



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 kwietnia 2012 r. do 30 czerwca 2012 r.

Szczecin, 14 sierpnia 2012 r.



Spis treści

Informacje ogólne.....	3
Wybrane dane finansowe.....	4
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....	5
Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie.....	7
Przedmiot działalności Spółki.....	13
Struktura akcjonariatu.....	15

Informacje ogólne

Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, ul. Madalińskiego 8 70-101 Szczecin
NR TELEFONU, FAKSU:	tel.: + 48 22 230 99 00 fax.: +48 91 882 90 27
ADRES STRONY INTERNETOWEJ:	www.iai-sa.com
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ:	office@iai-sa.com
SĄD REJESTROWY:	Sąd Rejonowy Szczecin-Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI W KRS:	2 kwietnia 2009 roku
NR KRS:	000325245
NR REGON:	320147706
NIP:	8522470967

Organy spółki

W skład Zarządu IAI S.A. na dzień 30 czerwca 2012 roku wchodził:

- **Paweł Fornalski**, Prezes Zarządu
- **Sebastian Muliński**, Wiceprezes Zarządu

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 30 czerwca 2012 roku wchodził:

- Dariusz Zarzecki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Zbigniew Muliński
- Piotr Fornalski
- Marcin Koźlik
- Tomasz Fornalski

W okresie od 1 kwietnia do 30 czerwca 2012 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.06.2011	w złotych na 30.06.2012
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	618 146,63	532 972,43
Rzeczowe aktywa trwałe	42 930,11	105 335,64
Należności długoterminowe	0	0
Inwestycje długoterminowe	0	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	12 860,00	15 110,00
Zapasy	3 500,00	0
Należności krótkoterminowe	114 820,30	242 836,33
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	2 397 458,46	3 261 754,50
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	21 147,21	41 278,46
AKTYWA RAZEM	3 210 862,71	4 199 287,36
PASYWA		
Kapitał własny	2 577 215,81	2 488 080,19
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0	0
Rezerwy na zobowiązania	38 319,05	45 005,71
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	595 327,85	1 318 843,24
Rozliczenia międzyokresowe	0	347 358,22
PASYWA RAZEM	3 210 862,71	4 199 287,36

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.04- 30.06.2012	w złotych 01.04-30.06.2011	w złotych 01.01-30.06.2012 ¹	w złotych 01.01-30.06.2011 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	1 212 656,86	1 021 779,70	2 409 477,55	1 907 923,03
Koszty działalności operacyjnej	1 297 227,78	896 393,43	2 429 675,27	1 720 318,94
Amortyzacja	64 144,50	28 165,61	117 929,62	57 169,53
Zysk/strata na sprzedaży	-84 570,92	125 386,27	-20 197,72	187 604,09
Pozostałe przychody operacyjne	110 219,82	0,00	110 232,92	0,00
Pozostałe koszty operacyjne	2 601,84	2 787,84	7 208,88	5 575,68
Zysk / strata z działalności operacyjnej	23 047,06	122 598,43	82 826,32	182 028,41
Przychody finansowe	8 353,21	18 777,67	18 170,20	40 330,20
Koszty finansowe	34,68	100,20	35,35	100,73
Zysk / strata z działalności gospodarczej	31 365,59	141 275,90	100 961,17	222 257,88
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	0	0	0,00
Zysk / strata brutto	31 365,59	141 275,90	100 961,17	222 257,88
Podatek dochodowy	12 142,00	31 114,00	20 975,00	50 058,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0	0	0	0,00
Zysk / strata netto	19 223,59	110 161,90	79 986,17	172 199,88

¹ Wartości narastająco za pierwszy kwartał danego roku

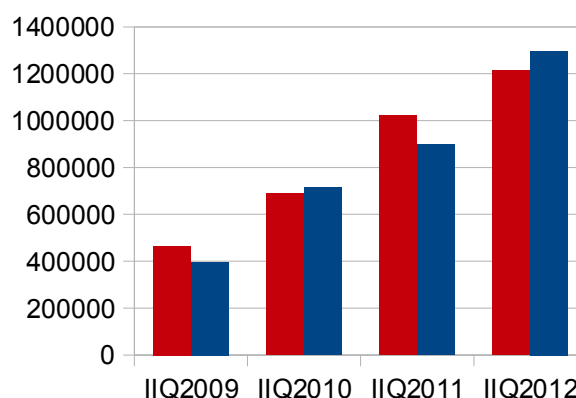
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Drugi kwartał i całe pierwsze półrocze pokazują szybki wzrost wyników finansowych Spółki. Warto zaznaczyć, że przychody ze sprzedaży w pierwszym półroczu 2012 roku były o 26,29% wyższe niż w analogicznym okresie 2011 roku i aż o 83% wyższe niż w pierwszym półroczu 2010 roku. Spółka więc zachowuje cały czas tempo podwajania przychodów co dwa lata.

Koszty operacyjne rosną systematycznie, w tempie zbliżonym do przychodów. Głównym czynnikiem wzrostu kosztów są usługi obce, związane przede wszystkim z zakupem usług kurierskich, SMS oraz płatności, które następnie, z marżą, odsprzedawane są klientom. Pośrednictwo w sprzedaży usług kurierskich oraz płatności internetowych zostało wprowadzone po drugim kwartale 2011 roku, a zainteresowanie nimi w przeciągu ostatnich dwunastu miesięcy systematycznie rosło. Przełożyło się to na wzrost kosztów działalności operacyjnej, ale z drugiej strony sprzedaż tych usług skutkuje wyższymi przychodami i jest zyskowna, dzięki czemu Spółka może inwestować w nowe stanowiska pracy i poprawienie konkurencyjności oferty.

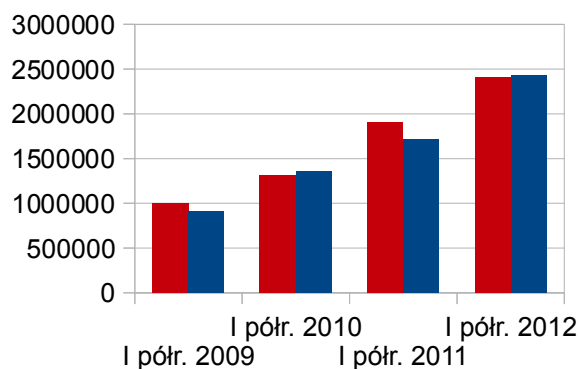
Wzrosły także koszty wynagrodzenia i koszty z nimi związane, także w porównaniu z pierwszym kwartałem 2012 roku. Wzrost w porównaniu do pierwszego kwartału wynika ze specyfiki księgowania kosztów pracy, natomiast w porównaniu do drugiego kwartału 2011 roku wynika z ogólnego wzrostu kosztów pracy. Te dwa czynniki miały wpływ na wyższy poziom kosztów działalności operacyjnej.

Przychody ze sprzedaży i koszty w drugich kwartałach



■ Przychody netto ze sprzedaży produktów
■ Koszty działalności operacyjnej

Przychody ze sprzedaży i koszty w pierwszych półroczach



■ Przychody netto ze sprzedaży produktów
■ Koszty działalności operacyjnej

Systematycznie rośnie także amortyzacja, która jest o ponad 100% wyższa niż w drugim kwartale 2011 roku. Wzrost amortyzacji wynika przede wszystkim z inwestycji poczynionych w związku z

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 kwietnia 2012 do 30 czerwca 2012 r.

Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.iai-sa.com](http://www.iai-sa.com)

realizacją projektu Service Emporium dofinansowanego w ramach PO IG 1.4 z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego od 1 sierpnia 2011 roku. Jednak te inwestycje przełożą się na zupełnie nowy zakres usług oferowanych przez Spółkę już w drugim kwartale 2013 roku. **Nowe usługi zapewnią Spółce nowe źródła przychodów, które przełożą się na wyższe zyski w przyszłości.**

Ponadto w ramach rozliczeń projektu Service Emporium, Spółka otrzymała w czerwcu kolejną transzę płatności. Tym razem była to płatność refundacyjna na kwotę ponad 110 000 złotych, co pozwoliło na poczynienie kolejnych inwestycji w tym okresie oraz zwiększyło dodatni wynik finansowy Spółki w drugim kwartale oraz całym pierwszym półroczu 2012 roku.

Zysk w drugim kwartale i pierwszym półroczu 2012 roku jest niższy niż w analogicznych okresach 2011 roku, ale wynika to z wyższego poziomu kosztów działalności operacyjnej opisanych wcześniej. **Zarząd skupia się na podniesieniu rentowności Spółki oraz jednoczesnym utrzymaniu wysokiej dynamiki**

rozwoju zapewniającej pozycję lidera technologicznego. Wprowadzone w pierwszym półroczu zmiany organizacyjne oraz kolejne, nowe, płatne usługi do oferty Spółki zaowocują wyższymi przychodami w kolejnych kwartałach. Spółka systematycznie pracuje także nad pozyskiwaniem coraz większych klientów w Polsce i nowych klientów za granicą, co także podniesie jej rentowność oraz przychody. Efekty zmian i inwestycji czynionych od początku roku będą widoczne jeszcze dokładniej w wynikach finansowych w drugiej połowie 2012 roku.

Spółka cechuje się bardzo wysoką płynnością. Bilans ukazuje, że Spółka dysponuje wysokimi rezerwami gotówki, przewyższającymi wielkość pozyskanego w wyniku oferty prywatnej kapitału, a jej sytuacja finansowa jest bardzo bezpieczna. Dodatkowo dodatni wynik finansowy oraz zwiększenie rentowności, w wyniku wcześniejszych inwestycji, pozwalają finansować rosnące koszty (przede wszystkim w wyniku zwiększenia zatrudnienia) oraz dalsze inwestycje ze środków własnych.

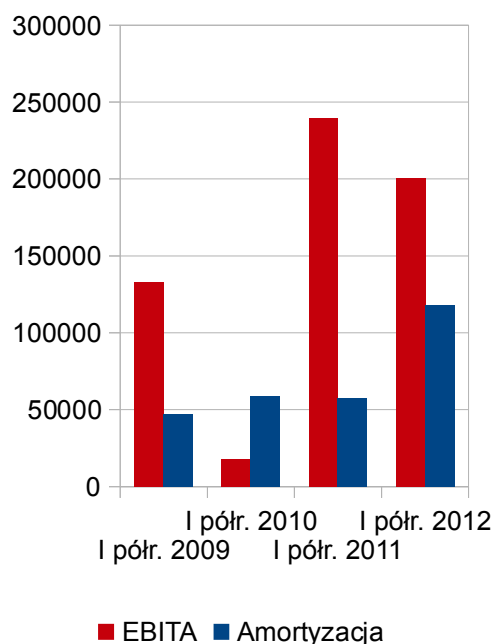
Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w danym raporcie kwartalnym

13 czerwca 2012 roku [Spółka opublikowała prognozy przychodów na lata 2012 – 2014 wraz z ich obszernym omówieniem i uzasadnieniem](#), które wynoszą:

- rok 2012 - przychody ze sprzedaży 6 milionów złotych
- rok 2013 - przychody ze sprzedaży 9,2 miliona złotych
- rok 2014 - przychody ze sprzedaży 13,85 miliona złotych

Analizując wyniki sprzedaży w pierwszym półroczu oraz dynamikę wzrostu z poprzednich lat i kwartałów Zarząd Spółki uważa, że prognozy są całkowicie możliwe do zrealizowania.

EBITDA i amortyzacja w kolejnych pierwszych półroczach





Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

Rozliczenie płatności refundacyjnej

W ramach realizowanego projektu „Service Emporium” w ramach działania PO IG 1.4 Spółka w czerwcu 2012 roku otrzymała płatność refundacyjną na kwotę ponad 110 000 złotych.

Realizacja projektu „Service Emporium” przebiega intensywnie i zakończy się prezentacją zupełnie nowej usługi na rynku e-commerce na przełomie pierwszego i drugiego kwartału 2013 roku. Wtedy też zostanie całkowicie rozliczona dotacja.

Kolejne transze dotacji oraz nowe usługi w opinii Zarządu korzystnie wpłyną na wynik finansowy Spółki w następnych okresach.

Zastrzeżenie znaku towarowego IAI®

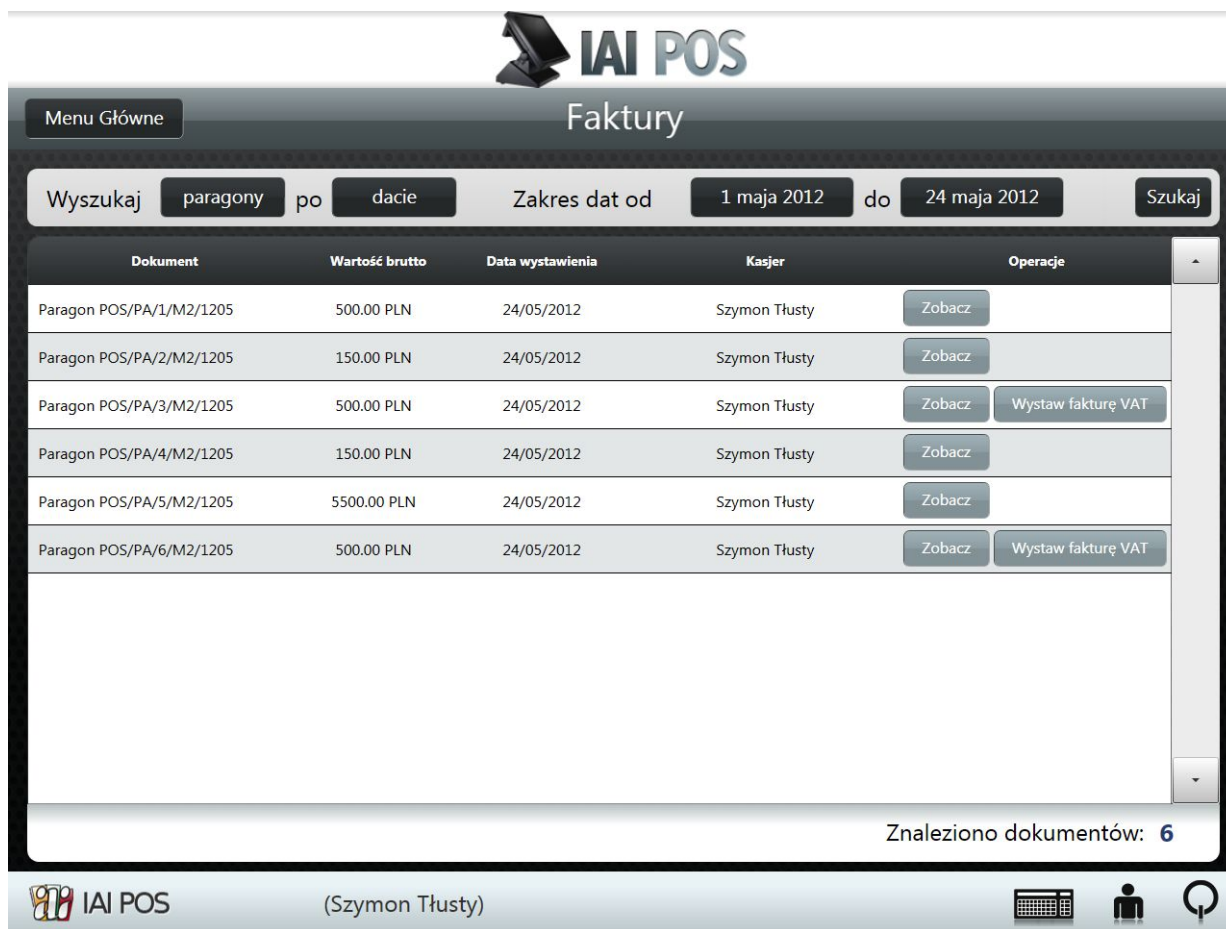
Od 4 czerwca 2012 r. logo IAI jest oficjalnie zarejestrowanym, międzynarodowym znakiem towarowym IAI S.A. Jego nieautoryzowane wykorzystywanie jest prawnie zabronione. Zastrzeżenie logo jest konieczne ze względu na planowaną ekspansję zagraniczną oraz coraz większą popularność marki w Polsce. Logo IAI jest dzisiaj jednym z lepiej rozpoznawanych w polskim e-commerce.



Dalsza rozbudowa odbiorów osobistych oraz POS 2.0

W poprzednim raporcie kwartalnym informowaliśmy o kolejnych zmianach pod kątem odbiorów osobistych i narzędzi oferowanych przez Spółkę do obsługi sprzedaży poza internetowej. **Spółka widząc ten trend w e-handlu oraz potrzebę oferowania coraz bardziej zaawansowanych usług i produktów dla firm działających w Internecie i tradycyjnie wprowadziła w drugim kwartale 2012 roku aplikację POS 2.0.**

[IAI POS to terminal kasowy zintegrowany ze sklepem internetowym. Taki program to jeden z ważniejszych elementów nowoczesnej obsługi klientów, łączącej świat sklepów tradycyjnych i internetowych.](#) Wersja 2.0 wprowadza funkcję drukowania faktur vat i faktur korygujących vat. W tej wersji programu można zauważyć przygotowane wejście pod odbiory osobiste. Jest to funkcja, którą Spółka wprowadzi w wersji 3.0. Umożliwi ona wydawanie paczek zamówionych przez Internet, bez otwierania panelu administracyjnego przy obsłudze odbiorów osobistych.



Dokument	Wartość brutto	Data wystawienia	Kasjer	Operacje
Paragon POS/PA/1/M2/1205	500.00 PLN	24/05/2012	Szymon Tłusty	Zobacz
Paragon POS/PA/2/M2/1205	150.00 PLN	24/05/2012	Szymon Tłusty	Zobacz
Paragon POS/PA/3/M2/1205	500.00 PLN	24/05/2012	Szymon Tłusty	Zobacz Wystaw fakturę VAT
Paragon POS/PA/4/M2/1205	150.00 PLN	24/05/2012	Szymon Tłusty	Zobacz
Paragon POS/PA/5/M2/1205	5500.00 PLN	24/05/2012	Szymon Tłusty	Zobacz
Paragon POS/PA/6/M2/1205	500.00 PLN	24/05/2012	Szymon Tłusty	Zobacz Wystaw fakturę VAT

Z istotnych rzeczy, które powodują wyjątkowość IAI POS na rynku, należy zaznaczyć to, że **faktury VAT przechowywane są w chmurze IAI-Shop.com**. Dzięki temu w przyszłości będzie możliwe również ich analizowanie i pobieranie z poziomu panelu administracyjnego. Dodatkowo **POS korzysta ze wspólnej bazy użytkowników ze sklepem internetowym. Jest to jedna baza, dostępna w każdym ze sklepów**. Dzięki temu unika się kompromitującego wprowadzania w każdym sklepie klienta od nowa. Umożliwi to również analizę sprzedaży dla jednego klienta. Takie kompleksowe i przyszłościowe **rozwiązania dają sklepom korzystającym z IAI-Shop.com przewagę technologiczną nad konkurencją, umożliwiają lepszą interakcję z klientami co przekłada się na ich wyższe przychody, a Przychody Spółki są silnie, dodatnio skorelowane z przychodami obsługiwanych sklepów**.

W panelu administracyjnym usługi IAI-Shop.com jako kolejny element ulepszenia **[obsługi handlu poza internetowego pojawiło się dedykowane narzędzie dla obsługi odbiorów osobistych](#)**. Kolejnym krokiem będzie dodanie odbiorów osobisty także w IAI POS.

Jeszcze lepsze indeksowanie w Google: wprowadzenie Google Rich Snippets

Spółka stale inwestuje w nowe rozwiązania, których celem jest zwiększenie sprzedaży obsługiwanych klientów. Bowiem ta sprzedaż przekłada się na wyższe przychody Spółki. Niezwykle ważnym źródłem ruchu w sklepach internetowych są wyniki wyszukiwania w Google. **[Sklepy walczą o jak najlepszą pozycję w wyszukiwarce oraz możliwe dobre zaprezentowanie swojej oferty. Teraz mogą to robić lepiej dzięki zaimplementowaniu usługi Google Rich Snippet](#)**.

[Suspensor z paskami do getrów | ZAWODNIK POLA \ Akcesoria ...](#)

[sklephokejowy.com/product-pol-1095776520-Suspensor-z-paskami-...](#)

★★★★★ Liczba recenzji: 7 - 49,00 zł - W magazynie ←

Suspensor z paskami do getrów | Obwód w pasie dla poszczególnych rozmiarów: M - 85-90cm L - 90-95cm XL - 95-100cm XXL - 100-105cm | ZAWODNIK ...

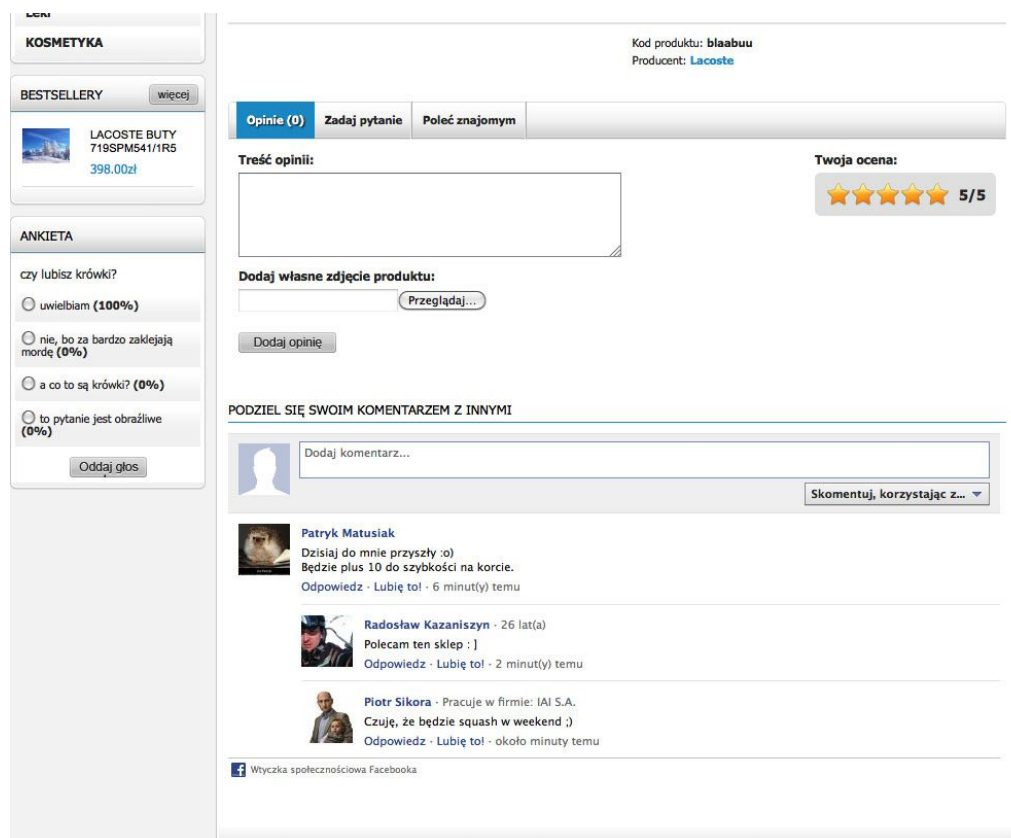
Od maja 2012 każdy sklep internetowy IAI-Shop.com ma możliwość automatycznego generowania tzw. Google Rich Snippets. Dzięki temu kupujący korzystający z wyszukiwarki Google bez problemu odróżnią ofertę sklepu np. od opisów na blogach, zobaczą cenę i dostępność. Daje to nawet przy niższych wynikach w Google możliwość znacznego zwiększenia sprzedaży.

Wprowadzenie tej usługi jest też istotne, ze względu na ekspansję zagraniczną Spółki. Na wielu światowych rynkach, w tym Wielkiej Brytanii i Niemczech, działa usługa Google Product Search, która wymaga obecności Google Rich Snippets w sklepie internetowym

Nowy wymiar f-commerce: komentarze z Facebooka

Social Media i f-commerce są ciągle ważnym aspektem w nowoczesnym i profesjonalnym e-handlu.

Wiele firm szuka drogi do spieniężenia ruchu i obecności sklepu i jego klientów na portalach społecznościowych, w tym przede wszystkim Facebooku. **[Dlatego Spółka zapewniając swoim klientom najnowsze narzędzia do zwiększania sprzedaży zaproponowała wprowadzenie do komentarzy towarów mechanizmu znanego z portalu Facebook.](#)** To znacznie ułatwia zdobywanie opinii od klientów w sklepach internetowych, a wiele badań wskazuje, że rzetelne i nieanonimowe porady zakupowe są silnym bodźcem do podjęcia decyzji kupna towaru w Internecie.



The screenshot shows a product page for 'Lacoste' shoes. The product code is 'blaabuu' and the manufacturer is 'Lacoste'. The review section shows a 5/5 star rating and a 'Dodaj opinię' button. Below the review section, there is a 'PODZIEL SIĘ SWOIM KOMENTARZEM Z INNYMI' section with a text input field and a 'Skomentuj, korzystając z...' dropdown menu. Three Facebook comments are visible, each with a user profile picture, name, and text.

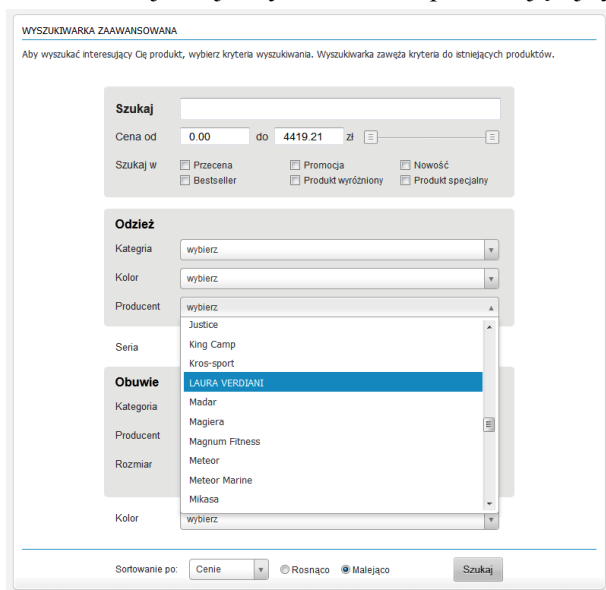
Powyższa funkcja zupełnie na nowo otwiera rozdział Social Media Marketingu w sklepach internetowych, bez przenoszenia zakupów na portal, poza sklep. A zatem można powiedzieć, że dzięki tej funkcji to Facebook przychodzi do sklepu, a nie sklep na Facebook. Mechanizm komentarzy jest bardzo popularny np. na blogach, gdzie połączenie z prawdziwym kontem, jednym dla całej tożsamości klienta, powoduje, że ludzie zachowują się w podobny sposób jak na Facebooku pisząc to za co czują prawdziwą odpowiedzialność. Mechanizm komentarzy Facebook zapewnia również możliwość moderowania wypowiedzi innych osób, a zatem prowadzący sklep internetowy nie traci możliwości usunięcia niestosownego wpisu. Inną ciekawą funkcją jest możliwość układania dyskusji w wątki, obserwowania odpowiedzi poprzez powiadomienia na Facebook i wiele innych. Aby dać możliwość budowania stron a'la forum, Spółka wprowadziła również możliwość umieszczania komentarzy na tzw. stronach opisowych i wiadomości. Dzięki nim sklep może stworzyć np. krótką stronę o nazwie "Komentarze naszych klientów" na której głównie będzie dominowała dyskusja. W ten sposób sklep może również prowadzić ciekawe akcje konkursowe np. publikując wiadomość a pod nią klienci mogą prześcigać się w ciekawych odpowiedziach za które dostają nagrody.

Wprowadzenie w serwisach typu blogi mechanizmu Komentarzy Facebook redukuje ilość tzw. trolli (osób pomawiających anonimowo inne osoby) i znacząco zwiększa wiarygodność poprzez możliwość publikowania dyskusji klientów. Narzędzie to pozwala bardzo dobrze budować społeczność wokół sklepu, renomę i markę firmy oraz pomaga ściągnąć ruch z Facebook do sklepu, ponieważ komentarze pojawiają się na tablicach znajomych osoby, która je opublikowała.

Ważne zmiany w IAI-Shop.com usprawniające sprzedaż w sklepach internetowych

Z wielu zmian wprowadzonych w drugim kwartale warto skupić się na tych bardzo mocno wpływających na użyteczność sklepów internetowych, a przez to przekładających się na ich większą sprzedaż. **Są to nowa wyszukiwarka zaawansowana oraz zmiany w zakresie karty towarów i zestawów.**

[Wyszukiwarka zaawansowana to ważna podstrona sklepów z bogatą ofertą, zwłaszcza specjalistyczną. To na niej spoczywa zadanie wyszukania idealnego dla klienta towaru.](#) Np. gdy klient szuka spośród tysięcy zegarków, lodówek czy butów tego jednego modelu, który ma wszystko to czego szuka. Wyszukiwarka zaawansowana pozwala na interaktywne wybieranie różnych kryteriów a następnie stworzenie jednej listy towarów odpowiadającej tym wszystkim potrzebom.



The screenshot shows a search interface titled "WYSZUKIWARKA ZAAWANSOWANA". It includes a search bar, a price range filter (0.00 to 4419.21 zł), and several filter sections: "Szukaj w" with checkboxes for "Praczena", "Promocja", "Nowość", "Bestseller", "Produkt wyróżniony", and "Produkt specjalny"; "Odzież" with dropdowns for "Kategoria", "Kolor", and "Producent"; and "Obuwie" with dropdowns for "Kategoria", "Producent", "Rozmiar", and "Kolor". At the bottom, there is a sorting menu set to "Cenie" and a "Szukaj" button.

Budując nową wyszukiwarkę zaawansowaną Spółka poświęciła wiele czasu i energii aby była ona najbliższa ideałom. Dlatego zapewnia trzy podstawowe funkcjonalności:

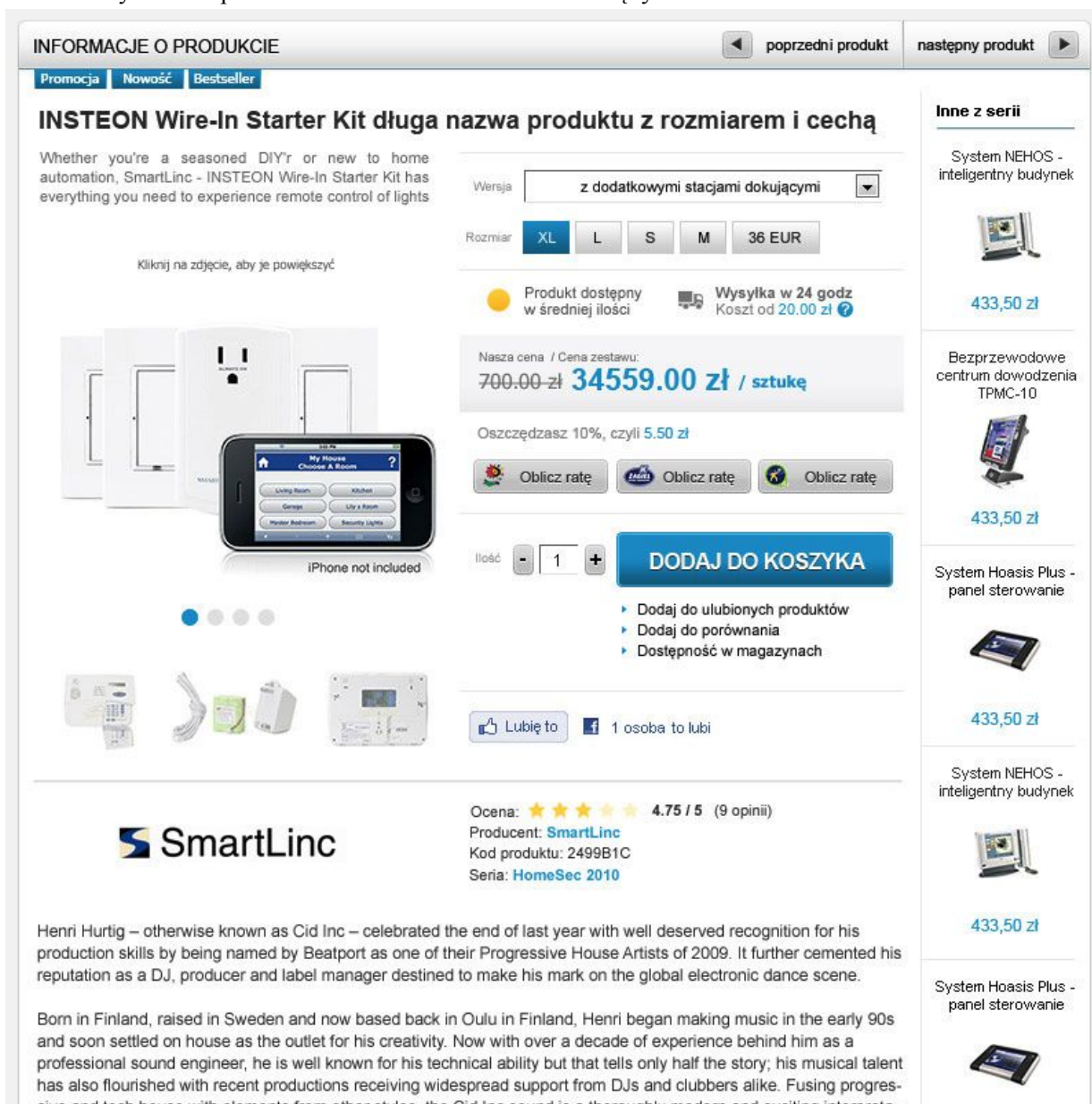
1. Możliwość samodzielnego ustalania przez sklep internetowy jakie elementy powinny się znaleźć w wyszukiwarce, a jakie nie.
2. Zwiększenie czytelności i użyteczności wyszukiwarki
3. Zwiększenie szybkości ładowania strony przy bardzo dużej ilości elementów. W tym zakresie został zbudowany zupełnie nowy mechanizm komunikacji z JavaScript, który wczytuje dynamicznie określone elementy. Dzięki temu nawet bardzo długie listy wczytują się bardzo szybko.

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 kwietnia 2012 do 30 czerwca 2012 r.

Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.iai-sa.com](http://www.iai-sa.com)

Nowa wyszukiwarka wymaga płatnych zmian graficznych w indywidualnych maskach sklepu. Przekłada się także na lepsze dotarcie z ofertą do kupujących, większą konwersję i spadek wskaźnika porzucenia koszyka przez kupującego w sklepie internetowym. Dlatego przekłada się na wyższe przychody klientów i samej Spółki.

Aby jeszcze poprawić użyteczność i konwersję w sklepach internetowych Spółka zaprojektowała zupełnie nową kartę towaru i zestawu. Karta towaru lub inaczej szczegóły towaru to jedna z podstawowych stron w sklepie internetowym, poprzez którą pokazuje się właściwości towaru, zdjęcia i ceny. Nowa karta towaru porządkuje nowe mechanizmy i informacje, wprowadzane intensywnie na przestrzeni ostatnich kilkunastu miesięcy.



The screenshot displays a product page for the 'INSTEON Wire-In Starter Kit'. The main content area includes a product description, a list of sizes (XL, L, S, M, 36 EUR), and a price of 3459.00 zł. A 'DODAJ DO KOSZYKA' button is prominent. The right sidebar features a 'Inne z serii' section with related products like 'System NEHOS' and 'System Hoasis Plus'. The bottom of the page includes a 'SmartLinc' logo, a 4.75/5 star rating, and a short biography of Henri Hurtig.

Na ilustracji widać jak wiele różnych informacji, w bardzo czytelnej formie może pomieścić nowa karta towaru. Pozostaje nadal łatwa w nawigacji pomimo zastosowania jednocześnie wielu opcji dostępnych w usłudze IAI-Shop.com. Nowa karta dostosowuje się świetnie zarówno do sklepów, gdzie stawia się na minimalną ilość informacji jak i tych, które zawierają ich mnóstwo. Dzięki jej



zastosowaniu wszystkie informacje są pokazane w uporządkowany i czytelny sposób.

Instalacja nowej karty wymaga płatnych prac graficznych. Ponadto dzięki zwiększeniu konwersji wpływa dodatnio na przychody sklepów, a więc pośrednio Spółki.

Nowe integracje usług w ofercie Spółki

Spółka integruje partnerów technologicznych, których oferta może podnieść sprzedaż lub obniżyć koszty funkcjonowania jej klientów. **[W kwietniu Spółka jako pierwsza platforma sklepów internetowych w Polsce zintegrowała swoją usługę z nowym API Poczty Polskiej.](#)** Dzięki integracji przez WebAPI pojawiły się przy tej okazji również nowe usługi tj. E-przesyłka, możliwość wskazania i odbioru w urzędzie pocztowym oraz Przesyłka biznesowa.

Ta forma integracji z Poczta Polska, która jest ciągle czołowym dostawcą zamówień ze sklepów internetowych do ich klientów, daje wiele udogodnień sprzedawcom korzystającym z IAI-Shop.com. Przede wszystkim generowanie wszystkich dokumentów w nowym module zostało oparte o WebAPI Poczty Polskiej. System Spółki przekazuje do API informacje o przesyłce. W odpowiedzi otrzymuje aktualny wzór wydruku etykiety wraz z nadanym numerem przesyłki. Daje to zatem znane z integracji z firmami kurierskimi tj. DPD wrażenia, jakby system pocztowy był elementem systemu IAI-Shop.com. Nie ma też potrzeby występowania o pułki numerów. Powoduje to mniej błędnie przygotowanych dokumentów, a to przełoży się na niższy koszt obsługi zamówień, szybszą realizację oraz niższe koszty supportu Spółki świadczonego klientom.

Ponadto **[IAI S.A. i Grupa Nokaut.pl S.A. zostały oficjalnymi partnerami technologicznymi.](#)**

Współpraca obejmuje zapewnienie najwyższego możliwego poziomu obsługi obu firm, w zakresie wspólnej bazy klientów: sklepów internetowych, które udostępniają dane do porównywarki cen Nokaut.pl. **Oficjalna umowa o współpracy obu firm, przełoży się na większe zadowolenie klientów, szybsze wprowadzanie nowych funkcji Nokaut.pl oraz wprowadzi funkcje niedostępne w innych platformach sklepowych.**

Dodatkowo, **[Spółka rozbudowała integrację z aukcjami grupy Allegro o kolejnych pięć krajów, czyli Bułgarię, Słowację, Białoruś, Kazachstan i serwis prowadzony na Ukrainie w języku ukraińskim.](#)** Dzięki tej integracji oferta Spółki jest bardziej międzynarodowa i zapewnia swoim klientom możliwość wejścia na nowe rynki zbytu.

Przedmiot działalności Spółki

IAI S.A. dostarcza kompleksowe rozwiązania dla firm działających w handlu internetowym.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest dostarczanie usługi **IAI-Shop.com, czyli platformy do prowadzenia sprzedaży w Internecie**. IAI-Shop.com pozwala na prowadzenie wielu niezależnych sklepów, na dowolnej liczbie rynków, w dowolnej liczbie wersji językowych i w oparciu o wbudowany system magazynowo-finansowy. Jest to obecnie najbardziej zaawansowany i rozbudowany system do prowadzenia sprzedaży internetowej na świecie. IAI-Shop.com ma między innymi następujące funkcje i możliwości:

- sprzedaż detaliczna,
- sprzedaż hurtowa,
- sprzedaż na portalu społecznościowym Facebook.com,
- prowadzenie sprzedaży przez urządzenia mobilne,
- sprzedaż kasowa w punktach sprzedaży detalicznej (POS),
- zarządzanie magazynem (MRP),
- zarządzanie przepływem pracy (WFM),
- zarządzanie treścią na stronie (CMS),
- zarządzanie relacjami z klientami (CRM),
- raportowanie menadżerskie,
- obsługa reklamacji (RMA),
- integracja z systemami kurierów, aukcji, porównywarek cen, systemami płatności.

IAI-Shop.com tworzone jest według najnowocześniejszych technologii internetowych. Model usługi oparty jest o **SaaS (ang. Software as a Service)** oraz **cloud computing** (tzw. chmura). Dzięki temu wszystkie programy i usługi oferowane przez Spółkę współpracują ze sobą, dając efekt synergii.

Kluczowa dla sukcesu finansowego Firmy jest strategia sprzedaży usługi, oparta na wynajmie aplikacji (**SaaS**), a nie na jej jednorazowej sprzedaży. Wymusza ona nowoczesne i skuteczne podejście do zarządzania firmą, projektami, relacjami z klientami oraz generuje pozytywny, stale rosnący i zapewniający bezpieczeństwo finansowe przepływ gotówki.

Miesięczny koszt wynajmu IAI-Shop.com dla jednego sklepu wynosi od 79 zł netto w najniższym planie taryfowym do 1999 zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym, w cenie wliczona jest opłata za dedykowany serwer wirtualny. Dodatkowo Firma dostarcza rozwiązania do prowadzenia wielu sklepów naraz oraz elementy dodatkowe systemu, za które klienci wnoszą dodatkowe opłaty. Więcej [informacji znajduje się w cenniku IAI-Shop.com](#).

Wdrożenia nowych sklepów prowadzone są według wypracowanych reguł, które gwarantują przewidywalny koszt, czas i jakość. Ceny wdrożeń różnicują się według czasu, jaki potrzebny jest na przygotowanie sklepu w wybranym pakiecie graficznym. Najtańsze wdrożenie nie zawiera prac graficznych, mając naliczoną tylko opłatę aktywacyjną (599 zł netto). Najdroższy pakiet graficzny (SUPREME) to koszt dodatkowy 6799 zł netto, ale pozwala na stworzenie bardzo zindywidualizowanego wyglądu sklepu. Ceny wdrożeń są atrakcyjne i przystępne zarówno dla małych, jak i średnich oraz dużych klientów. Standaryzacja procedur zapewnia możliwości masowej obsługi klienta. Wszystkie prace i usługi, które wykonuje Spółka są kalkulowane pod względem rentowności godziny pracy poświęconej realizacji danego zadania. Kalkulacja dotyczy cen wdrożeń,



na które składają się czas pracy grafików, instalacje sklepów, opłaty abonamentowe, obejmujące pracę administratorów, pracę działu wsparcia oraz wszelkie zmiany programistyczne i graficzne w sklepach. Dzięki jasnej polityce cenowej Spółka osiąga rentowność z każdej przepracowanej godziny, zapobiegając rozliczaniu klientów według różnych stawek.

Wszystkie sklepy tworzone w oparciu o IAI-Shop.com cechują się architekturą pozwalającą na bardzo dobre indeksowanie i pozycjonowanie sklepu w wyszukiwarkach internetowych. Cechą wyróżniającą IAI-Shop.com jest możliwość bardzo elastycznego dopasowania do profilu i branży niemal każdego klienta. IAI jest liderem w wielu rozwiązaniach integracyjnych.

Spółka oferuje również aplikacje pomocnicze, które wspomagają korzystanie z IAI-Shop.com i działają w jednej chmurze programów, idealnie współpracując ze sobą. Takimi aplikacjami są:

- **Bridge** - praktycznie bezobsługowy program komunikujący sklep IAI-Shop.com z wewnętrznym programem fakturowo-księgowym klienta. Pozwala na kontrolę nad ofertą i magazynem oraz obsługiwanie zamówień ze sklepu internetowego bezpośrednio z systemu f-k. Automatyczna wymiana danych o cenach, stanach magazynowych i zamówieniach pozwala klientom skoncentrować się na sprzedaży. [Dowiedz się więcej o Bridge na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **POS** - aplikacja do obsługi kasowej sklepu. Dzięki współpracy z drukarkami fiskalnymi oraz czytnikami kodów kreskowych, z powodzeniem zastąpi inny system sklepowy, zwłaszcza jeżeli firma ma wiele punktów kasowych. POS korzysta z gospodarki magazynowej IAI-Shop.com, co pozwala na automatyczną wymianę informacji i synchronizację stanów magazynowych ze sklepem internetowym. Dodatkowo program pozwala na pracę bez stałego połączenia z Internetem. [Dowiedz się więcej o POS na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **Integratory i Automatory** - grupa aplikacji, łączących sklep z hurtowniami internetowymi. Umożliwiają automatyczne pobranie danych od wielu dostawców wraz z opisami oraz zdjęciami i oferowanie ich w sklepie na zamówienie. Dzięki integratorom, zupełnie bez wysiłku możliwa jest sprzedaż dowolnej ilości towarów w systemie dostaw *just-in-time*. [Dowiedz się więcej o Integratorach i Automatorach na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **Downloader** – program umożliwiający integrację z dostawcami, bez potrzeby budowania indywidualnych aplikacji. Podstawą działania Downloader jest format IOF ([więcej o IOF](#)) stworzony przez Spółkę w 2009r. i udostępniony dla wszystkich podmiotów na licencji Creative Common. [Dowiedz się więcej o Downloaderze na stronach IAI S.A.](#)
- **Fiskalizator** - to zewnętrzna aplikacja uruchamiana w środowisku Windows po stronie klienta. Pozwala drukować paragony z panelu administracyjnego (oraz z aplikacji pomocniczej IAI POS od wersji 1.0) przez drukarkę fiskalną. Zaletą aplikacji jest szybki proces konfiguracji drukarki oraz prosty mechanizm działania - jako usługi nasłuchującej na określonym porcie i adresie IP. Dzięki niej bez problemu można wydrukować paragon dla dowolnego zamówienia z drukarki fiskalnej. [Dowiedz się więcej o Fiskalizatorze na stronach IAI S.A.](#)

Struktura akcjonariatu

W obrocie na NewConnect znajdują się tylko akcje serii C.

Struktura udziałów w kapitale zakładowym

	Seria A	Seria B	Seria C	Liczba	Udział Procentowy
Paweł Fornalski	4893750	543750		5437500	66,67%
Sebastian Muliński	1856250	206250		2062500	25,29%
Pozostali Akcjonariusze			656235	656235	8,05%
Razem	6750000	750000	656235	8156235	100,00%

Struktura głosów na WZA

Akcje serii A są imienne i uprzywilejowane co do głosu w stosunku 2:1. W związku z tym struktura głosów na WZA przedstawia się następująco:

	Głosy na WZA	Udział procentowy
Paweł Fornalski	10331250	69,31%
Sebastian Muliński	3918750	26,29%
Pozostali Akcjonariusze	656235	4,40%
Razem	14906235	100%

Z uwagi na wprowadzenie akcji serii C do Alternatywnego Systemu Obrotu, dominujący akcjonariusze IAI S.A. tj. Paweł Fornalski (Prezes Zarządu) i Sebastian Muliński (Wiceprezes Zarządu) posiadający odpowiednio 66,67% i 25,29% udziału w kapitale zakładowym, złożyli zobowiązania w sprawie czasowego wyłączenia zbywalności wszystkich posiadanych dotychczas akcji IAI Spółka Akcyjna. Akcjonariusze wymienieni powyżej zobowiązali się, że w terminie do dnia 30 września 2012 roku nie dokonają, nie obciążą oraz nie będą zawierać żadnych umów, które dotyczyłyby zbycia lub obciążenia jakiegokolwiek z posiadanych przez nich akcji serii A oraz B.

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu