

Kraków, dnia 30.06.2019r.

Drodzy Akcjonariusze, Przyjaciele Bloober Team SA,

Zgodnie z zapowiedzią zakończyliśmy przeglądu opcji strategicznych. Zanim jednak przedstawimy jego wyniki, chcielibyśmy przypomnieć długoterminową strategię firmy, z której wynikała potrzeba dokonania tego przeglądu.

Blobber Team przeszedł długą drogę w swej ponad dziesięcioletniej historii, w trakcie której popełniliśmy wiele błędów. Błędy te jednak zawsze były dokładnie analizowane, a wyciągane wnioski pozwoliły nam napisać bardzo ciekawą historię firmy. Od developera robiącego małe projekty na zlecenie, który stał się głośny przez wydanie nieudanej gry na premierę Playstation 4 doszliśmy do punktu, w którym nasz nowy tytuł zapowiadany jest na najważniejszej dla branży imprezie, w trakcie konferencji firmy Microsoft, a liczni partnerzy biznesowi chcą tworzyć z nami wspólnie kolejne projekty przebijając się między sobą propozycjami.

Nie doszlibyśmy do tego miejsca gdyby nie złożyło się na to kilka czynników. Przede wszystkim udało nam się pozyskać znakomitych specjalistów, którzy swe wieloletnie doświadczenie przekładają na wszystkie nasze produkcje. Posiadamy więc kompletny - ponad stu-osobowy - zespół, zarówno w sferze produkcji jak również marketingu i sprzedaży. W naszym przypadku jednak to coś więcej niż tylko zlepek indywidualności - jesteśmy dumni, że mamy możliwość współpracować z największymi talentami, które stanowią zespół. Zespół, który ma wspólny cel - osiągnięcia pozycji lidera w wybranej przez nas niszy i tworzenia gier, które mają za każdym razem coś istotnego do przekazania.

Nie udałooby nam się jednak pozyskać tak wspaniałych osób, gdyby nie zaufanie Akcjonariuszy, którzy zawierzyli naszej strategii. Bez udziału rynku finansowego nie byłoby możliwe dojście do tego momentu życia spółki. Dokonując kolejnych wyborów mamy to więc zawsze przed oczami i mamy nadzieję, że efekty naszych działań będą w stanie wyrazić wdzięczność za to zaufanie. Nie zawsze nasze decyzje są łatwe, często bywają poddawane wątpliwości - za każdym jednak razem wynikają z troski o właściwy długoterminowy rozwój Bloober Team SA. Nie zawsze możemy dzielić się z Państwem wszystkim nad czym pracujemy - specyfika naszego gatunku rządzi się tajemnicą, a często ujawnienie nawet małego skrawka tego nad czym pracujemy zniweczyłoby precyzyjnie zaplanowane działania marketingowe.



Po nieudanej premierze gry Basement Crawl postawiliśmy na strategię tworzenia unikalnych gier z gatunku horroru psychologicznego. Trzymamy się tej strategii, a osiągnięte przez nas wyniki, a przede wszystkim aktualna renoma firmy w branży i opinie graczy pokazują, że była to właściwa decyzja. **Nie zamierzamy niczego zmieniać w tej strategii - chcemy zdobyć i utrzymać pozycję lidera w gatunku horror psychologiczny.** Nie ma w naszym planie poszerzania portfolio gier o inne gatunki (nawet pokrewne). Nie oznacza to jednak, że nie będziemy się rozwijać, a nasze gry będą to siebie bliźniacze. Każdy kolejny tytuł zawierać będzie pulę sprawdzonych elementów, ale zdecydowanie poszerzonych o nowe elementy - zarówno w warstwie gameplayowej, scenariuszowej jak i oprawie. Za każdym razem, poza tymi wszystkim elementami, kluczowa będzie unikalność danej produkcji - bo to ona jest elementem wyborów graczy i ma decydujący wpływ na osiąganą popularność.

Tworzenie unikalnych produkcji i to takich, które niosą za sobą przesłanie (co jest w DNA Bloober Team) nie byłoby możliwe gdybyśmy tworzyli gry wysokobudżetowe, które muszą minimalizować ryzyko. Zarówno więc my w zarządzie jak i również cały nasz zespół chcemy tworzyć gry najwyższej jakości, ale jako developer niezależny - przez nas rozumiany jako ten, który może przedstawiać swe pomysły bez kompromisów. Ten element jest dla nas niezwykle istotny i bez niego Bloober Team nie byłby tą samą firmą. Wolność słowa i wizji artystycznych to fundament naszej firmy.

Nasz zespół ludzki i nasza długoterminowa strategia stały się więc główną motywacją do dokonania przeglądu opcji strategicznych. Pragniemy w tym miejscu rozwiać pojawiające się plotki - nigdy naszym zamierzeniem przy jej rozpoczęciu nie były plany związane z nową emisją akcji. Oczywiście nie jesteśmy w stanie przewidzieć co przyniesie przyszłość, ale na chwilę obecną nie przewidujemy ani w krótkim, ani w średnim okresie potrzeby rozwadniania Akcjonariuszy. Stąd w ramach przeglądu kilka bardziej "agresywnych" propozycji odrzuciliśmy już na początku, a skupiliśmy się nad tym, aby nasz plan działania był wspierany przez potencjalnego nowego partnera.

Przez ten okres czasu prowadziliśmy rozmowy z wieloma potencjalnymi partnerami min. Funduszami VC, Funduszami PE, zagranicznymi bankami inwestycyjnymi czy inwestorami branżowymi. Rozważaliśmy opcję przejścia na główny parkiet, przeniesienie notowań za granicę, wykup akcji przez inwestorów finansowych i branżowych. Każde z tych rozwiązań ma swoje zalety, a niektóre (szczególnie w krótkim okresie czasu) mogłyby być przyjęte przez Akcjonariuszy niezwykle pozytywnie. Zdecydowana większość naszych rozmów toczyła się z olbrzymim szacunkiem i wiarą w sukces po obu stronach.

Przy wszystkich tych rozważaniach kluczowe dla nas było jednak to, aby spółka pozostała niezależna i posiadała pełną autonomię działań. Ten właśnie element stał się powodem dla którego zdecydowaliśmy się zrezygnować z procedowaniem ofert od inwestorów finansowych, którzy w procesach due-dilligance ocenili spółkę pozytywnie i byli skłonni ze swej strony do wielu ustępstw

by móc stać się częścią naszych przyszłych planów. Z tego miejsca jeszcze raz serdecznie dziękujemy za ten czas, konstruktywne rozmowy i mimo tego, że nasze drogi były nieco rozbieżne - być może jeszcze spotkamy się w innym miejscu w przyszłości.

Mimo licznych zachęt zarówno przy przejściu na główny parkiet Giełdy jak i przy przeniesieniu notowań naszych akcji na jeden z największych rynków giełdowych na świecie postanowiliśmy (przynajmniej na tym etapie) nie dokonywać przenoszenia naszych notowań. Koszty związane z przenosinami, przy założeniu wyłącznie technicznego przeniesienia bez dokonywania nowej emisji akcji w praktyce nie dają spółce większych perspektyw niż te, które posiada obecnie. Spółka jest jednak przygotowana do przeniesienia, gdyby sytuacja uległa zmianie.

Najbardziej zaawansowane rozmowy spółka prowadziła i wciąż prowadzi z dwoma globalnymi inwestorami finansowymi. Po pokazie "Blair Witch" na targach E3 Expo grupa zainteresowanych inwestorów branżowych istotnie się poszerzyła, a rozmowy z nimi są obiecujące.

W związku z powyższym postanowiliśmy, że w najbliższym czasie będziemy rozważać propozycje wyłącznie od inwestorów branżowych, którzy będą w stanie zapewnić spółce jej pełną niezależność i długoletnią autonomię. Nie określamy żadnego terminu na podjęcie tej decyzji - spółka nie wymaga na tym etapie dokapitalizowania, a decyzja na związanie się z inwestorem branżowym musi być dobrze przemyślana i opracowana.

W najbliższym czasie można będzie się spodziewać działań w obrębie grupy finansowej Bloober Team SA niezwiązanych z główną spółką. Będziemy o tym informować po podjęciu niezbędnych decyzji.

Blobber Team SA jest w naszej opinii nie tylko prężnie działającym developerem horroru psychologicznego, ale brandem, który jest istotny dla największych światowych partnerów. Mamy nadzieję, że jakiegokolwiek decyzje podejmiemy w przyszłości pozwolą one na spełnienie naszego celu - statusu lidera światowego horroru, który zapisze karty historii gier niezapomnianymi produkcjami.

W imieniu Bloober Team SA,

Piotr Babieno
Prezes Zarządu