie nr 3

Jak to możliwe, że spółka zachowa rentowność po sprzedaży Gamivo.com Ltd.?

Przede wszystkim, istotne jest podkreślenie, że cała własność intelektualna (IP), w tym oprogramowanie, technologia, marka oraz domena GAMIVO.com, pozostaje w posiadaniu GAMIVO SA. To oznacza, że kluczowe

aktywa, które są fundamentem naszej działalności i źródłem naszej przewagi konkurencyjnej, nadal pozostają w GAMIVO SA. Dzięki temu mamy pełną kontrolę nad rozwojem i monetyzacją naszej platformy.

Co więcej, umowa licencyjna z Gamivo.com Limited gwarantuje, że GAMIVO SA będzie kontynuować otrzymywanie przychodów z działalności platformy poprzez umowę licencyjną. Ta umowa jest kluczowym elementem naszego modelu biznesowego po sprzedaży spółki maltańskiej. Dzięki temu jesteśmy w stanie generować stałe przychody, nawet po oddzieleniu się od operacyjnego zarządzania Gamivo.com Limited.

Warto również zaznaczyć, że wartość Gamivo.com Limited bez licencji udzielonej przez GAMIVO SA jest stosunkowo niewielka. To podkreśla, że prawdziwą wartość stanowi nasza technologia i własność intelektualna.

Dodatkowo, nasza strategia przewiduje możliwość udzielania licencji innym podmiotom na całym świecie, co otwiera przed nami nowe możliwości wzrostu i dywersyfikacji. Planujemy również rozszerzenie naszej oferty o nowe produkty, nie tylko ograniczając się do gier cyfrowych. To wszystko ma na celu zwiększenie naszej obecności na globalnym rynku i dalsze zwiększanie naszych przychodów.

Podsumowując, zachowanie rentowności GAMIVO SA. po sprzedaży Gamivo.com Limited jest zabezpieczone dzięki zachowaniu kontroli nad kluczowymi aktywami, umowie licencyjnej generującej przychody oraz strategii rozwoju i dywersyfikacji działalności. Jesteśmy przekonani, że te działania pozwolą nam na dalszy wzrost i sukces na rynku dystrybucji cyfrowej.

Pytanie nr 4

Jaką gwarancję ma GAMIVO SA, że nowy właściciel GAMIVO.com nie wypowie umowy licencyjnej?

Rozumiemy, że ta kwestia jest ważna dla naszych akcjonariuszy, dlatego chcielibyśmy dostarczyć klarowne wyjaśnienie. Kluczowym aspektem tej sytuacji jest fakt, że wartość GAMIVO.com Limited bez umowy licencyjnej z GAMIVO SA jest rzeczywiście minimalna. Spółka ta została skonstruowana i rozwinięta w sposób, który czyni ją mocno zależną od licencji. Bez dostępu do technologii, marki, oprogramowania i własności intelektualnej, GAMIVO.com Limited nie jest w stanie efektywnie funkcjonować na rynku dystrybucji cyfrowej. W związku z tym, nowy właściciel GAMIVO.com Limited ma silny interes ekonomiczny w utrzymaniu tej umowy.

Warto też zaznaczyć, że nasza strategia i model biznesowy są tak zaplanowane, aby nie polegać wyłącznie na pojedynczym licencjobiorcy. Dążymy do dywersyfikacji naszej działalności poprzez udzielanie licencji różnym podmiotom, co zwiększa stabilność i bezpieczeństwo naszej spółki.

Jesteśmy przekonani, że te środki, w połączeniu z wypracowanymi relacjami biznesowymi oraz wzajemnymi korzyściami wynikającymi z umowy, stanowią solidną gwarancję kontynuacji współpracy z nowym właścicielem GAMIVO.com Limited.

Pytanie nr 5

Jaki zakres odpowiedzialności/podział obowiązków zostaje po stronie GAMIVO SA, a jaki po stronie Gamivo.com Limited?

Gamivo.com Limited, podobnie jak każdy inny operator, który podpisze z nami umowę licencyjną, będzie odpowiedzialny za bieżącą obsługę transakcji na swoich rynkach. Obejmuje to zarządzanie procesem sprzedaży, obsługę płatności i realizację zamówień. Ich rola skupia się na operacyjnym zarządzaniu platformą w określonych regionach, co pozwala na bardziej efektywne dostosowanie do lokalnych specyfik i potrzeb rynkowych.

Z kolei GAMIVO SA zachowuje kontrolę nad kluczowymi aspektami działalności. Nasze zadania obejmują m.in:

1. **Utrzymanie i rozwój platformy:** Najważniejszym aspektem naszej odpowiedzialności jest ciągłe utrzymanie i rozwijanie technologii platformy. To obejmuje zarówno aspekty techniczne, jak i rozwój funkcjonalności, aby zapewnić najlepsze doświadczenia dla użytkowników i utrzymać konkurencyjność na rynku.
2. **Obsługa zapytań klientów:** W dalszym ciągu będziemy zajmować się zarządzaniem zapytaniami klientów, zapewniając im wsparcie i pomoc. Dzięki temu możemy utrzymać wysoki standard obsługi klienta i dbać o ich satysfakcję.
3. **Marketing:** Nadal będziemy prowadzić działania marketingowe, mające na celu promocję marki GAMIVO na skalę globalną. To obejmuje kampanie reklamowe, strategie komunikacji, zarządzanie obecnością

w mediach społecznościowych i inne inicjatywy mające na celu zwiększenie świadomości marki i przyciągnięcie klientów.

Podział ten jest zgodny z naszą strategią dążenia do optymalizacji działalności, poprzez delegowanie operacyjnych aspektów zarządzania poszczególnymi rynkami do naszych licencjobiorców, jednocześnie zachowując kontrolę nad kluczowymi elementami naszej działalności. Pozwala to na skupienie się na długoterminowym rozwoju, innowacjach i rozszerzaniu oferty produktowej.

Pytanie nr 6

Czy spółka rozważa poprawę ogólnej komunikacji z rynkiem, na przykład poprzez regularne newslettery, w których przedstawiane będą zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty działań spółki?

Zgadzamy się, że przejrzystość i regularna komunikacja są kluczowe dla budowania zaufania i dobrych relacji z naszymi akcjonariuszami i inwestorami.

Możemy zapewnić, że w GAMIVO SA traktujemy komunikację z rynkiem jako priorytet i stale szukamy sposobów na jej ulepszenie. Rozważamy różne kanały i metody komunikacji, które będą zawierały zarówno informacje o pozytywnych, jak i negatywnych aspektach działalności. Naszym celem jest zapewnienie pełnej i zrównoważonej perspektywy na działania spółki, aby akcjonariusze i inwestorzy mieli dostęp do kompleksowych i aktualnych informacji.

Chociaż w tym momencie nie mogę przedstawić konkretnych szczegółów dotyczących tych planów, pragnę zapewnić, że prace nad ich realizacją są już w toku. Wszelkie przyszłe inicjatywy w zakresie komunikacji będą starannie dopracowane, aby spełniać wysokie standardy i oczekiwania naszych akcjonariuszy oraz uniknąć ewentualnych niedomówień i niejednoznacznych interpretacji.

Natomiast chcielibyśmy zwrócić uwagę na nasze raporty okresowe, w których zawsze staramy się wyczerpująco przedstawić działania podjęte przez spółkę, co pokazuje, że komunikacja z rynkiem i transparentność są dla nas bardzo ważne.

Pytanie nr 7

Czy mogliby Państwo dostarczyć informacji na temat obecnej sytuacji na rynku, zwłaszcza za IV kwartał? Jakie są prognozy i oczekiwania spółki na najbliższe miesiące?

Nie publikujemy prognoz na nadchodzące okresy. Możemy jednak zapewnić, że działania podjęte w ramach nowej strategii nie wpłyną na działalność operacyjną spółki. IV kwartał zazwyczaj stoi pod znakiem przedsięwziętego ożywienia na rynku oraz zwiększonego zainteresowania tytułami nagradzanymi podczas imprez podsumowujących rok, jak choćby niedawne The Game Awards. Oczywiście te pozytywne tendencje dałyby najlepszy efekt, gdyby poprawiła się sytuacja makroekonomiczna, tym samym podnosząc optymizm zakupowy klientów.

Podstawa prawna:

§4 ust. 2 pkt 12) Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje Bieżące