

Zastrzeżenie

Niniejsze tłumaczenie na język polski zostało przygotowane wyłącznie dla wygody czytelników polskojęzycznych. Pomimo wszelkich starań, mogą istnieć pewne rozbieżności względem faktycznych wypowiedzi. CD PROJEKT, jego przedstawiciele i pracownicy zrzekają się wszelkiej odpowiedzialności w tym zakresie.

Michał Nowakowski (MN):

Dobry wieczór,

Nazywam się Michał Nowakowski i poprowadzę dzisiejszą konferencję poświęconą wynikom Grupy CD PROJEKT za trzeci kwartał 2024 r. Współprezentującym będzie Piotr Nielubowicz. Po prezentacji zapraszamy do udziału w sesji pytań i odpowiedzi, w której dołączy do nas Karolina Gnaś – Vice President ds. relacji inwestorskich.

Z przyjemnością pragnę zacząć dzisiejszą konferencję od istotnej aktualizacji związanej z franczyzą cyberpunkową: Cyberpunk 2077 osiągnął kolejny ważny kamień milowy – sprzedaliśmy ponad 30 milionów kopii gry. Jesteśmy bardzo dumni widząc, że nasza produkcja nadal przyciąga rosnące grono graczy szukających przygód w dystopijnym świecie przyszłości.

Pęczniejąca rzesza fanów Night City nie tylko bezpośrednio przekłada się na nasze wyniki finansowe, ale stanowi też dobry prognostyk zainteresowania kolejną grą osadzoną w tym uniwersum.

Przechodząc do wyników sprzedażowych rozszerzenia do Cyberpunka – w tym miesiącu Widno Wolności pokonało próg 8 milionów sprzedanych kopii! Osiągnięcie takiego rezultatu w nieco ponad rok od premiery świadczy o wysokiej jakości rozszerzenia, a także o niesłabnącym zainteresowaniu franczyzą cyberpunkową – w ślad za czym idzie mocne zainteresowanie kolejnymi produktami osadzonymi w tym uniwersum. Fakty te motywują nas do dalszej pracy nad projektami, na które oczekuje społeczność graczy.

Pragniemy umożliwić jak największej liczbie graczy interakcję z naszymi produktami na dogodnych dla nich platformach. Niedawno ogłosiliśmy, że na początku przyszłego roku Cyberpunk 2077; Ultimate Edition ukaże się na Makach opartych na architekturze Apple Silicon – czyli m. in. na nowych maszynach iMac, Mac Mini oraz MacBook Pro z procesorem z serii M4. Gra będzie w pełni zoptymalizowana pod kątem możliwości układów Apple Silicon i Metal, dzięki czemu właściciele Maków będą mogli – po raz pierwszy w historii – eksplorować wciągający świat Night City oraz niebezpieczną dzielnicę Dogtown na swoich maszynach.

To jednak nie wszystko, jeśli chodzi o franczyzę cyberpunkową. We wrześniu ogłosiliśmy, że współpracujemy z Netflixem nad kolejną animacją, dzięki której nasza publiczność będzie mogła powrócić do barwnego świata Night City. Póki co nie mogę ujawnić dalszych szczegółów – prosimy jednak o cierpliwość!

Przechodząc do franczyzy wiedźmińskiej – kilka tygodni temu projekt Polaris osiągnął ważny kamień milowy, jakim było zakończenie preprodukcji. Faza ta obejmowała tworzenie kluczowych aspektów gry – m. in. fabuły, podstawowych mechanizmów rozgrywki oraz projektu wizualnego – a także testowanie ich integracji w oparciu o funkcjonalny fragment gry. Przed nami główny, najintensywniejszy etap projektu: faza produkcji. Zamierzamy teraz skalować opracowane przez nas rozwiązania oraz dokonywać ich walidacji w ramach całej gry.

Chciałbym skorzystać z tej okazji, by przekazać wyrazy uznania całemu zespołowi. Jestem dumny z Waszych dotychczasowych postępów.

Co do aktualnej alokacji zespołów deweloperskich – różnice w porównaniu ze stanem na koniec lipca są tu bardzo niewielkie. Głównym obszarem zainteresowania pozostaje projekt Polaris.

Zmiana liczebności zespołu z 410 pod koniec lipca na 400 pod koniec października jest naturalną konsekwencją zakończenia fazy produkcji i skorygowania składu zespołu pod kątem bieżących potrzeb produkcji. W kolejnych kwartałach należy spodziewać się dalszych fluktuacji wynikających ze specyfiki kolejnych faz projektu.

To wszystko z mojej strony. Czas na dane finansowe. Piotrze – oddaję Ci głos.

Piotr Nielubowicz (PN):

Dzięki Michał – i dobry wieczór wszystkim.

Na początek – nasz skonsolidowany rachunek zysków i strat – slajd nr 9.

Trzeci kwartał ubiegłego roku zbiegł się z premierą dodatku Widmo Wolności, która w znaczącym stopniu wpłynęła na nasze przychody, koszty oraz – co naturalne – zyski wypracowane w okresie porównawczym.

W tym roku – przy braku nowych premier – przychody ze sprzedaży osiągnięte przez Grupę w trzecim kwartale wyniosły blisko 228 milionów PLN, czyli około połowę tego, co w okresie porównawczym. Rzecz jasna za opisywaną różnicę odpowiadają przede wszystkim produkty z uniwersum Cyberpunka. W tym samym okresie sprzedaż gier wiedźmińskich wygenerowała przychody o 44% wyższe, niż w okresie porównawczym. Do zwykłej sprzedaży dołożyły się tu przychody związane z premierą Wiedźmina 3 na PlayStation Plus Extra oraz Premium.

W ślad za przychodami zmalał również koszt własny sprzedaży. Ta zmiana wynika głównie z degresywnej amortyzacji gier cyberpunkowych, w wyniku której koszty sprzedanych produktów raportowane w kwartale premierowym Widma Wolności w 2023 r. były wyższe, niż w trzecim kwartale 2024 r.

Przechodząc do kosztów operacyjnych – zanotowaliśmy niższe koszty sprzedaży: wyniosły one 29 milionów PLN, co stanowi redukcję o 37 milionów PLN. Ma to związek głównie z niższymi kosztami wydawniczymi związanymi z Cyberpunkiem i Widmem Wolności, a także ze zmniejszeniem kosztów obsługi wydanych produktów.

Jeśli chodzi o koszty administracyjne – za wzrost w tej kategorii odpowiadają koszty wczesnych prac nad nowymi projektami prezentowane jako „koszty prac badawczych” – w kwocie 22 milionów PLN. Są to przede wszystkim koszty projektów Orion, Canis Majoris i Hadar. Dobrą informacją jest fakt, że Orion spełnił wszystkie wymagania warunkujące rozpoczęcie kapitalizacji jego kosztów poczynając od września br. Suma wszystkich pozostałych kosztów administracyjnych uległa zmniejszeniu w porównaniu z trzecim kwartałem ubiegłego roku.

Podsumowując – nasz zysk netto za trzeci kwartał wyniósł 78 milionów PLN. Aby przedstawić te dane w nieco bardziej bieżącej perspektywie – wbrew typowej sezonowości wynik ten jest o 8 milionów PLN (czyli o 12%) lepszy, niż w drugim kwartale roku.

Zważywszy, że sam trzeci kwartał – który w 2023 r. był okresem premiery Widma Wolności – jest niezbyt miarodajnym punktem odniesienia, chciałbym zwrócić Waszą uwagę na skumulowane wyniki za pierwsze 9 miesięcy kolejnych lat – przedstawione na kolejnym slajdzie (nr 10).

Przy braku nowych premier nasze skumulowane przychody liczone do końca września br. były o 115 milionów PLN niższe, niż w pierwszych dziewięciu miesiącach 2023 r. Dzięki dobrym wynikom sprzedażowym w bieżącym roku mamy tu redukcję zaledwie o 15%.

Zauważmy również, że w bieżącym roku wydaliśmy 68,5 miliona PLN na prace badawcze związane z rozwojem nowych produktów i technologii – które w żadnym stopniu nie przekładają się na bieżącą sprzedaż. Koszty prac badawczych wykazane w naszym tegorocznym RZiS były o 61 milionów złotych wyższe, niż w okresie porównawczym.

Pomimo:

- mniej intensywnej sprzedaży wynikającej z braku nowych premier oraz
- wydatki 68,5 milionów PLN na prace badawcze związane z rozwojem nowych produktów i technologii

...nasz zysk netto za pierwsze trzy kwartały br. był zaledwie o 42 miliony PLN niższy, niż w okresie porównawczym. *Summa summarum* w pierwszych dziewięciu miesiącach bieżącego roku odnotowaliśmy zysk netto na poziomie niemal ćwierć miliarda PLN.

Warto wspomnieć, że utrzymaliśmy wysoką efektywność naszej działalności mierzoną wskaźnikiem rentowności netto: wyniósł on 38%, a więc nawet nieco więcej, niż w ubiegłym roku.

Możemy teraz przejść do kolejnego slajdu – nr 11 – prezentującego nasz skonsolidowany bilans.

Po stronie aktywów mamy przede wszystkim wydatki na prace rozwojowe, których saldo wzrosło w trzecim kwartale 2024 r. o 45 milionów PLN. Rozwój nowych produktów – głównie w ramach projektów Polaris, Sirius, animacji oraz (poczynając od września) projektu Orion – pochłonął 71 milionów PLN, z drugiej zaś strony odnotowaliśmy 27 milionów PLN amortyzacji wydanych wcześniej produktów – głównie Cyberpunka i Widma Wolności.

Druga co do wielkości zmiana w ramach aktywów dotyczy rezerw finansowych: sumarycznej wartości gotówki, lokat bankowych i obligacji wykazanych w trzech pozycjach oznaczonych gwiazdką. Ich sumę widać na dole tabeli – pod koniec września 2024 r. wyniosła 1 miliard 401 milionów PLN. Więcej na temat naszych głównych przepływów pieniężnych w opisywanym kwartale powiem za chwilę, prezentując osobny slajd.

Przejdźmy do drugiej strony bilansu – slajd nr 12.

Najistotniejsza zmiana dotyczy kapitałów i wynika głównie z wypracowanego w raportowanym okresie zysku netto.

Jeśli chodzi o pozostałe pasywa – nie odnotowaliśmy istotniejszych zmian, z wyjątkiem pozycji rezerw, która wzrosła w związku z zawiązaniem dodatkowych rezerw na premie uzależnione od wyniku finansowego.

Przejdźmy teraz do slajdu nr 13 obrazującego tegoroczne wydatki CD PROJEKT RED na prace badawcze, rozwojowe oraz obsługę produktów wydanych w ujęciu kwartalnym. Widzimy tu wyraźny trend: ograniczyliśmy prace związane z obsługą wydanych wcześniej gier (żółty pasek), zaś nasze zaangażowanie w prace badawcze (zielony pasek) zasadniczo nie uległo zmianie; wzrosły natomiast wydatki odpowiadające bardziej zaawansowanym etapom rozwoju nowych projektów (niebieski pasek). Zgodnie z naszą strategią prowadzimy i finansujemy obecnie równoległe prace nad kilkoma

grami, działalnością w zakresie animacji oraz projektami badawczymi związanymi z rozwojem nowych technologii bazowych – w tym technologii AI i jej wykorzystania.

Czas na uproszczony rachunek przepływów pieniężnych – slajd nr 14.

Do 78 milionów PLN księgowego zysku netto – uwzględniającego 22,5 miliona kosztów prac badawczych, które pozwoliłem sobie wyodrębnić w postaci osobnego paska – dołożyły się 37 miliony PLN kosztów niepieniężnych: amortyzacji oraz kosztów związanych z implementacją naszego programu motywacyjnego w raportowanym okresie.

Zmiany w zakresie pozostałych aktywów i pasywów poprawiły nasze saldo przepływów pieniężnych o prawie 10 milionów PLN – głównie za sprawą wykorzystania minimalnych gwarancji oraz przedpłat na poczet tantiem w segmencie GOG.COM – co zawsze jest pozytywnym czynnikiem.

Zakup aktywów materialnych i niematerialnych pochłonął 27 milionów PLN. Oprócz typowych inwestycji w sprzęt i licencje należy tu wymienić wydatki związane z trwającymi na naszym warszawskim kampusie pracami budowlanymi.

Podsumowując powyższe pozycje – przy 228 milionach przychodów ze sprzedaży w trzecim kwartale br. szacujemy, że nasza bieżąca działalność, z wyłączeniem prac badawczo-rozwojowych, odpowiada za 123 miliony PLN.

W opisywanym okresie kontynuowaliśmy rozwój nowych produktów i technologii – zarówno we wspomnianej fazie badawczej jak i w fazie rozwojowej – co przełożyło się na wydatki w kwocie (odpowiednio) 23 i 64 miliony PLN.

Podsumowując – wartość naszych rezerw finansowych, tj. gotówki, lokat bankowych oraz obligacji, wzrosła w raportowanym okresie o 36 milionów PLN – do kwoty 1,4 miliarda PLN zgodnie ze stanem na koniec września.

To tyle jeśli chodzi o część finansową. Mam jednak jeszcze jedno ogłoszenie.

Pod koniec października zwołaliśmy nadzwyczajne walne zgromadzenie akcjonariuszy, które odbędzie się za dwa dni. Lista proponowanych uchwał obejmuje m. in. zmiany w składzie naszej Rady Nadzorczej, a także cel wynikowy na lata 2025-2028 w ramach naszego programu motywacyjnego. Pierwszy z czteroletnich celów, określony na lata 2023-2026, wynosił 2 miliardy PLN zysku netto; drugi – obejmujący czteroletni okres liczony od 2024 – 3 miliardy PLN; obecnie zaś proponujemy wyznaczenie celu na lata 2025-2028 w wysokości 4 miliardów PLN skonsolidowanego zysku netto, zgodnie z regulaminem programu.

Chciałbym niniejszym zachęcić wszystkich zarejestrowanych akcjonariuszy do udziału w walnym zgromadzeniu oraz do poparcia proponowanych uchwał.

To wszystko z mojej strony – czas na pytania i odpowiedzi. Dziękuję!

P1: Dobry wieczór. O ile pamiętam, po pierwszym półroczu wspominaliście, że ukończenie jednej z Waszych gier AAA zazwyczaj trwa 4-5 lat. Czy moglibyście doprecyzować – czy chodzi o czas liczony od rozpoczęcia fazy produkcji – czy też raczej od samego początku, gdy zaczynacie rozważać koncepcję gry? Drugie pytanie dotyczy porównania Q4 z Q3 – oczywiście jeśli chodzi o gry wideo, to w Q4 zazwyczaj należałoby spodziewać się pewnej intensyfikacji w związku z popytem sezonowym. Może

jednak jest tak, że w Q3 nie było dużej konkurencji ze strony innych gier AAA, a w Q4 można się takiej konkurencji spodziewać – co stanowiłoby przeciwwagę dla sezonowych różnic w popycie między Q3 a Q4?

MN: Odpowiem na pierwsze pytanie. Dziękuję za zadanie go, bo po naszym ostatnim callu spotykaliśmy się z błędnymi interpretacjami. Mówimy o czasie liczonym od etapu „analizy idei” – tj. gdy grupa osób wchodzi do pokoju i ktoś stwierdza: „a może zrobilibyśmy kolejnego Wiedźmina?” – to jest nasze okno czasowe: od chwili rozpoczęcia prac „na papierze”, a nie od początku tego, co w naszej terminologii określane jest mianem fazy produkcji – gdy mowa o grach. Cieszę się, że możemy tę kwestię wyjaśnić. Tak więc: od samego początku, od chwili rozpoczęcia dyskusji o pomysłach na grę – to właśnie okno czasowe, które mamy na myśli. Pragnę jednak podkreślić, że nie mówimy tu o 3-5 latach, lecz o dłuższym okresie – 5-6 lat – to również wymaga doprecyzowania. Jeśli zaś chodzi o porównanie Q4 z Q3 – rzekłbym, że to tak nie działa; w przeszłości nie mieliśmy takich sytuacji – nie zdarza się, że jakieś nowe premiery „drenują” rynek w danym roku – spodziewalibyśmy się raczej typowego sezonowego wzrostu sprzedaży, jak w każdym czwartym kwartale, bez żadnych nietypowych zjawisk.

P2: Dziękuję. Mam jedno pytanie uzupełniające. Kiedy firma po raz pierwszy podjęła prace koncepcyjne nad Polaris? Kiedy wpadliście na pomysł zrobienia tej gry?

MN: Nie mogę, oczywiście, odpowiedzieć, gdyż naprowadziłbym Was na konkretną datę – czego wolimy nie robić. Mimo wszystko – dziękuję za sprytne pytanie.

P2: Pomyślałem, że nie zaszkodzi spróbować. Dzięki.

[Pytania z czatu]

P3: W temacie gry mobilnej - czy są podejmowane jakieś działania – czy też mówimy raczej o możliwościach ulokowanych „w odległej galaktyce”?

MN: Licencjonowanie gier mobilnych – jak już wcześniej mówiliśmy – jest przedmiotem dyskusji; to jeden z naszych strategicznych celów – ale póki co nie możemy niczego ogłaszać. Gdy przyjdzie czas na ogłoszenia – z pewnością nastąpią; wtedy będziemy mogli podzielić się z Wami informacjami.

P4: Czy możecie powiedzieć jaka część zespołu pracującego nad projektem Orion bazuje w USA?

Karolina Gnaś (KG): Obecnie nieco ponad 1/3 zespołu to nasz bostoński hub; pozostałe 2/3 jest ulokowane w Kanadzie i w Polsce.

P5: Jakie będą główne drivery przychodów w perspektywie lat 2025 i 2026? Zainteresowanie Cyberpunkiem 2077 prawdopodobnie będzie mało w braku kolejnych dużych aktualizacji; nie należy spodziewać się rychłej premiery projektów Polaris, Sirius i Canis Majoris, zaś jeśli chodzi o projekt live action, to prawdopodobnie nie będzie miał on dużego wpływu na RZiS. Czy możemy spodziewać się jakichś katalizatorów w latach 2025/2026?

PN: Obecnie mogę powiedzieć tylko, że sukces naszej działalności opiera się na długowieczności naszych produkt, aktywnym zarządzaniu franczyzami oraz publikowaniu nowego contentu. Oczekujemy, że w nadchodzących dwóch latach będziemy aktywni na wszystkich wymienionych polach. Można liczyć na niespodzianki – z których zresztą jesteśmy znani w kontekście prowadzonych przez nas kampanii marketingowych.

P6: Prosiłbym o aktualizację w kwestii pozwu zbiorowego dotyczącego rozwiązań technicznych wykorzystywanych przez GOG.

KG: Niestety nie mam tu żadnych nowych informacji – mogę jedynie powtórzyć, że współpracujemy z kancelarią specjalizującą się w tego rodzaju pozwach i poszukujemy rozwiązań. Wszelkie nowe informacje będą z pewnością przekazywane w formie raportów giełdowych.

P7: Skąd biorą się takie problemy ze skalowaniem projektu Orion? Brak kandydatów; rozbieżności między wynagrodzeniami, oczekiwaniami i budżetem...?

KG: Mogę powiedzieć, że nie mamy tu żadnych problemów – poza typową działalnością związaną z poszukiwaniem talentów w Polsce i w USA. Obecna wielkość zespołu jest adekwatna do naszych potrzeb; planujemy rozbudowywać ten zespół w przyszłym roku – do końca przyszłego roku zamierzamy podwoić jego liczebność.

P8: Orion rozpoczął kapitalizację kosztów. Czy oznacza to przejście do fazy preprodukcji? O ile niższe będą teraz koszty raportowane w RZiS w ujęciu kwartalnym?

PN: Nie, nie oznacza to automatycznego przejścia do preprodukcji – a tylko fakt, że projekt spełnił wszystkie wymagania MSSF warunkujące rozpoczęcie jego kapitalizacji. Mamy tu szereg kryteriów, które należy spełnić – i Orion osiągnął wszystkie kamienie milowe, sformułował plany i dostarczył wymaganą dokumentację. Jak zwykle – nie przekazujemy szczegółowych informacji na temat naszych wydatków z podziałem na projekty ani też wysokości kosztów, które mogą zostać przeksięgowane z pozycji wydatków na działalność badawczą do wydatków na prace rozwojowe.

P9: A co z projektem live-action? Kto go finansuje? Czy nadal jest w fazie koncepcyjnej?

MN: Projekt live-action jest w fazie koncepcyjnej, ale nie do końca rozumiem istotę pytania – faza koncepcyjna sama w sobie dzieli się na rozmaite etapy, więc – niewątpliwie – jesteśmy teraz na późniejszym etapie, niż rok temu, lecz z drugiej strony nie jest to etap na którym moglibyśmy zaprezentować naszą koncepcję potencjalnym streamerom czy studiom – rzekłbym, że od chwili ogłoszenia projektu (około rok temu) do chwili obecnej upłynęło mniej więcej tyle samo czasu, ile obecnie dzieli nas od tego momentu. Tak można by scharakteryzować nasze plany związane z nawiązaniem współpracy w przedmiotowej kwestii. Co do źródła finansowania – tradycyjnie za przygotowanie wstępnego pakietu ekranizacyjnego płaci ten, kto go przygotowuje, więc w tym przypadku my, ale nie zamierzamy finansować całego procesu produkcji; tego nie ma w naszych planach – i oczywiście koszt tego wstępnego pakietu jest niewspółmierny do kosztów całej produkcji.

P10: Po przejściu gry do etapu produkcji – czy możecie powiedzieć, że wewnętrzny terminarz prac produkcyjnych stał się bardziej przewidywalny, niż w trakcie preprodukcji?

MN: Mamy zaufanie do naszych procesów, planów produkcyjnych oraz analiz – więc nie powiedziałbym, że któreś z nich są bardziej wiarygodne, niż pozostałe – oczywiście zawsze mowa o pewnej dozie pewności oraz o pewnej dozie niepewności – powiedziałbym jednak, że zasadnicza zmiana polega na wyraźnym określeniu celu: wiemy, co staramy się osiągnąć tworząc grę i obecnie skupiamy się na wytworzeniu brakujących elementów – oczywiście to ogromne uproszczenie, ale tak pokrótce można scharakteryzować przejście do fazy produkcji. Mamy spory fragment gry, który dowodzi poprawności pewnych koncepcji; teraz zaś musimy dobudować resztę zgodnie z przyjętym planem. Nie wiem, czy jest to dobra odpowiedź na pytanie – ale tyle jestem w stanie powiedzieć.

P11: Które projekty podlegały kapitalizacji wydatków w Q3 2024?

PN: Główne projekty ujęte w CAPEX w ubiegłym kwartale to oczywiście Polaris, Sirius, nowa animacja oraz Orion, który został przeniesiony z wydatków na prace badawcze do wydatków na prace rozwojowe i którego kapitalizację rozpoczęliśmy we wrześniu 2024 r. Jest jeszcze kilka mniejszych projektów, z których nie wszystkie zostały ogłoszone – ale główne projekty to te, które wymieniłem.

P12: Kiedy zamierzacie zwiększyć liczebność zespołu Sirius? Jakiej liczebności spodziewacie się w szczytowej fazie produkcji?

KG: Mogę powiedzieć, że to właśnie się dzieje – niedawno zatwierdziliśmy szereg nowych stanowisk w ramach projektu Sirius; zamierzamy podwoić obecną liczebność zespołu do końca przyszłego roku.

P13: Czy uważacie, że cel programu motywacyjnego na lata 2023-2026 jest osiągalny – biorąc pod uwagę, że pozostało jeszcze ponad 60%?

PN: Mogę powiedzieć, że po upływie 44% okresu wypracowaliśmy 36% celu – odnosząc się do wzmiankowanych wartości procentowych – więc pozostajemy nieco pod kreską w ujęciu czasowym, ale różnica nie jest zbyt duża. Cele programu są bez wątpienia ambitne i niełatwe do osiągnięcia, ale jak wiecie – lubimy ambitne wyzwania.

P14: Opłata, jaką otrzymaliście od Sony po udostępnieniu Wiedźmina 3 w ramach subskrypcji PlayStation Plus Extra – czy możecie potwierdzić, że miała jednorazowy charakter? Ile wyniosła?

PN: Nie odnoszę się bezpośrednio do opłat, ale owszem, przychody związane z naszą współpracą z Sony oraz subskrypcją PS były ujęte jednorazowo w naszym rachunku przychodów za trzeci kwartał – z drugiej jednak strony przykro mi, ale nie mogę ujawniać szczegółów biznesowych naszej umowy z Sony.

P15: Moje drugie pytanie dotyczy osób grających na Mac'ach – jak zapatrujecie się na procentowy udział użytkowników Maków w gronie potencjalnych klientów?

MN: Mamy pewne doświadczenie z przeszłości – wydaliśmy porty Wiedźmina 1 i 2 na Mac'i – ale oczywiście obecna sytuacja jest odmienna, bo mówimy o nowych chipsetach, nowym sprzęcie wprowadzanym przez Apple – więc nie sądzę, by odwoływanie się do statystyk dotyczących Wiedźmina 1 i 2... owszem, jest pewien odsetek sprzedaży, który naszym zdaniem będzie związany z platformą Mac – na tyle, na ile możemy go oszacować – ale w każdym razie podchodzimy do sprawy z optymizmem i mogę podkreślić, że nie zdecydowalibyśmy się na taki krok gdyby nowa platforma sprzętowa nie była z naszego punktu widzenia obiecująca i dochodowa. Tyle jestem w stanie powiedzieć.

P16: Czy zespół Polaris jeszcze urośnie po przejściu do fazy produkcji? Rozumiem, że liczebność zespołu może się zmieniać, ale czy możecie scharakteryzować te zmiany?

KG: Obecnie, jak widzieliście, w projekcie Polaris bierze udział 400+ developerów wspieranych w ramach bieżącej działalności przez zespoły *shared services* – oczywiście ta liczba może fluktuować w zależności od bieżących potrzeb na kolejnych etapach projektu, lecz z naszego punktu widzenia owe 400+ to docelowa wielkość zespołu.

P17: Czy można prosić o aktualizację dotyczącą prac nad remake'iem Wiedźmina 1?

MN: Nie mamy nic konkretnego do ogłoszenia – prace trwają; Fool's Theory prowadzi prace nad remake'iem; oczywiście gdy będziemy mogli się z Wami podzielić nowymi informacjami – uczynimy to.

Nie ma dalszych pytań; pragnę więc podziękować za udział w dzisiejszym callu. Gdyby mieli Państwo dalsze pytania, zachęcamy do kontaktu z naszym zespołem IR. Dziękuję i do usłyszenia.