



# ICE CODE GAMES

## ICE CODE GAMES SA

Filary Strategii  
na lata 2025-2027

Warszawa, dn. 20 stycznia 2025 r.

*Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,*

w imieniu Zarządu przekazuję Państwu zaktualizowaną strategię Ice Code Games S.A. na lata 2025–2027. Jako nowo powołany Prezes Spółki, przez ostatni kwartał przeprowadziłem dogłębną analizę dotychczasowych planów oraz możliwości dostosowania ich do bieżących wyzwań rynkowych. Niniejszy dokument przedstawia główne filary zaktualizowanej strategii, która – mam nadzieję – przełoży się na dalszy wzrost wartości Spółki dla jej Akcjonariuszy.

Nasze doświadczenie, poparte bardzo pozytywnym przyjęciem *Hard West 2* oraz jeszcze lepszymi ocenami *Rogue Waters* dowodzi, że Spółka umocniła swoją pozycję w segmencie turowych gier taktycznych i cieszy się zaufaniem graczy na całym świecie. Nasze wysoko oceniane i nagradzane tytuły wskazują na to, że Spółka i nasz zespół potrafią tworzyć gry wysokiej jakości, które wciągają gracza czy to mechaniką, czy historią, na wiele godzin. Aktualnie, głównym wyzwaniem przed Spółką nie jest zapewnienie, że zespół potrafi tworzyć jakościowe gry, co uważam za zbudowany fundament, ale skupienie się na ich maksymalnej rentowności, zarówno poprzez zmniejszenie kosztów oraz skrócenie czasu produkcji, jak i czerpania większych przychodów z wydanych tytułów.

W tym celu zaprezentowane w dokumencie filary strategii, będą wspierać dążenia do zwiększenia częstotliwości wydawanych gier (także w formule *Early Access*), zwiększenia strumienia przychodów poprzez mniejszy udział wydawcy w procesie oraz częstszą i aktywniejszą komunikację z graczami.

Wierzę, że moja kadencja na stanowisku Prezesa Zarządu przyniesie dalszy rozwój Spółki, a przyjęta strategia pozwoli na systematyczne zwiększanie jej wartości. Zachęcam do zapoznania się z niniejszym dokumentem. Całość strategii zostanie omówiona przez zarząd na planowanej prezentacji na przełomie stycznia i lutego 2025.

Z poważaniem  
*Prezes Zarządu*  
Mateusz Piłski

## Osiem lat doświadczeń

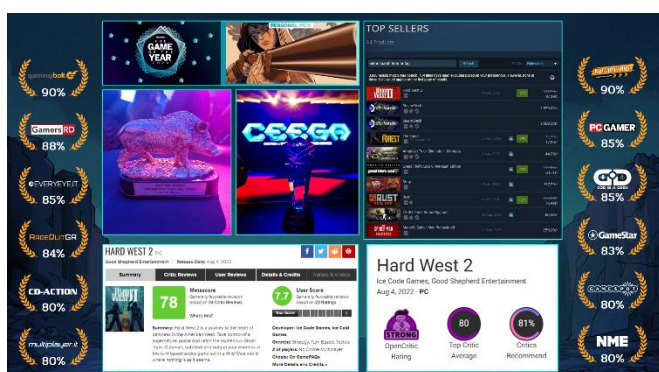


### Początki i wczesne projekty (2017–2019)

Ice Code Games rozpoczęło swoją działalność w 2017 roku, skupiając się na tworzeniu autorskich tytułów oraz budowie silnego zespołu deweloperskiego. Od samego początku Spółka stawiała na gry taktyczne i strategiczne, pragnąc zyskać rozpoznawalność wśród fanów głębokiej rozgrywki. Pierwsze projekty realizowane w tym okresie pozwoliły dopracować kluczowe kompetencje zespołu i przygotowały grunt pod ambitniejsze produkcje.

### Rozwój i przełomowy sukces Hard West 2 (2020–2022)

Na przełomie 2020 i 2021 roku Ice Code Games rozpoczęło prace nad „Hard West 2” – kontynuacją uznanego przez graczy tytułu z gatunku taktycznego westernu. Gra zadebiutowała w 2022 roku, spotykając się z bardzo dobrym przyjęciem zarówno przez społeczność graczy, jak i krytyków. Sukces „Hard West 2” zbudował pozycję Spółki w niszy gier turowych, a także otworzył nowe możliwości biznesowe, pozwalając zespołowi na dalsze inwestycje w rozwój technologii i budowę portfolio tytułów. Gra była bardzo ciepło oceniana przez graczy (na platformie Steam) i krytyków, a jednocześnie otrzymała kilka prestiżowych nagród w tym: ogóln światową Game Of The Year jako Personal Pick PC Gamer, Grę Roku CEEGA, Najlepszy Design CEEGA oraz Dzik Nie Indyk za najlepszą polską premierę.





W tym czasie studio rozwijało także technologię „DEMIURG – Wspierany sztuczną inteligencją system kreacji treści do gier z widokiem z lotu ptaka” na którą otrzymało dotację z konkursu GameINN.

### Własne IP Rogue Waters i dalsza rozwój (2023–2024)

Zwieńczeniem dotychczasowego rozwoju było stworzenie autorskiego IP – „Rogue Waters”, które zadebiutowało w 2024 roku. Nowy tytuł, łączący elementy gier taktycznych i roguelite w pirackim klimacie, potwierdził kompetencje studia w tworzeniu nieszablonowych i angażujących światów.



Gra "Rogue Waters", która zadebiutowała 30 września 2024 roku, otrzymała znakomite recenzje, a jej innowacyjne połączenie taktycznej rozgrywki turowej z elementami roguelite oraz piracki klimat, zostały przyjęte z wyjątkowym entuzjazmem. Dynamiczne bitwy morskie, możliwość budowania zróżnicowanej załogi oraz proceduralnie generowany świat wciągają graczy, zapewniając im

unikalne doświadczenia przy każdej sesji gry.

Mimo bardzo ciepłego przyjęcia przez graczy i recenzentów, „Rogue Waters” nie osiągnęła pełnego potencjału dotarcia do szerokiego grona odbiorców. Z powodu decyzji wydawcy, kampania marketingowa była stosunkowo krótka, co ograniczyło jej zasięg i świadomość marki wśród graczy. Jednakże, „Rogue Waters” nadal będzie aktywnie promowana, dzięki czemu spodziewana jest długa sprzedaż tytułu, który mamy nadzieję z czasem przyciągnie coraz szersze grono odbiorców, doceniających unikalne połączenie klimatycznej rozgrywki z elementami roguelite.

Na 4 lutego br. planowana jest premiera „Rogue Waters” na konsolach PlayStation, Xbox oraz Nintendo Switch, co otworzy nowe możliwości dla fanów taktycznych przygód pirackich.

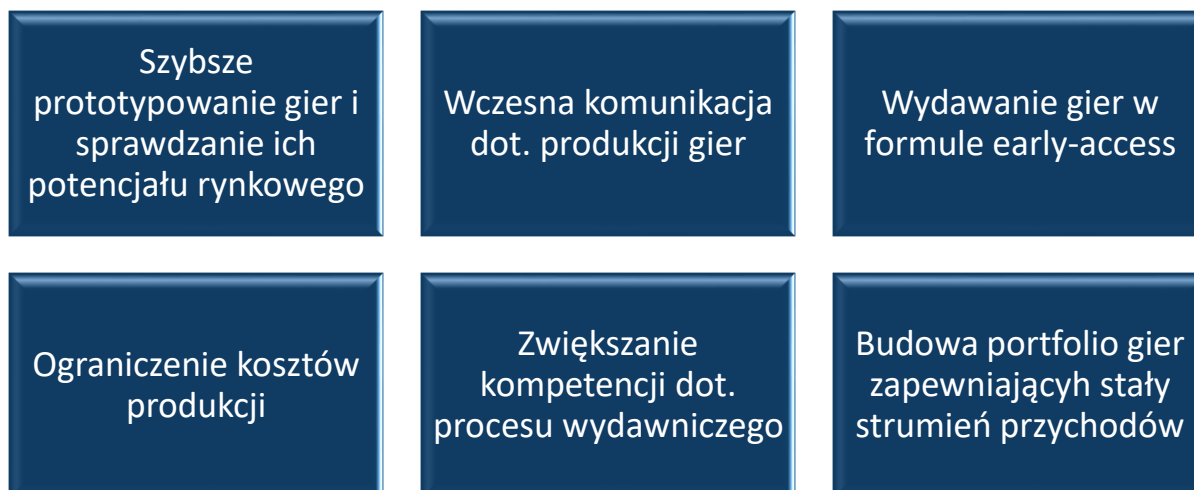
W 2023 roku, Spółka otrzymała dofinansowanie na realizację projektu pt.: „Przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych w celu opracowania innowacyjnego systemu wspierającego proces projektowania gier poprzez uzyskiwanie obserwacji na temat przebiegów rozgrywki z wykorzystaniem sztucznej inteligencji pod nazwą Supremus” z Funduszy Europejskich Projekt FENG. Prace nad projektem ruszyły w pełni 2024 r., a efekty Spółka ma na celu kapitalizować w najbliższych latach.

## STRATEGIA ICE CODE GAMES S.A. NA LATA 2025 – 2027

Celem Spółki na lata 2025-2027 jest realizacja gier opartych na własnym IP, w szczególności gier wykorzystujących technologię wytworzoną podczas produkcji gier „Hard West 2” i „Rogue Waters”. Jednocześnie Spółka dąży do bardziej elastycznego podejścia do zmian na rynku gier i wydawniczym, z zamiarem docelowego 100% uniezależnienia się od współpracy z wydawcami.

Wysoka jakości oraz bardzo pozytywne przyjęcie przez graczy zarówno „Hard West 2” jak i „Rogue Waters”, pozwalają wyrazić przekonanie, że Spółka wiezie prym w określonej niszy gier i zbudowała rozpoznawalność oraz zaufanie wśród graczy. Ta pozycja oraz aktualna sytuacja na rynku wydawniczym pozwalają i wymagają zmniejszenia zaangażowania wydawców, aby maksymalizować wpływ na produkcję i promocję gier, a także zwiększyć przychody ze sprzedaży.

Aby zwiększyć efektywność procesów produkcyjnych oraz unikalność produkowanych gier, Spółka będzie w znaczącej części wykorzystywać już istniejącą technologię oraz tę opracowywaną w ramach projektu „Supremus”. W efekcie będzie dążyć do maksymalnej efektywności kosztowej oraz jak najczęstszej publikacji gier.



Filary strategii

### Szybsze prototypowanie gier i sprawdzanie ich potencjału rynkowego

Jednym z kluczowych założeń Spółki jest przyspieszenie prac na etapie prototypowania, tak aby jak najwcześniej sprawdzić, czy dana koncepcja gry znajdzie odbiorców i wpisze się w obecne trendy rynkowe. Założenie to oznacza tworzenie wewnętrznych, krótkich cykli preprodukcji, w trakcie których zespół opracowuje podstawowy kształt rozgrywki i przygotowuje minimalny zestaw funkcjonalności, narracji oraz oprawy graficzno-dźwiękowej, w dużej części bazując już na istniejących elementach poprzednich gier Spółki. Dzięki temu, możliwe będzie szybkie wychwycenie potencjalnych wad lub zbędnych elementów projektu,

co ograniczy kosztowne korekty na późniejszych etapach. Skupienie się na prototypach zapewnia przy tym efektywniejsze planowanie zasobów produkcyjnych, a także pozwala na bieżąco weryfikować, które pomysły mają największe szanse na komercyjny sukces.

### **Wczesna komunikacja dotycząca produkcji gier**

Równoległe z pracami koncepcyjnymi, Spółka zamierza nawiązywać i utrzymywać aktywny dialog z potencjalnymi odbiorcami. Takie działanie będzie miało na celu nie tylko wspierać budowanie „bazy fanów” już na początkowym etapie tworzenia gry, lecz także powinno ułatwić zbieranie wstępnych opinii i sugestii. Spółka planuje prowadzić wczesną komunikację poprzez media społecznościowe, wydarzenia branżowe czy festiwale online, by maksymalnie wykorzystać potencjał marketingowy i dowiedzieć się, które aspekty rozgrywki najbardziej interesują odbiorców. W szczególności komunikacja ta będzie zintensyfikowana w okresie trwania i po premierze Early Access.

### **Wydawanie gier w formule Early Access**

Jednym z fundamentów przyjętej strategii pozostaje publikowanie kluczowych tytułów w modelu Early Access. Dzięki temu, Spółka będzie mogła już na wczesnym etapie generować przychody, jednocześnie zbierając cenny feedback od graczy i systematycznie ulepszać produkt. Formuła wczesnego dostępu pozwala także szybciej weryfikować pierwotne założenia rozgrywki i w razie potrzeby wprowadzać zmiany, które zwiększą atrakcyjność gry. Co istotne, taka metoda wydawnicza sprzyja budowaniu zaangażowanej społeczności, która wspiera projekt zarówno finansowo, jak i promocyjnie (np. za pośrednictwem mediów społecznościowych czy recenzji w serwisach dla graczy). W zależności od sukcesu premiery w tej formule, środki z niej otrzymane mogą być elastycznie przeznaczane na rozwój gry, jej promocję oraz produkcję kolejnych tytułów. W ramach tych działań, na przełomie drugiego i trzeciego kwartału 2025 r. Spółka planuje wydać grę w formule Early Access pod roboczym tytułem „Nightmare Frontier”, która jest połączeniem gry z gatunku taktyki i strategii.

### **Ograniczenie kosztów produkcji**

Spółka zakłada dalsze korzystanie z opracowanych wcześniej technologii, know-how i assetów, które zostały wypracowane podczas produkcji gier „Hard West 2” i „Rogue Waters”. Wiele elementów – takich jak fundamenty gry, systemy i narzędzia, mechaniki gry taktycznych, części modeli i elementów audiowizualnych – może być z powodzeniem ponownie wykorzystywanych, co w istotny sposób skraca czas developmentu i zmniejsza nakłady finansowe potrzebne do stworzenia nowego tytułu. Bardzo istotne będzie wykorzystanie narzędzi stworzonych w ramach realizacji projektów „Demiurg” oraz aktualnie prowadzonego projektu „Supremus”, w szczególności w zakresie automatyzacji dużej części pracochłonnych zadań. Dodatkowym wsparciem w procesach produkcyjnych, jest generatywna sztuczna inteligencja, w postaci komercyjnie dostępnych narzędzi, która będzie wykorzystana między innymi do przyspieszenia produkcji assetów graficznych, dźwiękowych czy narracyjnych.

### **Zwiększanie kompetencji w procesie wydawniczym**

Kolejnym elementem planów rozwoju Spółki jest poszerzenie kompetencji związanych z samodzielnym wydawaniem tytułów, co długofalowo przełoży się na większą niezależność od wydawców zewnętrznych. W praktyce oznacza to rozwój wewnętrznych działów marketingu i PR, które zajmą się prowadzeniem kampanii promocyjnych, współpracą z influencerami czy negocjacjami z platformami cyfrowej dystrybucji (takimi jak Steam, GOG czy Epic Games Store). Budowanie własnego zaplecza wydawniczego pozwoli zachować większą kontrolę nad kluczowymi aspektami dystrybucji oraz zapewni wyższe marże, gdyż Spółka nie będzie musiała dzielić się przychodami z partnerami zewnętrznymi. Mimo to, w sytuacjach wyjątkowo korzystnych biznesowo, Spółka wciąż dopuszcza możliwość współpracy z wydawcami,

zachowując jednak pełnię praw do własnego IP i decydujący wpływ na kształt produktu oraz przebieg promocji gier.

### **Budowa portfolio gier zapewniających stały strumień przychodów**

Ostatecznym celem jest stworzenie takiego modelu, w którym regularne premiery nowych tytułów (przynajmniej raz w roku) będą generować ciągły napływ przychodów, a istniejące już produkcje będą rozwijane, dzięki aktualizacjom, rozszerzeniom czy promocjom cenowym. Dzięki temu, Spółka zminimalizuje ryzyko związane z ewentualnym niepowodzeniem jednego, kluczowego projektu i będzie mogła stabilniej planować rozwój kolejnych inicjatyw. Spółka będzie mogła również bardziej efektywnie, niż to w przypadku pracy z wydawcą, reagować i kapitalizować gry po premierze. Tak zorganizowane, zdywersyfikowane portfolio, pozwoli na utrzymywanie kontaktu z fanami, ciągle poszerzanie grona odbiorców i systematyczne wzmacnianie marki Ice Code Games na rynku gier taktyczno-strategicznych.

## **Wdrożenie strategii**

### **Nowa produkcja: „Nightmare Frontier” (tytuł roboczy)**

Obecne prace zespołu deweloperskiego Spółki skupiają się na tworzeniu nowej produkcji o roboczym tytule „Nightmare Frontier”. Będzie to pierwszy tytuł stworzony przez Spółkę, który będzie zgodny z zaktualizowaną strategią, spełniając wszystkie założenie wynikające z opisanych wcześniej filarów strategii.



Nowa produkcja osadzona jest w realiach zachodniego wybrzeża USA z końca XIX wieku.

Gra łączyć będzie elementy strzelanin z produkcji Hard West II oraz dynamiczną i efektowną walkę wręcz, która wyróżniała „Rogue Waters”. Dodatkowo wprowadzona zostanie innowacyjna mechanika roboczo nazwana „wymiar koszmaru”, która wraz z jej coraz większym wpływem, zmienia świat gry oraz pole walki.

Spółka dzięki połączeniu gotowych już środków produkcyjnych zaczerpniętych z poprzednich gier i fundamentów mechanicznych, uzyskuje niskie koszty produkcyjne, szacowane na około 1,5 mln zł (co jest znacznie niższym wynikiem niż w przypadku poprzednich gier). Dzięki wykorzystaniu zarówno dotychczasowej technologii, jak i elementów generatywnej AI, przyspieszony czas produkcji i niższe koszty, nie powinny wpłynąć negatywnie na jakość rozgrywki. Opisany projekt wykorzystuje najnowsze dane i wiedzę z ostatniej wydanej gry, tj. „Rogue Waters”, wprowadzając poprawki, także pod warstwą taktyczną. Gra będzie łączyć elementy horroru, przetrwania i odbudowy miasta.

Spółka będzie dążyć, aby premiera wskazanej gry odbyła się na przełomie II/III kwartału 2025 roku w wersji Early Access, a wstępna publikacja szczegółowych informacji dotyczących gry planowana są na 1 kwartał 2025 roku. Z kolei premiera pełnej wersji gry zaplanowana jest na pierwszy kwartał 2026 roku. Zarząd zdecydował się na premierę gry w formule early-access (wczesny dostęp) ze względu na możliwość poznania opinii i odczuć użytkowników gry, którzy będą mogli ją nabyć w odpowiednio niższej cenie. W ten sposób, zespół będzie mógł dopracowywać grę a Spółka otrzymywać pierwsze przychody ze sprzedaży tytułu. Wersja Early Access zawierać będzie kluczowe elementy rozgrywki, takie jak zarządzanie osadą,

handel i podstawowy system bitew. Wraz z kolejnymi aktualizacjami dodawane będą nowe mechaniki, większe mapy i bardziej złożone systemy interakcji. W późniejszym etapie rozważana jest także dystrybucja na konsole, takie jak PlayStation i Xbox. To działanie może jednak nastąpić dopiero po pełnym ukończeniu wersji PC, ze względu na konieczność dostosowania gry do wymagań technicznych i certyfikacji konsolowej.

Spółka aktualnie jest na etapie tworzenia planu marketingowego oraz już pierwszych materiałów promocyjnych do gry.

### **Kolejne produkcje**

Na podstawie zdobytych doświadczeń i wytworzonego oprogramowania w zakresie gier taktyczno-strategicznych, Spółka wykorzystując niskie nakłady finansowe może realizować kolejne tytuły w krótkim cyklu produkcyjnym, około jednej pełnej gry rocznie oraz jednej w formule Early Access. Aktualnie, oprócz wspomnianej „Nightmare Frontier”, Spółka posiada koncepty 3-4 nowych gier z czego w przypadku dwóch z nich, dysponuje prototypami. Spółka wskazuje, iż największym zainteresowaniem wśród wydawców i potencjalnych partnerów biznesowych cieszy się prototyp gry o tytule roboczy „Gladiators of the Thunderdome”, w przypadku którego, o ile Spółka otrzyma atrakcyjne warunki (m.in. większy udział Spółki w marketing gry), rozważa możliwość współpracy z wydawcami.

Kluczowym jednak aspektem dla Spółki jest budowanie takiego systemu wydawania gier, w którym regularne premiery nowych tytułów (przynajmniej raz w roku), będą generować ciągły strumień przychodów, a niepowodzenie jednego tytułu, nie wywoła długotrwałych negatywnych efektów dla Spółki i Akcjonariuszy.