



**STRATEGIA  
INTELLIGENT GAMING  
SOLUTIONS S.A.**

## O SPÓŁCE

---

Intelligent Gaming Solutions S.A. (IGS S.A.) jest spółką publiczną notowaną na rynku NewConnect prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW).

IGS S.A. jest w trakcie zmiany modelu biznesowego. Jednym z udziałowców Spółki jest FinTech Ventures S.A., który na dzień publikacji strategii posiada 600 000 akcji upoważniających do 27,27% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. 30.12.2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o wyemitowaniu 15 000 000 akcji serii D, których nabywcą stanie się FinTech Ventures S.A. Po dokonaniu rejestracji przez Sąd Rejestrowy FinTech Ventures S.A. stanie się posiadaczem 15 600 000 akcji co zapewni mu większościowy

udział w wysokości 90,70% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Celem zmiany modelu biznesowego jest uzyskanie satysfakcjonującej wyceny Spółki poprzez rozwój każdego z trzech filarów działalności IGS S.A. (LOTERII, E-SPORTU oraz GAMINGU).

W ocenie Zarządu Spółki zmiana strategii działania z jednoczesną dywersyfikacją ryzyka opartą na 3 solidnych filarach biznesowych umożliwi IGS S.A. zaistnienie na szybko rozwijających się rynkach z dużym potencjałem wzrostu.

Celem niniejszego dokumentu jest prezentacja profilu Spółki oraz przedstawienie strategii rozwoju i działań na lata 2021–2023.

## LOTERIE

---

Wskutek zawartej w dniu 14 lipca 2020 roku umowy nabycia, Intelligent Gaming Solutions S.A. (IGS S.A.) stał się posiadaczem 66,9% udziałów w kapitale zakładowym International Gaming Systems AB (IGS AB).

Spółka IGS AB jest właścicielem praw do programu telewizyjnego Bingo Lotto na całym świecie z wyłączeniem USA i Szwecji. Bingo Lotto powstało w 1991 roku jako cotygodniowa ogólnokrajowa loteria połączona z interaktywnym teleturniejem na żywo. Spółka dostarcza wysokiej jakości rozrywkę użytkownikowi końcowemu, a część przychodów przeznaczana jest na cele charytatywne.

W 1992 roku BINGO LOTTO szybko stała się największą loterią i programem telewizyjnym z 2 milionami kuponów sprzedawanych w każdym tygodniu. Do dnia dzisiejszego program utrzymuje swoją silną pozycję. Obecnie trwa 57 sezon loterii.

Przez lata, dzięki 10-milionowej widowni, Bingo Lotto wygenerowało ponad 2 miliardy dolarów na cele charytatywne, w szczególności na sport oraz znaczne przychody dla swoich partnerów handlowych.

## STRATEGIA WYKORZYSTANIA LICENCJI

International Gaming Systems AB zamierza udzielać licencji na format Bingo Lotto w różnych krajach świata oraz rozwijać, pośredniczyć i współtworzyć usługi w zakresie loterii i gier.

Celem Spółki jest rozpropagowanie wspomnianego konceptu Bingo Lotto oraz współtworzenie i nadzór prac nad powstaniem nowych gier i loterii na zlecenie oraz pod specyficzne potrzeby klienta.

Dzięki 30-letniemu doświadczeniu International Gaming Systems AB we współpracy z partnerami strategicznymi, operacyjnymi i finansowymi, spółka może rozwinąć interesujące formaty, o jednocześnie wysokiej wartości rozrywkowej.

Spółka planuje generować zyski w następujący sposób:

### 1. Licencjonowanie własnych koncepcji loterii i gier

Dzięki udzielaniu licencji, przychody będą generowane z opłat stałych lub prowizji od wyłącznych licencji na wszystkie lub część istniejących loterii i gier z katalogu IGS AB krajowym i międzynarodowym firmom zajmującym się grami i loteriami.

### 2. Rozwój nowych koncepcji loterii i gier

Spółka oferuje kompleksową usługę tworzenia gier i loterii. Oznacza to, że jest w stanie tworzyć również zupełnie nowe loterie i gry, które są oparte na podstawowych elementach koncepcji Bingo Lotto. Początkowo koncepcje te będą mogły być rozwijane na zasadzie doradztwa, aby móc z czasem generować przychody z opłat stałych i prowizyjnych.

### 3. Wsparcie dla istniejących loterii i gier

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu, Spółka może oferować pomoc w analizie i doradztwie, zarządzaniu projektami lub brać udział w konkretnych inicjatywach konsultingowych dotyczących zarządzania loteriami i grami, wdrażania nowych elementów gier, marketingu, realizacji PR i wydarzeń lub wybranych produkcji medialnych. Będąc spółką zależną od FinTech Ventures S.A., IGS S.A. wraz z IGS AB będzie mogła oferować swoim klientom dodatkowe usługi online takie jak: mikropłatności, bezpieczne uwierzytelnienie i inne.

## STRATEGIA RYNKOWA

---

International Gaming Systems AB kieruje swoją ofertę głównie do firm zajmujących się loteriami i/lub grami, które potrzebują nowych gier. Mogą to być monopole państwowe lub niezależne firmy prywatne. Istnieje ciągle zapotrzebowanie na nowe gry i produkty. Wszystkie firmy zajmujące się grami potrzebują nowych rozwiązań, aby utrzymać lub zwiększyć swoje udziały w rynku.

Po drugie, Spółka może udzielać licencji na swoje koncepcje organizacjom charytatywnym, sportowym i non-profit, które same prowadzą grę lub angażują lokalnego operatora loterii. Jest to sektor, który boryka się z rosnącą konkurencją i dlatego musi przedstawiać nowe, innowacyjne sposoby przyciągania wsparcia i darowizn. Dla tej grupy docelowej udana gra loteryjna może

stanowić przewidywalne i niezawodne długoterminowe źródło finansowania, z dodatkową korzyścią w postaci powtarzających się możliwości ekspozycji organizacji w mediach podczas prezentowania wyników, zwycięzców i środków wygenerowanych dla jej słusznej sprawy.

Po trzecie, Spółka może udzielać licencji na swoje koncepcje gier firmom medialnym, które z uwagi na stan prawny mogą obsługiwać gry samodzielnie lub we współpracy z innymi lokalnymi interesariuszami. Nowa loteria lub gra to ekscytująca oferta zarówno dla istniejących, jak i szerszych grup odbiorców, a jednocześnie firma medialna może zapewnić swoim reklamodawcom większy zasięg.

## REALIZACJA STRATEGII

---

International Gaming Systems AB ma następujące cele operacyjne na lata 2022–2026:

- Licencje na gry: 1 licencja rocznie.
- Liczba nowych projektów: 1 nowy projekt rocznie.
- Wsparcie i doradztwo: 1 nowe zlecenie co dwa lata.

## SYTUACJA RYNKOWA SZANSĄ DLA INTERNATIONAL GAMING SYSTEMS AB

W większości krajów rynek tradycyjnych gier i loterii jest dobrze ugruntowany, ale często cechuje się stagnacją w zakresie rozwoju produktów i innowacji.

W ostatnich latach rozwój techniczny był znaczny. Rosnące wykorzystanie smartfonów spopularyzowało krótkie, powtarzalne gry rozrywkowe.

W związku z tym gry hazardowe jako łatwo dostępne formy rozrywki, stały się coraz bardziej akceptowaną społecznie częścią oferty rozrywkowej.

Brak innowacji oraz rosnący popyt na gry rozrywkowe są niekwestionowaną szansą dla spółki International Gaming Systems AB i formatu Bingolotto.

### Rynek gier hazardowych na świecie

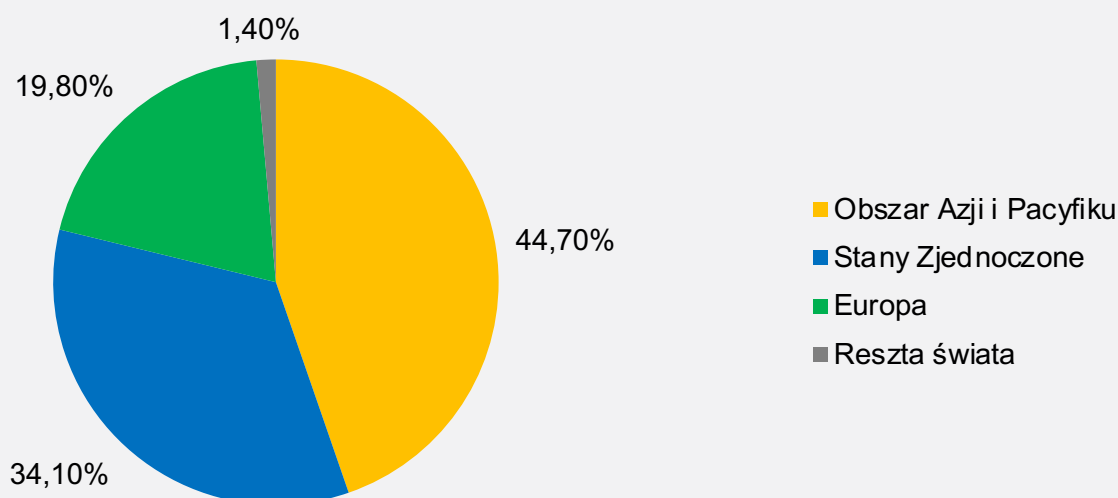
Rozwój sektora kasyn i gier hazardowych jest silnie skorelowany z regulacjami prawnymi dotyczącymi gier hazardowych w poszczególnych krajach. Obszary geograficzne, na których obowiązują stosunkowo liberalne przepisy, odnotowują wyższy wzrost niż obszary, gdzie obowiązują bardziej rygorystyczne regulacje.

Branża gier hazardowych znajduje się pod silnym wpływem rozwoju zakładów online, które są coraz częściej wybierane zamiast tradycyjnych sieci

kasyn. W wyniku wspomnianego trendu przenoszenia działalności do kanałów online, kasyna notują spadek dochodów związanych z obsługą odwiedzających, w tym m.in. ze sprzedaży żywności i napojów.

Największymi rynkami są obszary Azji i Pacyfiku oraz USA, które stanowią odpowiednio 44,7% i 34,1% wartości globalnego sektora kasyn i gier hazardowych.

**Wykres 1. Segmentacja geograficzna sektora kasyn i gier hazardowych na świecie: udział procentowy, według wartości. 2019 r.**



Źródło: MARKETLINE

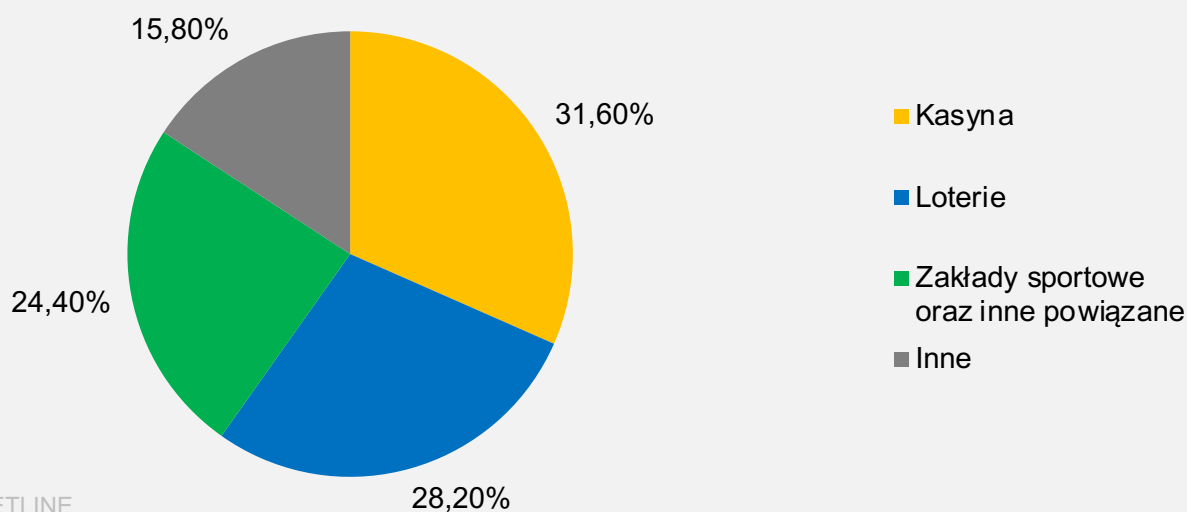


## SYTUACJA RYNKOWA SZANSĄ DLA INTERNATIONAL GAMING SYSTEMS AB

W ramach globalnego sektora kasyn i gier hazardowych odnotowano w 2019 roku łączne wygrane brutto w wysokości 457,5 mld dolarów, a średnia roczna dynamika (CAGR) wzrostu wartości rynku w latach 2015–2019 wyniosła 3%. Obszary geograficzne Azji i Pacyfiku oraz USA odnotowały w tym okresie średnie wzrosty na poziomie odpowiednio 1,6% i 2,2%, osiągając w 2019 r. wartości odpowiednio 204,4 mld USD i 156,1 mld USD.

W związku ze spowolnieniem gospodarczym w Chinach z powodu COVID-19 zanotowanym w 2020 roku przewidywany jest spadek tempa wzrostu w regionie Azji i Pacyfiku. Należy również wskazać na niepewność związaną z trwającą wojną handlową i jej potencjalnym wpływem na proces zatwierdzania koncesji dla amerykańskich operatorów Las Vegas Sands Corp., MGM Resorts International i Wynn Resorts Ltd., których obecne koncesje w Makau wygasną w latach 2020–2022.

**Wykres 2. Segmentacja sektora kasyn i gier hazardowych na świecie wg gier: udział procentowy, według wartości, 2019 r.**



Źródło: MARKETLINE

W 2019 r. segment kasyn miał największy udział w sektorze, z łącznymi wygranymi brutto na poziomie 144,6 mld USD, co stanowiło 31,6% ogólnej wartości sektora. W 2019 r. wygrana brutto segmentu loterii wyniosła 129,0 mld dolarów, co stanowiło 28,2% łącznej wartości sektora. Należy zwrócić uwagę na większą dostępność loterii dla konsumentów – są one dostępne w wielu różnych placówkach handlowych, a nie jedynie w specjalistycznych obiektach.

Przewiduje się, że w najbliższych latach, wyniki sektora ulegną pogorszeniu. Analitycy Market Line przewidują średnioroczną dynamikę dla okresu 2019–2024 na poziomie -0,7% – wartość rynku na koniec 2024 r. ma wynieść 441,5 mld USD. Dla obszarów Azji i Pacyfiku oraz USA przewiduje się średnioroczny spadek o odpowiednio -0,2% i -10,6% w tym okresie – prognozowane wartości tych rynków mają wynieść odpowiednio 202,2 mld USD i 89,3 mld USD w 2024 roku.

## E-SPORT

---

Prostaker Esports Ventures AB (w skrócie: Prostaker) został stworzony, aby wykorzystać rosnące możliwości w sektorze e-sport. Właścicielem 100% udziałów w kapitale zakładowym Prostaker'a jest IGS AB. Na czele zespołu Prostaker Esports Ventures AB stanął Anders Holmsted, który będzie odpowiedzialny za stworzenie i rozwój silnego podmiotu działającego w branży e-sport.

## STRATEGIA

---

Intencją Prostaker Esports Ventures AB jest równoległe działanie w trzech wskazanych niżej kierunkach, co zapewni spółce rentowność w sposób szybki i efektywny. Najważniejsze kroki w strategii Prostaker to:

### Zawarcie kluczowych partnerstw

Zakłada się, iż zawarcie kluczowych partnerstw skutecznie przyspieszy skalowanie Prostaker w trzech obszarach:

- 1) pozyskiwanie użytkowników,
- 2) budowanie społeczności,
- 3) monetyzacja społeczności.

Prostaker zamierza podjąć współpracę ze znanymi klubami sportowymi w tradycyjnych dziedzinach sportu (np. piłka nożna) i wykorzystując licencję partnera, umożliwić e-rozrywkę dla swojej społeczności. Dzięki temu rozwiązaniu gracze będą mogli brać udział w rozgrywkach swojej ulubionej drużyny nie tylko w tradycyjnych zawodach, ale także w świecie e-sportu.

Co więcej, Prostaker nawiązując partnerstwa z organizacjami i klubami sportowymi, powiększy swoją bazę użytkowników, ograniczając tym samym znacznie koszty marketingu, który są niezbędne do poniesienia celem zbudowania takiej bazy od zera na własną rękę.

### Stworzenie społeczności Prostaker

Celem spółki jest wykorzystanie zawartych partnerstw w budowaniu społeczności Prostaker i maksymalizacja zysków.

Dla swojej społeczności Prostaker podejmie się stworzenia platformy e-sportowej, gdzie treści e-sportowe będą udostępniane w oparciu o preferencje użytkowników.

Społeczność Prostaker będzie mogła korzystać z platformy poprzez różne kanały, w tym na swojej stronie internetowej, głównych witrynach mediów społecznościowych i platformach e-sportowych, takich jak Twitch i Discord. Dostępność wszystkich funkcji będzie ograniczona tylko dla zarejestrowanych użytkowników, co zachęci graczy do rejestracji finalnie przyczyniając się do rozwoju społeczności Prostaker.

## STRATEGIA

---

### Monetyzacja

Po wdrożeniu planowanych rozwiązań Prostaker będzie miał organicznie rosnącą społeczność e-sportową, która będzie postrzegana jako atrakcyjna dla inwestorów, sponsorów, reklamodawców i partnerów biznesowych. Stwarza to pole do maksymalizacji stopy zwrotu dla akcjonariuszy.

Podjęte zostaną następujące działania w celu przyniesienia zysku spółce:

- Prowadzenie globalnych zawodów e-sportowych obok tradycyjnych zawodów sportowych w partnerstwie z odpowiednimi organizacjami sportowymi;
- Prowadzenie profesjonalnych drużyn e-sportowych i ich społeczności e-sportowych na podstawie licencji wspieranych przez profesjonalnych partnerów;
- Prowadzenie amatorskich zawodów e-sportowych, które poprzez proces szkolenia pod okiem profesjonalistów umożliwią rozwój i stworzą szanse na zaistnienie w strukturze profesjonalnych zespołów;
- Zapewnianie transmisji na żywo i VOD do odpowiednich wydarzeń e-sportowych według preferencji użytkownika;
- Stworzenie globalnej, multimedialnej platformy e-sportowej, gdzie publikowane będą gry oraz oferowana będzie rozrywka dla graczy profesjonalnych i amatorów.



## STRATEGIA RYNKOWA

Kluczowym zadaniem stojącym przed Prostaker jest podjęcie współpracy z partnerami, którzy mogą dostarczyć pożądane funkcjonalności serwisu, dzięki czemu Spółka będzie mogła spełnić zamierzone cele polegające na: zapewnieniu wysokiej jakości rozrywki z sektora e-sportu, budowaniu społeczności oraz budowaniu wartości Spółki, dzięki czemu Prostaker nie będzie musiał przeznaczyć znacznych zasobów finansowych oraz czasowych na rozwój technologii oraz marketing, a skupi się na maksymalizacji stopy zwrotu dla akcjonariuszy oraz osiągnięciu rentowności. W tym celu Prostaker skupi się na partnerstwach, które mogą dostarczyć pożądane funkcjonalności.

Osiągnięcie powyższych celów biznesowych będzie możliwe poprzez:

- zakończenie negocjacji za pośrednictwem istniejącego partnera z jedną z największych europejskich lig piłkarskich celem zbudowania przez Prostaker społeczności e-sportowej;
- zakończenie negocjacji z organizatorami jednych z większych na świecie rozgrywek piłkarskich w celu stworzenia zawodów e-sportowych, które będą działać równolegle do rozgrywek tradycyjnego futbolu;
- odjęcie współpracy w celu uzyskania licencji e-sportowej na prowadzenie działalności e-sportowej dla euro-azjatyckiego klubu piłkarskiego na poziomie Ligi Mistrzów z ponad 13 milionami fanów online;
- uzgodnienie warunków współpracy celem pozyskania licencji na prowadzenie działalności e-sportowej dla tradycyjnego europejskiego klubu piłkarskiego na poziomie Ligi Mistrzów z ponad 6 milionami fanów online;
- podjęcie współpracy z dostawcą zawodów e-sportowych, który nie tylko będzie mógł organizować zawody online i tworzyć treści wideo, ale będzie w stanie oferować szkolenia graczy i programy rozwoju umiejętności początkującym graczom e-sportowym;

- uzgodnienie warunków współpracy i jej podjęcie z kolejnym dostawcą zawodów e-sportowych, który nie tylko będzie mógł organizować zawody online i tworzyć treści wideo, ale będzie w stanie obsługiwać zawody offline i umożliwiać zawody w większej liczbie gier e-sportowych niż inni dostawcy zawodów;
- negocjacje z organizacją e-sportową należącą do byłego piłkarza w celu utworzenia spółki joint venture akademii e-sportowej dla aspirujących graczy e-sportowych.

Jeśli chodzi o monetyzację społeczności to – podobnie jak w przypadku dwóch pierwszych typów partnerstw – Prostaker nie koncentruje się na tworzeniu narzędzi do realizacji swojego celu, ale na wykorzystaniu swojego doświadczenia e-sportowego i sieci kontaktów w celu znalezienia partnerów spełniających wymagania Prostaker.

Na dzień dzisiejszy Prostaker jest uczestnikiem następujących procesów negocjacyjnych:

- negocjowanie sponsoringu z czołową firmą zajmującą się przekazami pieniężnymi,
- negocjowanie podjęcia współpracy z europejską firmą bukmacherską, która może spowodować wzrost zainteresowania i zaangażowania w społeczność Prostaker, oferując dostęp do unikalnych funkcji, nieobecnych dla większości innych społeczności e-sportowych.

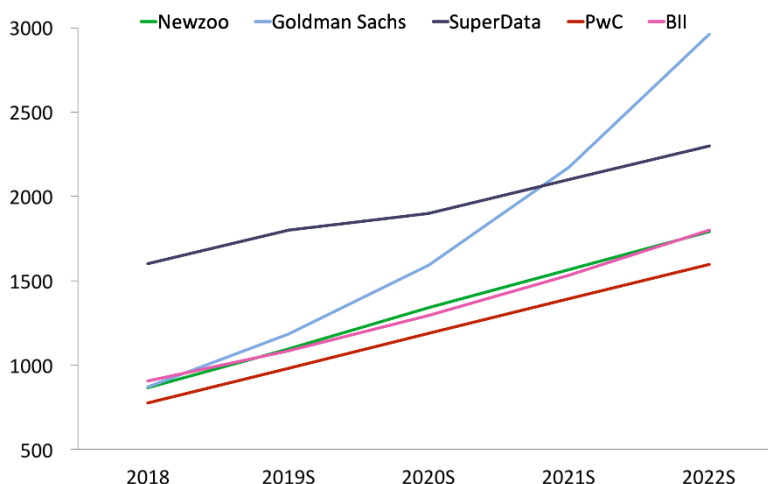
Korzystając z dużej bazy użytkowników swoich partnerów, Prostaker zamierza generować przychody, kierując bazę użytkowników do społeczności Prostaker za pomocą popularnych i angażujących narzędzi, takich jak konkursy, strumieniowanie wideo i wideo na żądanie (VOD) z innymi atrakcyjnymi funkcjami, nad którymi Spółka obecnie pracuje.

## ROSNĄCY RYNEK E-SPORTU SZANSĄ DLA IGS I PROSTAKER

W 2019 roku wielkość rynku gier wideo była większa niż połączone branże muzyczna i filmowa. W branży gier wideo najszybciej rozwijającym się sektorem jest e-sport, czyli profesjonalne granie w gry wideo.

### Prognozy globalnych przychodów z e-sportu do roku 2022

W milionach dolarów



S – szacunkowo  
 Źródło: Business Insider Intelligence, PwC Global Entertainment & Media Outlook 2019–2023, Newzoo, SuperData, Goldman Sachs

BUSINESS  
INSIDER  
INTELLIGENCE

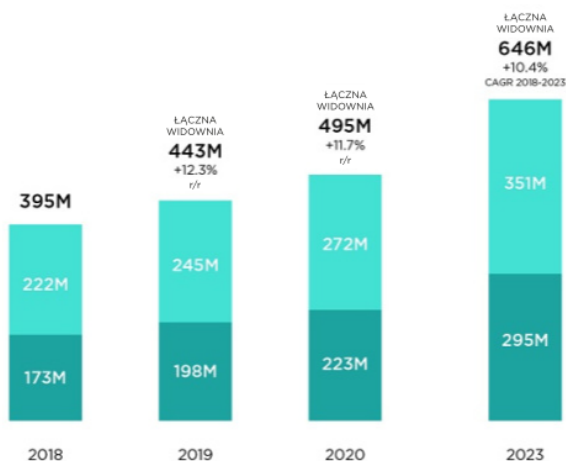
Wartość rynku na rok 2020 to 950 mln USD, natomiast prognozowany globalny CAGR w latach 2020–2027 wyniesie 24,4%.



### WZROST WIDOWNI E-SPORTÓW

GLOBALNIE | DLA LAT 2018, 2019, 2020, 2023

- SPORADYCZNI WIDZOWIE
- ENTUZJASTY E-SPORTÓW



Z powodu zaokrąglenia liczby entuzjastów i okazjonalnych widzów nie sumują się do łącznej widowni w roku 2020.

©Newzoo | 2020 Global Esports Market Report  
[newzoo.com/esportsreport](http://newzoo.com/esportsreport)

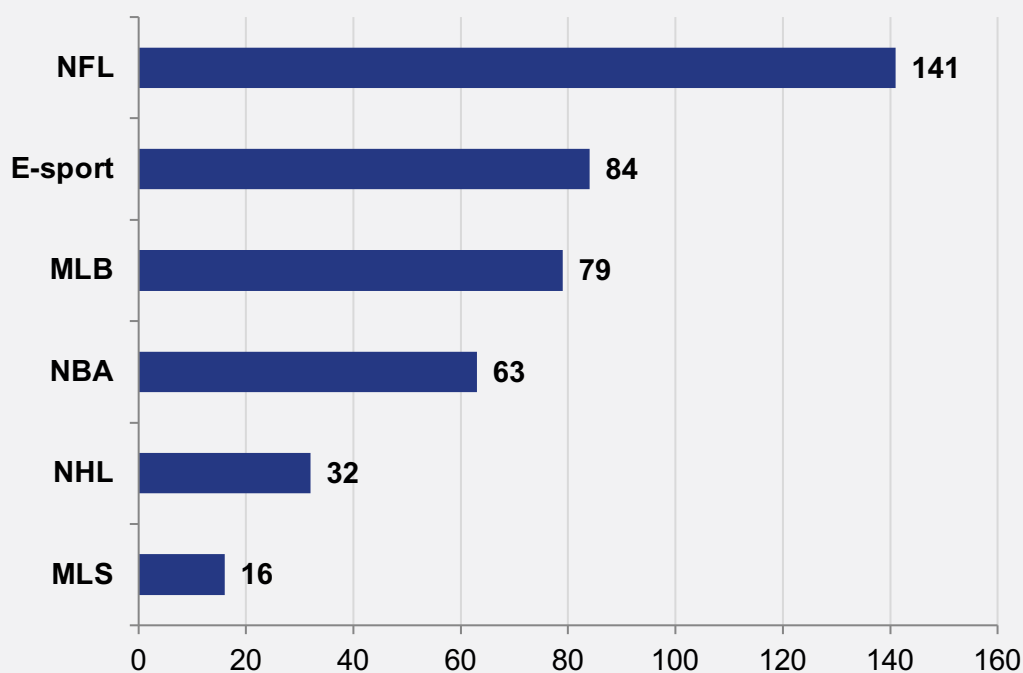
## ROSNĄCY RYNEK E-SPORTU SZANSĄ DLA IGS I PROSTAKER

Prognozowana oglądalność w USA na rok 2021 pozostawia e-sport tylko za NFL.

Poziom ujawnionych inwestycji e-sportowych wyceniono ostatnio na 1,575 mln USD we wrześniu 2020 roku, co podniosło łączne ujawnione inwestycje w 2020 roku do 5,91 mld USD.

### E-sport – widzowie w Stanach Zjednoczonych (w milionach)

Do 2021 roku e-sport w USA będzie mieć więcej widzów niż jakakolwiek inna liga oprócz NFL



Źródło: <https://www.slideshare.net/ActivateInc/activate-tech-media-outlook-2018>

Autor: MBA@Syracuse, program MBA online Syracuse University

## GAMING

---

Doskonałym uzupełnieniem dwóch wcześniej wymienionych filarów działalności Intelligent Gaming Solutions S.A. realizowanych przez jej spółki zależne czyli International Gaming Systems AB oraz Prostaker Esports Ventures AB, będzie rozpoczęcie działalności w segmencie nowych technologii, z naciskiem na obszar szeroko pojętego gamingu.

## STRATEGIA

---

Zarząd Spółki dostrzega znaczny potencjał sektora gier wideo oraz aplikacji mobilnych zarówno w zakresie produkcji, jak i działalności wydawniczej.

Cele, które stawia Zarząd związane z branżą gamingu to:

- zaistnienie w branży gier wideo,
- rozwój zespołu,
- rozwój prowadzonych projektów,
- zdobycie pozycji (wypracowanie rozpoznawalności) na rynku gier,
- zawieranie umów z platformami dystrybucji cyfrowej i tradycyjnej (nośniki tradycyjne – wersje pudełkowe).

W ramach rozwijania segmentu związanego z branżą gier wideo IGS S.A. wskazuje również na możliwość inwestycji w podmioty i projekty z zakresu:

- aplikacji i rozwiązań biznesowych,
- nowoczesnych technologii,
- produkcji i sprzedaży akcesoriów kolekcjonerskich,
- sztucznej inteligencji,
- wydawnictw multimedialnych i tradycyjnych.

## STRATEGIA RYNKOWA

---

Start działalności IGS S.A. w niniejszej branży poprzedzony będzie pozyskaniem do współpracy twórców i podmiotów działających na tym dynamicznym rynku. Równolegle Zarząd Spółki podejmie działania w poszukiwaniu młodych twórców stawiających pierwsze kroki w tej branży. Właściwy dobór zespołu umożliwi poszukiwanie nowych i obiecujących gier na wczesnym etapie rozwoju oraz pozwoli dokonać selekcji platform, na których przyszłe produkcje zostaną wydane, co powinno przyczynić się do opracowania planu wydawniczego. IGS S.A. będzie koncentrować się na produkcji i wydawaniu nisko i średnio budżet-

owych wysokomarżowych gier na PC, a następnie na Nintendo Switch, iOS, Android oraz pozostałe konsole. Spółka liczy na wsparcie i doświadczenie FinTech Ventures S.A. – spółki dominującej – w pozyskaniu finansowania na wczesnym (wstępnym) etapie rozwoju, który jest kapitałochłonny. Biorąc pod uwagę znaczny potencjał wzrostu branży gamingu, Zarząd liczy, że działalność Spółki w tym segmencie stanie się równie silnym filarem działalności IGS S.A. jak dwa pozostałe i umożliwi późniejsze samodzielne finansowanie bieżącej działalności i rozwoju w tym obszarze biznesowym.

## RYNEK GIER

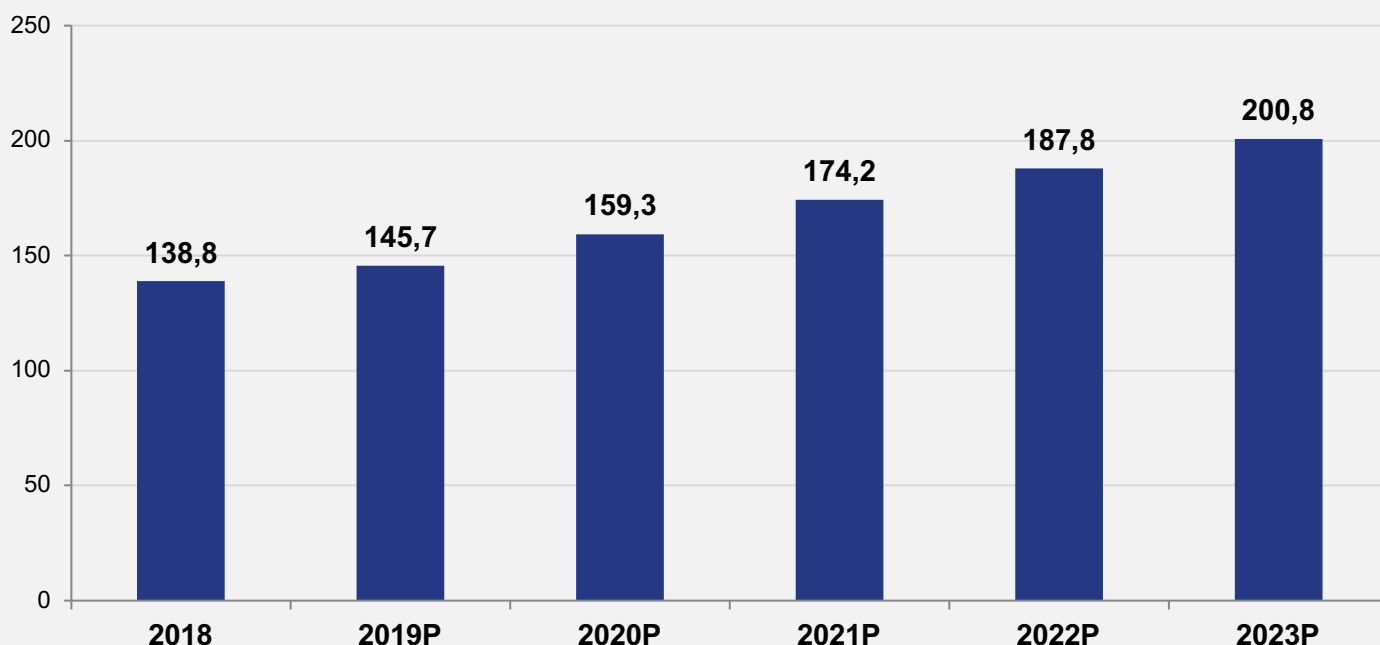
---

Prognozy wskazują, że najszybciej rozwijającym się segmentem będą gry mobilne (smartfony i tablety), których wartość przychodów w 2020 r. wyniesie 77,2 mld USD, czyli o 13,3% więcej niż w 2019 roku. Kolejne lata również mają przynieść wzrost. W 2023 r. wartość tego segmentu rynku sięgnie 102,2 mld USD. Według Newzoo kwarantanna i zakaz podróży związane z COVID-19 doprowadziły do istotnego wzrostu zaangażowania konsumentów w gry mobilne, zwłaszcza na takich rynkach jak Azja, Bliski Wschód i Ameryka Łacińska. Jeśli chodzi o platformy dystrybucji cyfrowej gier mobilnych, to

w 2020 roku pierwsze miejsce pod kątem przychodów zajmuje Apple Store, którego przychody urosły o 10,3% do 38,8 mld USD, co oznacza, że odpowiadają za nieco ponad połowę globalnych wpływów segmentu. Google Play wygenerowało 27,8 mld USD przychodów z gier mobilnych (o 15% więcej niż w 2019 roku). Pozostałe 10,6 mld USD pochodzi z zewnętrznych sklepów z aplikacjami na Androida. Newzoo szacuje, że globalna liczba użytkowników smartfonów urosła w 2020 r. o 6,7% do 3,5 mld. W 2023 r. ich liczba ma się zwiększyć do 4,2 mld.

## RYNEK GIER

**Wartość światowego rynku gier wideo w latach 2018–2019 i prognoza na lata 2020–2022 (w mld USD)**



P – prognoza  
 Źródło: Global Games Market Report, Newzoo, 2020

Jest to również segment, który zajmuje pierwsze miejsce pod względem wielkości przychodów wśród aplikacji. Zważywszy na postęp w dziedzinie smartfonów i ich rosnącą popularność, tak w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się, rynek gier mobilnych jest w stanie rozwijać się dalej. Jak podaje amerykańska agencja badawcza eMarketer, w samych Stanach Zjednoczonych w 2016 roku aż 180,4 mln osób – czyli 70% procent posiadaczy urządzeń mobilnych i 56% populacji kraju – grało w gry na telefonach. Liczba ta może wzrosnąć do 213 mln w roku 2020. Niemniejszy potencjał mają aplikacje skojarzone z social mediami. Konieczność zmiany charakteru kontaktów międzyludzkich w dobie COVID i ich społeczne skutki stworzyły miejsce na nowe pomysły w obszarze aplikacji mobilnych, zmieniając sposoby komunikacji przy zachowaniu ciągłego kontaktu pomiędzy użytkownikami aplikacji.

Drugim co do wielkości segmentem są konsole (PlayStation, Xbox, Nintendo Switch), których udział w rynku na przestrzeni kolejnych trzech lat utrzymywać się będzie na zbliżonym poziomie ok. 31%. W 2020 r. wartość tego segmentu wyniesie 45,2 mld USD, co oznacza wzrost o 6,8% w porównaniu do roku 2019. Maleć będzie natomiast udział gier komputerowych na komputery osobiste w przychodach rynku. Mimo to, na 2020 roku prognozowany był wzrost wartości tego segmentu do 36,9 mld USD, co oznacza przyrost o 4,8% r/r. Wzrost ten niemal w całości wynika z wprowadzonych obostrzeń będącym skutkiem rozprzestrzeniania się COVID-19. Ze względu na niższą niż na konsole kapitałochłonność wytwarzania oprogramowania na komputery osobiste, segment ten ma również wysoki potencjał zyskotwórczy jak pozostałe wymienione powyżej.



## PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

### Dane spółki

- Firma: Intelligent Gaming Solutions S.A.
- Forma prawna: Spółka Akcyjna
- Kraj siedziby: Polska
- Siedziba: Poznań
- Adres: 60-476 Poznań ul. Jasielska 16
- Tel.: 61 84 34 266
- Fax: 61 84 34 266
- Internet: [www.intelligentgamingsolutions.com](http://www.intelligentgamingsolutions.com)
- E-mail: [info@intelligentgamingsolutions.com](mailto:info@intelligentgamingsolutions.com)
- KRS: 0000449009
- REGON: 301707347
- NIP: 7811864169

### Zarząd

- Ivan Hanamov – Prezes Zarządu

### Rada Nadzorcza

- Grzegorz Borowy – Przewodniczący
- Żaneta Buczek
- Krystyna Gadomska
- Marek Pilewski
- Katarzyna Zdunek-Drózdź

### Struktura akcjonariatu

Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
FinTech Ventures SA	600 000	27,27%	27,27%
PC Guard SA	600 000	27,27%	27,27%
Tomasz Nowak	450 000	20,46%	20,46%
Free float	550 000	25,00%	25,00%
<b>Łącznie</b>	<b>2 200 000</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

### Animator

Dom Maklerski BDM S.A.  
ul. Stojalowskiego 27  
43-300 Bielsko -Biała  
tel.: +48 33 812 84 40  
fax: +48 33 812 84 42  
[www.bdm.com.pl](http://www.bdm.com.pl)

### Autoryzowany Doradca

INC S.A.  
ul.Kraśińskiego 16  
60-830 Poznań  
tel.: +48 61 851 86 77  
[www.incsa.pl](http://www.incsa.pl)