

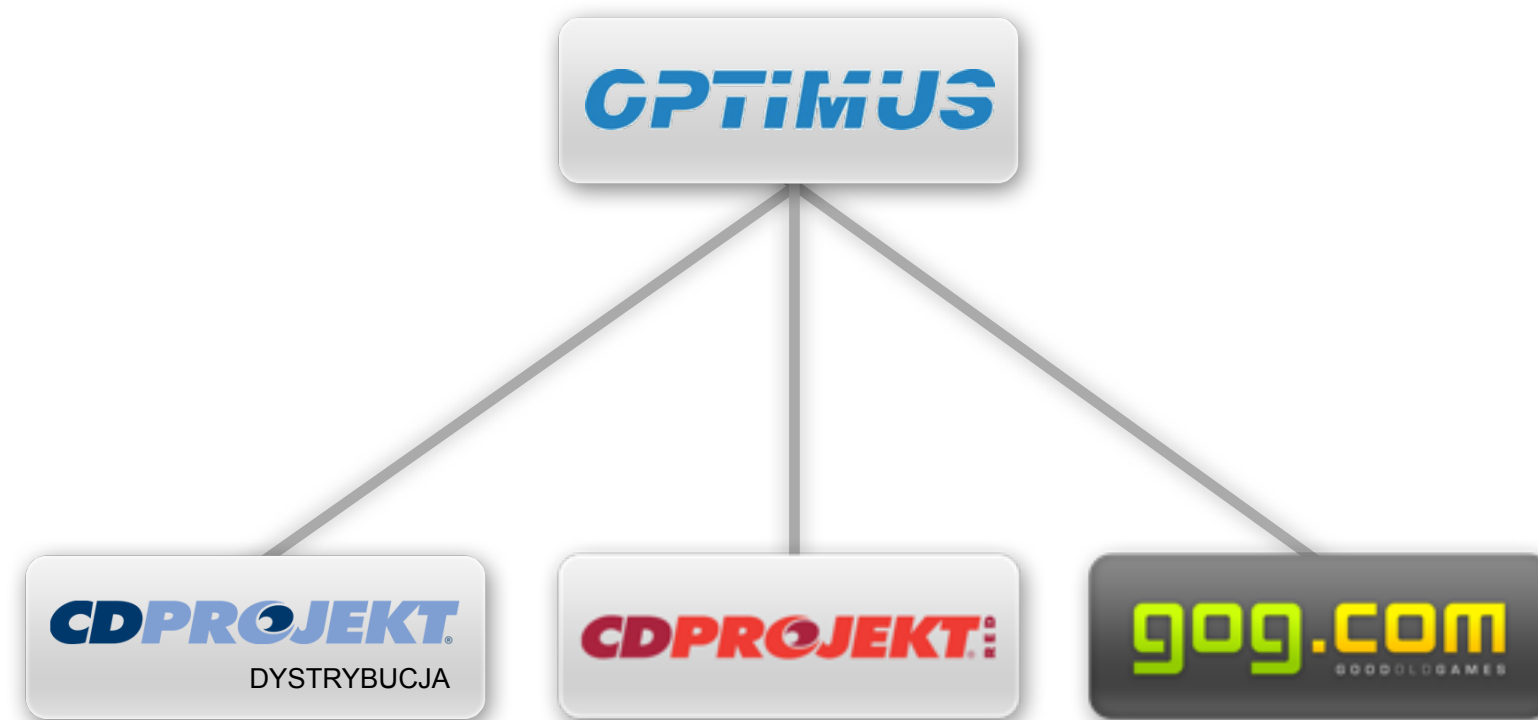
KONFERENCJA **CDPROJEKT** WIOSNA 2011

Prezentacja Optimus S.A.

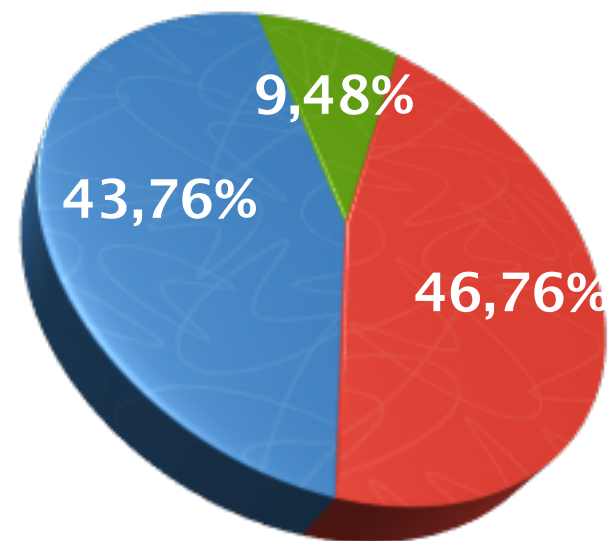


14 kwiecień 2011

Optimus S.A. – kluczowe spółki i akcjonariat



- 1 maja 2010 roku Optimus S.A. nabył 100% udziałów w spółce CDP Investment, będącej podmiotem dominującym Grupy CD Projekt.
- 28 grudnia 2010 roku Optimus S.A. połączył się ze spółką CDP Investment stając się bezpośrednio stuprocentowym właścicielem spółek z byłej grupy CD Projekt, które stanowią obecnie podstawę działalności Optimus S.A..



- Stery firmy w nowych i pewnych rękach – pakiet kontrolny akcji w posiadaniu dotychczasowych właścicieli oraz managerów CD Projekt zasiadających obecnie we władzach Optimusa.

● 43,76% dotychczasowi właściciele CD Projekt ● 9,48% PKO TFI ● 46,76% Free Float

Trzy kluczowe filary działalności



- Wydawanie i dystrybucja gier komputerowych oraz filmów DVD i Blu-ray w Polsce. Bezpośrednia obsługa ponad 2000 punktów sprzedaży w całej Polsce. Katalog 500 aktywnych produktów dystrybuowanych na zasadach wyłączności w Polsce. Zespół: 60 osób.



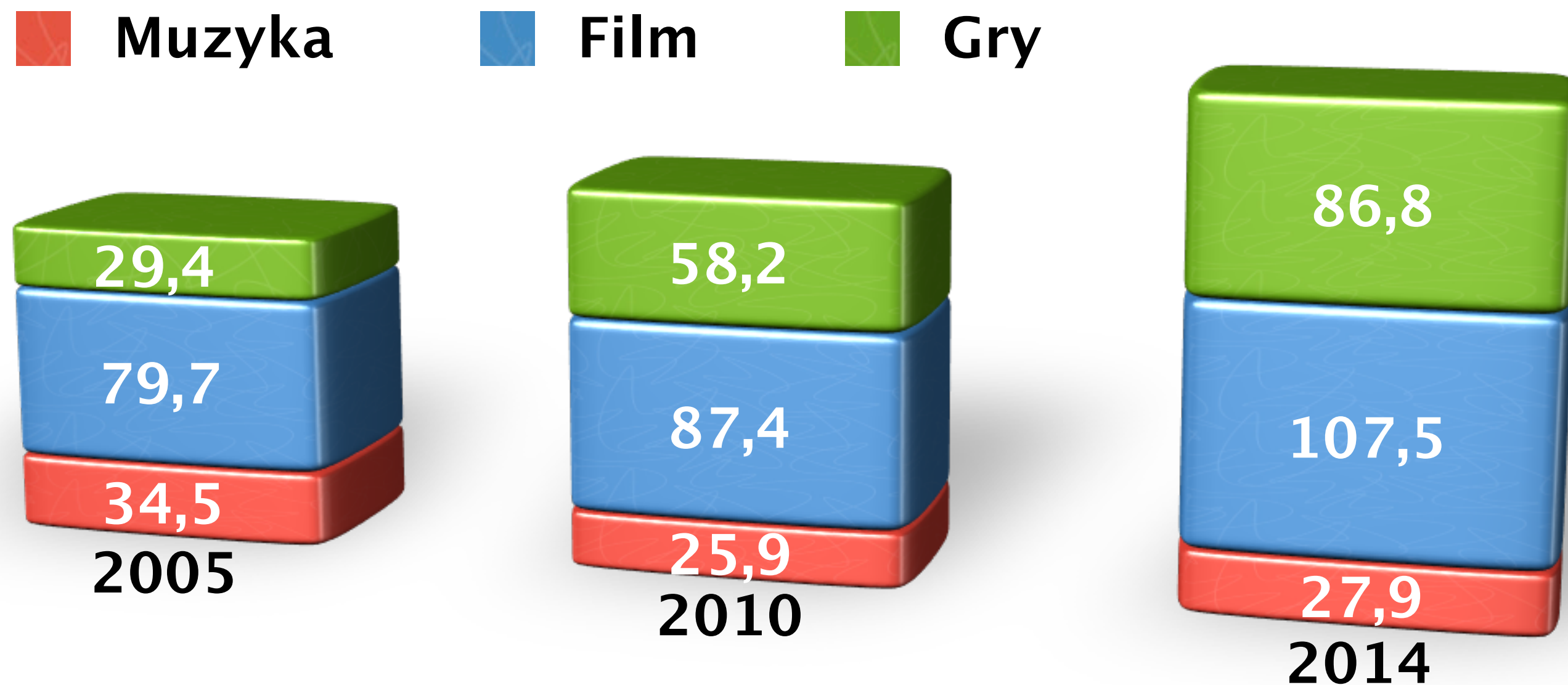
- Tworzenie topowych gier RPG na bazie własnej marki The Witcher oraz własnej technologii. Budowanie społeczności graczy. Zespół 80-ciu polskich i zagranicznych specjalistów najwyższej światowej klasy: programiści, animatorzy, graficy, designerzy, pisarze, tłumacze, testerzy, producenci oraz team wydawniczy obsługujący cały świat.



- Sprzedaż gier komputerowych bezpośrednio do graczy na całym świecie (cyfrowa dystrybucja) w rewolucyjnym modelu bez żadnych zabezpieczeń (100% DRM free). Ponad 300 gier w stałej ofercie, 3,5 mln szt. już ściągniętych. Międzynarodowy zespół składający się z 25 pasjonatów gier.



Gry komputerowe – najdynamiczniejszy segment globalnego rynku rozrywki (miliardy USD)

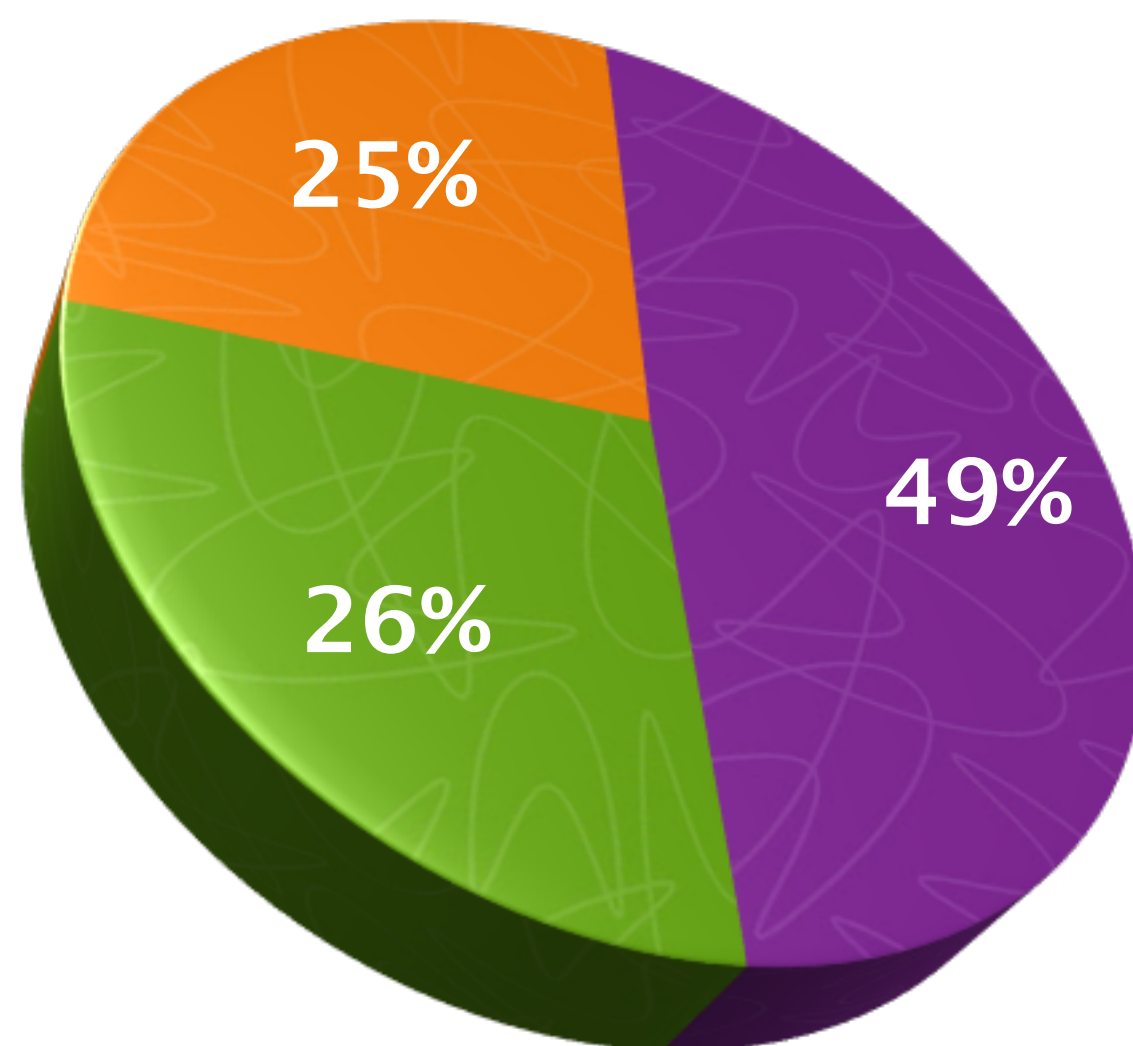


Gry mają najlepszy stosunek jakości i ilości rozrywki do ceny – emocjonujące dwie godziny grania w Wiedźmina kosztują 2 dolary, czyli cztery razy mniej niż bilet do kina ;)

Gry komputerowe to masowa rozrywka dla dorosłych

Średni wiek gracza to

34 lata



Wiek graczy
(dane z rynku USA)

- 25% poniżej 18 lat
- 49% 18-49 lat
- 26% 50+ lat

w **67%** gospodarstw domowych w Ameryce gra się w gry komputerowe

GPTIMUS

CDPROJEKT
DYSTRYBUCJA

CDPROJEKT

gog.com
GOOD!GAMES

KONFERENCJA
CDPROJEKT
WIOSNA 2011

Rynek gier komputerowych – podsumowanie

- W 2010 roku globalny rynek gier komputerowych wyceniony został na 58,2 mld USD. PricewaterhouseCoopers prognozuje do 2014 wzrost o 50% do 86,8 mld USD przy zachowaniu średniej dynamiki na poziomie ponad 10% rocznie.
- Rynek gier komputerowych będzie rozwijał się ponad 2 razy szybciej niż rynek filmowy i ponad 6 razy szybciej niż rynek muzyczny.
- Gry to masowa rozrywka dla dorosłych – w 67% amerykańskich domów gra się w gry komputerowe, średni wiek gracza to 34 lata, a średni wiek osób, które najczęściej kupują gry to 40 lat.





Strategia rozwoju

Osiągnięcie pozycji wiodącego twórcy gier i wirtualnego wydawcy, działającego w ultra nowoczesnym modelu biznesowym (produkcja gier, PR, marketing, biznes międzynarodowy) z bezpośrednim dostępem do klienta ostatecznego za pomocą własnej platformy cyfrowej dystrybucji.



Kluczowe kierunki rozwoju

- Umacnianie pozycji dystrybucyjnej na rynku gier – koncentracja na segmencie gier na konsole nowej generacji (pełna lokalizacja na język polski).
- Ekspansja na rynku DVD i Blu-ray poprzez pozyskanie nowych partnerów.
- Rozwój alternatywnych kanałów dostarczania cyfrowej rozrywki do polskich konsumentów.

Kluczowe kierunki rozwoju

- Realizacja kolejnych projektów w oparciu o świat Wiedźmina – zarówno dużych tytułów jak i mniejszych produkcji podtrzymujących stałe zainteresowanie grami o Wiedźminie.
- Rozszerzenie obsługiwanych platform o Xboxa 360 i Playstation 3.
- Rozwój własnej, unikalnej technologii (tzw. silnika) do tworzenia gier RPG pozwalający na dalsze przyśpieszenie procesu produkcji oraz obniżenie kosztów. Docelowo licencjonowanie silnika partnerom zewnętrznym.

Pierwszy Wiedźmin – spektakularny początek

- Najlepsza gra RPG roku 2007.
- Ponad 100 nagród.
- Średnia ocena w recenzjach 86%*, średnia ocena graczy 8.9*.
- Ponad milion zarejestrowanych na naszej stronie fanów i 70 tys. fanów na Facebooku.
- Osiągnięte cele biznesowe: wypromowana marka, zbudowana firma oraz zespół, zebrane doświadczenie.
- Sprzedaż ponad 1,7 miliona sztuk (tylko na jedną platformę – PC).

*źródło metecritic.com, dane dotyczą Enhanced Edition



Pierwszy Wiedźmin – sprzedaż narastająco (tys. szt.)



Wiedźmin 2 – cel to jeszcze większy globalny sukces

- **Jeszcze wyższa jakość** – własna, bardzo nowoczesna technologia, bardziej doświadczony i zgrany zespół oraz ogromna wiedza dzięki wysłuchanym komentarzom graczy i mediów.
- **Znacznie większa sprzedaż** – znana marka, zbudowana baza wiernych fanów oczekujących kolejnej części oraz mocniejsze wsparcie partnerów biznesowych i mediów.
- **Nieporównywalnie wyższa rentowność** – brak kosztów startu nowej firmy, korzystniejsze umowy wydawniczo-dystrybucyjne pozwalające osiągnąć średnio dwa razy wyższy przychód z jednego pudełka niż w przypadku Wiedźmina, cyfrowa dystrybucja bez pośredników od dnia premiery, własna technologia bez opłat licencyjnych.
- **Rekordowy nakład premierowy 1 mln szt. w tym ponad 900 tys. pudełek plus planowana sprzedaż 100 tys. kopii w elektronicznej dystrybucji do końca czerwca 2011.**



Gry RPG – wieloletnie źródło przychodów

- Wśród gier komputerowych wyraźnie wyróżnia się gatunek Role-Playing Game (RPG), do którego należy Wiedźmin. Unikatowe cechy wpływają na utrzymującą się przez wiele lat popularność gier tego typu.
- Kluczowe w grach RPG są fabuła, dialogi i żyjący świat, w którym funkcjonuje bohater. Elementy te nie „starzeją się” tak szybko jak strona techniczna (np. grafika), na której oparte są inne gatunki.
- Posiadają rozbudowane i nieliniowe scenariusze wciągające gracza na kilkadziesiąt godzin, a dodatkowo umożliwiające wielokrotne przechodzenie gry różnymi ścieżkami fabularnymi.
- Wiele godzin spędzonych z bohaterem sprawia, że gracz identyfikuje się z nim i czeka na możliwość przeżycia kolejnych przygód w wirtualnym świecie gry RPG.
- Ze względu na wysoki poziom skomplikowania i ogromny rozmach rocznie powstaje tylko kilka dobrych gier RPG w przeciwieństwie do stosunkowo prostych gier zręcznościowych. Skutkuje to niewielką konkurencją mimo, że gry RPG są jednym z najpopularniejszych gatunków na rynku.

Kultowy brand to żyła złota, a Wiedźmin to już kultowy brand

- Spośród 20 gier komputerowych, które najlepiej sprzedawały się w 2009 roku w USA, aż 80% stanowiły kontynuacje znanych tytułów.
- W ciągu pierwszych sześciu tygodni od premiery przychody ze sprzedaży najnowszej (czwartej) części Call of Duty osiągnęły 1 mld USD. Dobre gry potrafią zarabiać znacznie więcej niż inne produkty świata rozrywki.
- W dzisiejszych czasach najlepsze gry potrafią kreować ponadczasowych bohaterów kultury masowej tak samo jak kultowe filmy, czy książki.
- Dobrze rozwijane topowe brandy umożliwiają tworzenie wokół nich rozrywkowych imperiów i długoletnie czerpanie zysków, jak na przykład Lucas Arts.





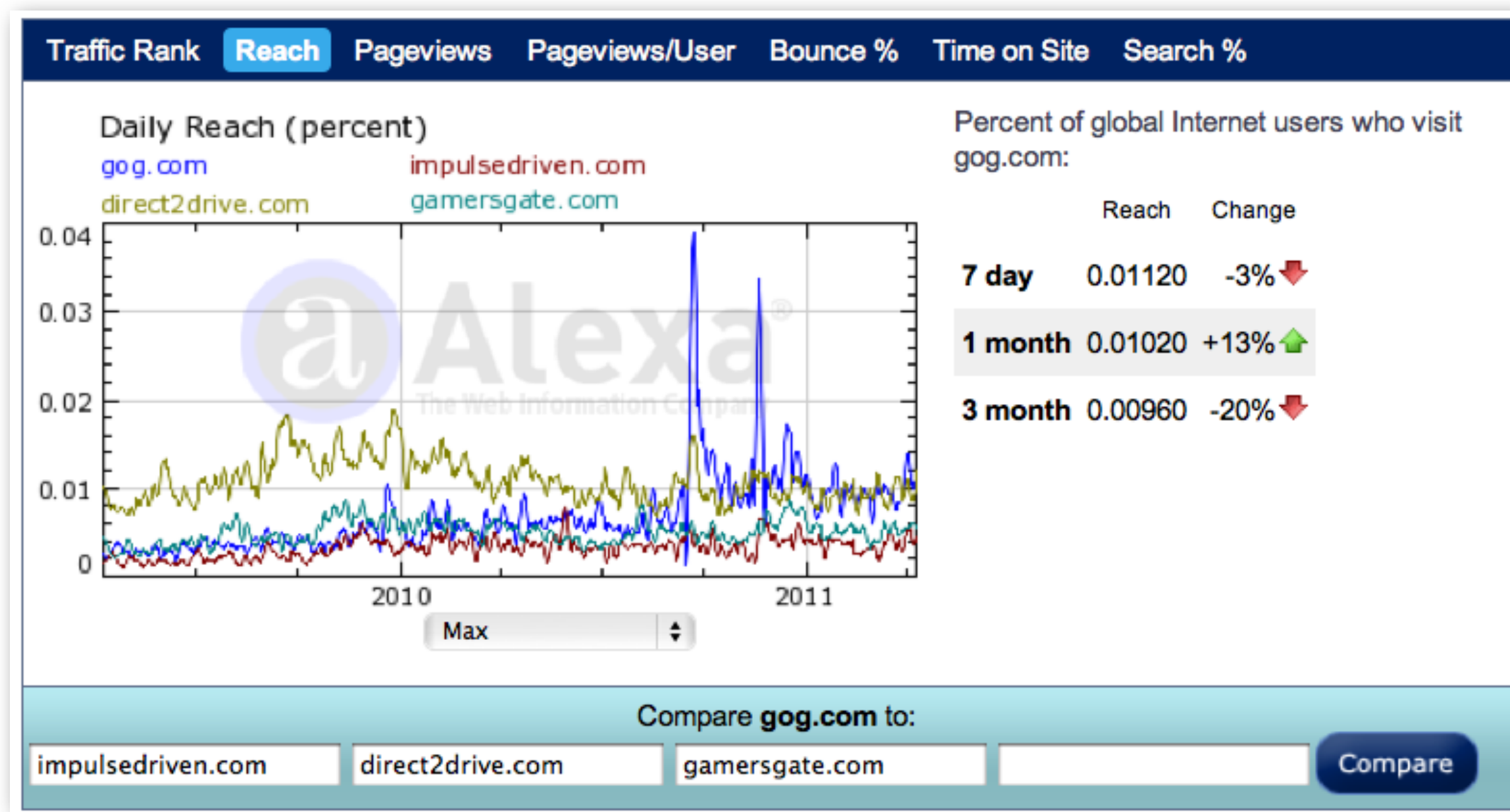
liczący się gracz na światowym rynku cyfrowej dystrybucji

- Rewolucyjny model cyfrowej dystrybucji gier bez, nie lubianych przez graczy, zabezpieczeń.
- Gwarancja kompatybilności ze współczesnymi systemami operacyjnymi Microsoft oraz mnóstwo dodatkowych materiałów do każdej sprzedawanej gry.
- Jedna cena dla wszystkich klientów z całego świata oraz globalny zasięg, czyli możliwość zakupu gry bez względu na lokalizację.
- Gwarantowana wysoka prędkość przy ściąganiu gier za pomocą CDN (Content Delivery Networks) z serwerami na całym świecie.
- Ponad 40 podpisanych kontraktów dystrybucyjnych z wydawcami i deweloperami (m.in. Atari/Hasbro, Activision, Ubisoft, Codemasters, Interplay)
- Ponad 3,5 miliona ściągniętych gier.
- Rosnąca rola gog.com w przychodach Grupy Optimus. Ponad 2,5-krotny wzrost przychodów w roku 2010 w stosunku do roku poprzedniego i planowana kontynuacja agresywnego trendu wzrostowego.





Dynamiczny wzrost



Powyższy wykres nie zawiera światowego lidera cyfrowej dystrybucji – platformy steampowered.com

GPTIMUS

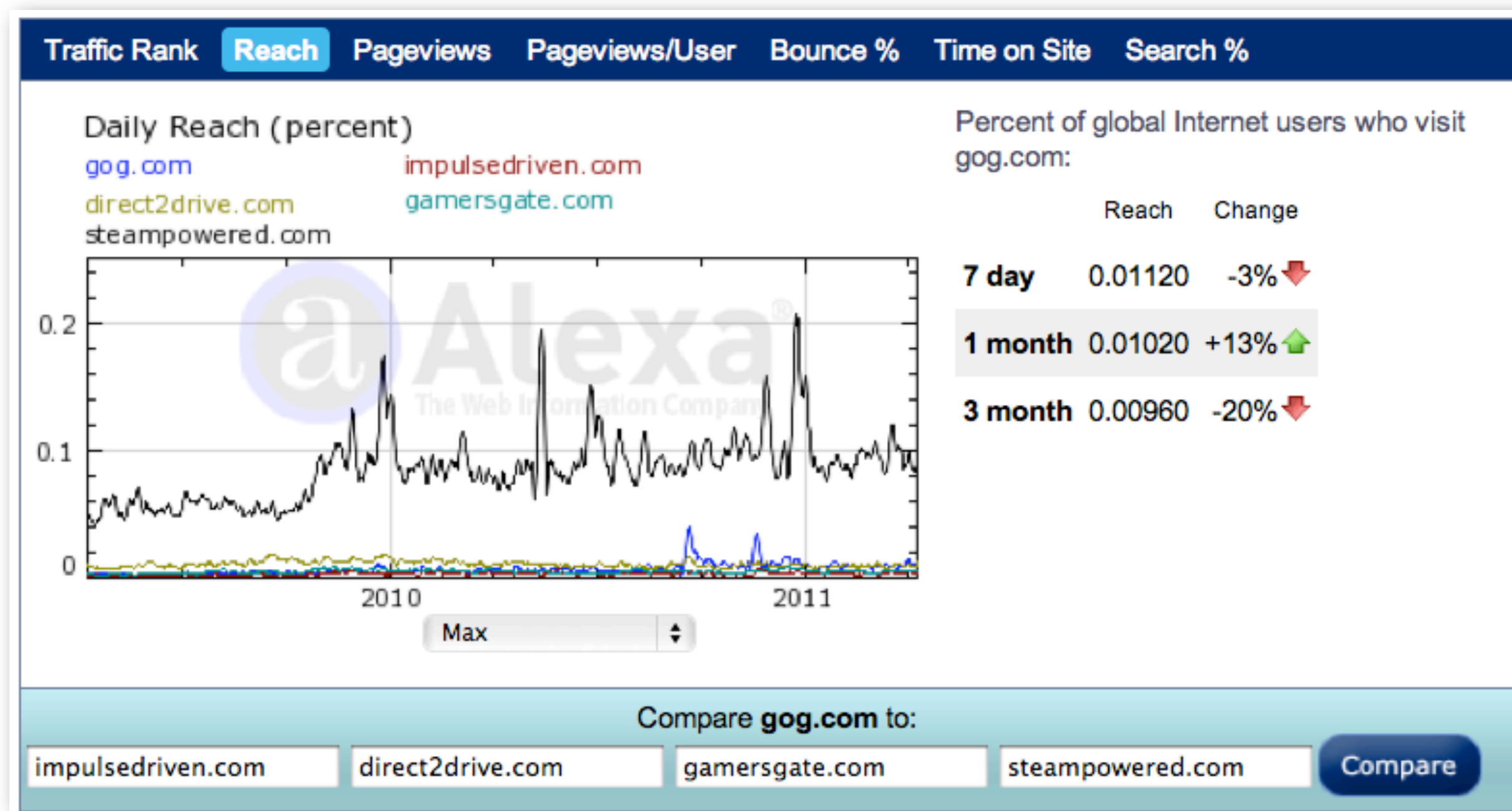
CDPROJEKT
DYSTRYBUCJA

CDPROJEKT

KONFERENCJA
CDPROJEKT
WIOSNA 2011

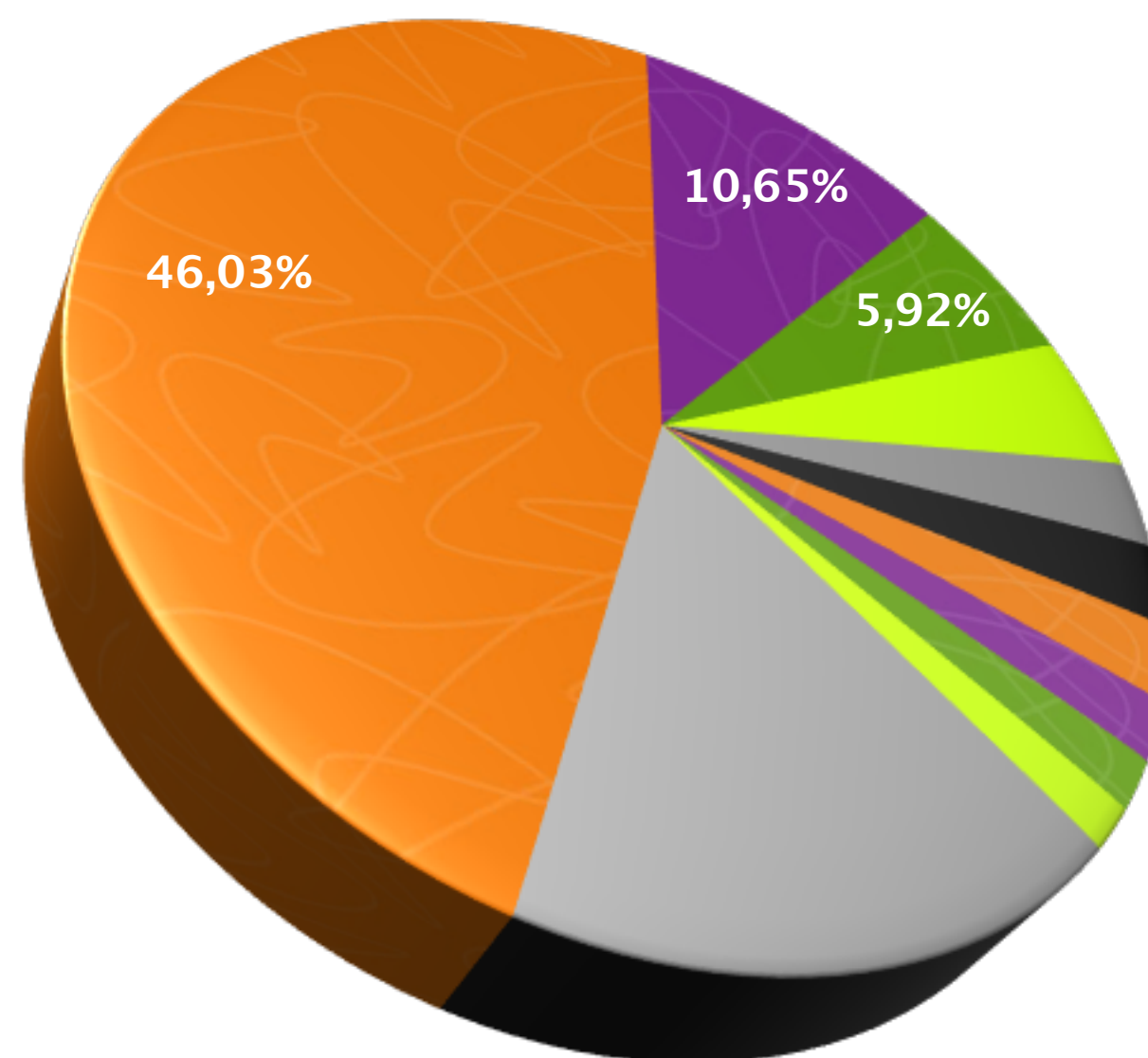


Cel – ugruntowanie pozycji nr 2





Globalny zasięg



Podział terytorialny sprzedaży gog.com

- 46,03% Stany Zjednoczone
- 10,65% Wielka Brytania
- 5,92% Kanada
- 4,73% Australia
- 3,09% Francja
- 2,97% Niemcy
- 2,84% Polska
- 2,32% Finlandia
- 2,01% Norwegia
- 1,75% Szwecja
- 17,69% Inne



Kluczowe kierunki rozwoju

- Dalsza rozbudowa serwisu – już w kwietniu nowy downloader oraz system wymiany wiadomości pomiędzy użytkownikami (instant messaging).
- Sprzedaż pierwszego tytułu w pełnej cenie na GOG.com – Wiedźmina 2 w rewolucyjnym modelu 100% DRM-free wraz z gwarancją tej samej ceny dla graczy z całego świata (fair price package).
- Przed końcem czerwca do katalogu klasycznych gier na GOG.com dołączy jeden z topowych światowych dostawców, a na jesieni kolejny.



The logo for OPTIMUS, featuring the word in a stylized blue font with a slight shadow effect.

Cel

Działając w nowoczesnej branży elektronicznej rozrywki chcemy stać się pierwszą, prawdziwie globalną polską firmą, której produkty i usługi będą znane przez klientów na całym świecie.

Źródła

- Raport „PricewaterhouseCoopers: Global Entertainment and Media Outlook 2010–2014”
- Raport „ESA: 2010 Sales, Demographic and Usage Data – Essential Facts about the computer and video game industry”
- Raport „ESA: 2009 ESA Annual Report”



Kontakt

OPTIMUS

Irena Sobierajska
isobierajska@optimus.pl
tel. +48 22 375 77 00

 **Inner Value**
investor relations

Wojciech Iwaniuk
wi@innervalue.pl
tel. +48 504 207 566



CDPROJEKT
DYSTRYBUCJA

CDPROJEKT

gog.com
GOODGAMES

KONFERENCJA
CDPROJEKT
WIOSNA 2011

Nota

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie odzwierciedlają panujące aktualnie warunki (kwiecień 2011 r.) oraz oceny według stanu na chwilę obecną (kwiecień 2011 r.), które mogą ulec zmianie. Wszystkie przewidywania i stwierdzenia dotyczące przyszłości stanowią obraz obecnych opinii, subiektywnych osądów oraz założeń co do przyszłych zdarzeń i warunków i obciążone są ryzykiem i niepewnością. Istnieje możliwość wystąpienia nieoczekiwanych zdarzeń, nie ma więc gwarancji, że sytuacja będzie rozwijać się zgodnie z przewidywaniami.

Niniejszy dokument może zawierać pewne stwierdzenia, szacunkowe dane i projekcje przygotowane przez Spółkę i pośrednio lub bezpośrednio dotyczące jej przyszłych wyników. Odzwierciedlają one różne założenia przyjęte przez Spółkę w tym zakresie, które mogą okazać się słuszne bądź nie. Optimus S.A. nie składa żadnych oświadczeń dotyczących dokładności lub kompletności takich oświadczeń, danych szacunkowych, projekcji lub jakichkolwiek innych materiałów zawartych w niniejszym dokumencie.

Dokument jest udostępniany wyłącznie w celach informacyjnych. Optimus S.A, jego podmioty powiązane oraz jego zarząd i pracownicy nie przyjmują żadnej odpowiedzialności za bezpośrednie, pośrednie lub wynikowe straty lub szkody, jakie mogą powstać w związku z wykorzystywaniem niniejszego dokumentu lub informacji w nim zawartych.

