



# Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 lipca 2012 r. do 30 września 2012 r.

Szczecin, 14 listopada 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.....	12
Struktura akcjonariatu.....	14

# 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:	<a href="mailto:office@iai-sa.com">office@iai-sa.com</a>
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 września 2012 roku wchodził:

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

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

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

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

# Wybrane dane finansowe

## Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.09.2011	w złotych na 30.09.2012
<b>AKTYWA</b>		
Wartości niematerialne i prawne	596 853,08	515 168,18
Rzeczowe aktywa trwałe	135 410,83	89 405,35
Należności długoterminowe	0	0
Inwestycje długoterminowe	0	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	12 860,00	15 110,00
Zapasy	0	0
Należności krótkoterminowe	126 713,77	495 985,76
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	2 397 337,65	3 032 856,15
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	21 360,48	41 278,46
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>3 290 535,81</b>	<b>4 189 803,90</b>
<b>PASYWA</b>		
Kapitał własny	2 525 197,64	2 469 994,74
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	727 019,12	1 327 374,28
Rozliczenia międzyokresowe	0	347 429,17
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>3 290 535,81</b>	<b>4 189 803,90</b>

## Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.07- 30.09.2012	w złotych 01.07-30.09.2011	w złotych 01.01-30.09.2012 <sup>1</sup>	w złotych 01.01-30.09.2011 <sup>1</sup>
Przychody netto ze sprzedaży	1 378 353,82	993 805,97	3 787 831,37	2 901 729,00
Koszty działalności operacyjnej	1 388 650,50	1 034 917,20	3 818 325,77	2 755 236,14
Amortyzacja	45 133,87	55 938,36	163 063,49	113 107,89
Zysk/strata na sprzedaży	-10 296,68	-41 111,23	-30 494,40	146 492,86
Pozostałe przychody operacyjne	933,01	0,00	111 165,93	0,00
Pozostałe koszty operacyjne	2 601,84	4 263,64	7 208,88	9 839,32
Zysk / strata z działalności operacyjnej	0,00	-45 374,87	73 462,65	136 653,54
Przychody finansowe	8 351,22	11 890,10	26 521,42	52 220,30
Koszty finansowe	17,00	11 894,40	52,35	11 995,13
Zysk / strata z działalności gospodarczej	-1 029,45	-45 379,17	99 931,72	176 878,71
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	0,00	0	0,00
Zysk / strata brutto	-1 029,45	-45 379,17	99 931,72	176 878,71
Podatek dochodowy	17 056,00	6 639,00	38 031,00	56 697,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0	0,00	0	0,00
Zysk / strata netto	-18 085,45	-52 018,17	61 900,72	120 181,71

<sup>1</sup> Wartości narastająco za pierwsze trzy kwartały danego roku

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

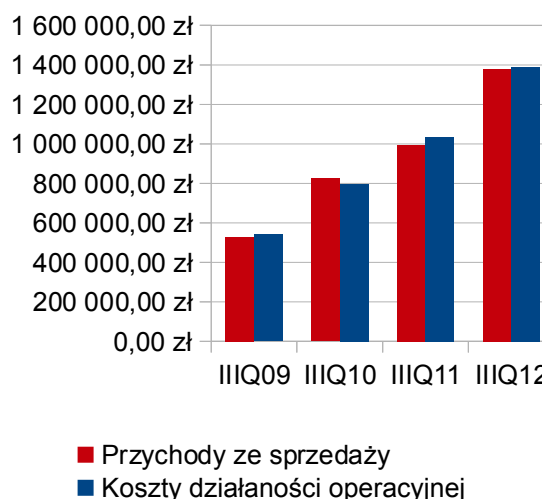
Trzeci kwartał 2012 roku przyniósł rekordowe przychody w historii Spółki, które osiągnęły poziom 1,38 miliona złotych kwartalnie. Są one o niemal 40% wyższe niż w analogicznym okresie 2011 roku. W tym samym czasie EBITDA Spółki wzrosła ponad trzykrotnie. Dzięki zmianom w cenniku, wprowadzonym nowym usługom i zdobyciu wielu nowych klientów Zarząd oczekuje utrzymanie co najmniej tak samo szybkiego wzrostu tych wskaźników w kolejnych kwartałach.

Zarząd chce podkreślić nie tylko wysokie tempo wzrostu wyników finansowych w ujęciu do 2011 roku, ale także w ujęciu do drugiego kwartału 2012 roku. Warto zauważyć, że w porównaniu do drugiego kwartału 2012 roku, przychody ze sprzedaży w trzecim kwartale 2012 były o 13,66% wyższe.

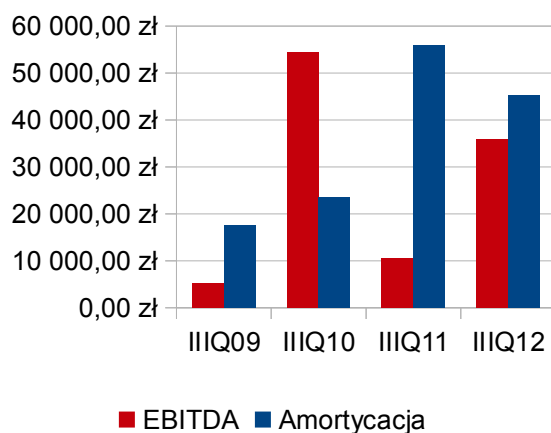
Co istotne, koszty działalności operacyjnej rosną wolniej od przychodów ze sprzedaży. W porównaniu do trzeciego kwartału 2011 roku koszty działalności operacyjnej wzrosły o 34,2% wobec wzrostu przychodów ze sprzedaży o 38,69%. Analogicznie koszty działalności operacyjnej w trzecim kwartale były 7,05% wyższe niż w drugim kwartale 2012 roku, a w tym samym czasie przychody ze sprzedaży wzrosły o 13,66%.

Głównym źródłem wzrostu kosztów są wynagrodzenia i bezpośrednio powiązane z nimi koszty ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń, które w sumie wzrosły o 22,59% wobec poziomu z trzeciego kwartału 2011 roku. Jest to największa pozycja w kosztach działalności operacyjnej Spółki i jej zmiany mają największy wpływ na poziom kosztów działalności operacyjnej Spółki. Wzrost kosztów w trzecim kwartale wynika z zatrudnienia nowych pracowników, co przelożyło się na zwiększenie tempa wprowadzania na rynek nowych produktów i usług, które zwiększają przychody Spółki. Wyniki finansowe zwiększenia zatrudnienia, a przez to wprowadzenia nowych produktów i usług

Przychody i koszty w kolejnych trzech kwartałach



EBITDA i amortyzacja w kolejnych trzech kwartałach



**częściowo widoczne są już w trzecim kwartale, ale dużo większy wpływ będą miały na wyniki Spółki od czwartego kwartału 2012 roku.**

**Warto też zaznaczyć wzrost EBITDA, który w trzecim kwartale 2012 był o 239% wyższy niż analogicznym okresie poprzedniego roku.** Zarząd ocenia, że Spółka utrzyma taką dynamikę wzrostu przychodów oraz EBITDA także w czwartym kwartale i cały rok zamknie z zyskiem netto. W ocenie Zarządu przychody za czwarty kwartał 2012 roku będą wyższe niż w trzecim kwartale 2012 roku, a tempo wzrostu pomiędzy kolejnymi kwartałami utrzyma się na poziomie kilkunastu procent.

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 po pierwszych trzech kwartałach oraz wysokie tempo wzrostu przychodów Zarząd Spółki uważa, że prognozy są całkowicie możliwe do zrealizowania i nie przewiduje ich zmian.



# 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

Spółka w trzecim kwartale 2012 skupiała się na projektach zwiększających sprzedaż w obsługiwanych sklepach internetowych. Usprawniony został cały proces sprzedaży, ujęty kompleksowo, od zamawiania towaru przez sklep, przez jego opisywanie i widoczność w sklepie, aby oferta prezentowała się możliwie najlepiej, po zdobywanie ruchu i zwiększanie konwersji oraz ulepszenie i obniżenie kosztów dostaw. Dzięki temu sklepy obsługiwane przez Spółkę sprzedają lepiej, realizując wyższe przychody, a przychody sklepów są silnie dodatnio skorelowane z przychodami Spółki. Dlatego przedstawione zmiany skutkują i będą skutkowały lepszymi wynikami finansowymi Spółki.

## Usługi kurierskie: nowe partnerstwa biznesowe, usługi zintegrowane oraz wielopaczkowość

Aby zwiększyć przychody Spółki, Zarząd systematycznie wprowadza do oferty zintegrowane usługi kurierskie w porozumieniu z wyspecjalizowanymi firmami. Dzięki temu klienci Spółki uzyskują niższe niż standardowo obowiązujące na rynku ceny przesyłek oraz mogą z tych usług korzystać bez zbędnych formalności. **Przychód dla Spółki stanowią prowizje czerpane z zrealizowanej sprzedaży usług kurierskich. Ponadto niższe ceny przesyłek działają stymulująco na sprzedaż w sklepach internetowych, co przekłada się na przychody klientów Spółki i ostatecznie na jej przychody. W trzecim kwartale Spółka sfinalizowała wprowadzenie do oferty usług kurierskich firmy K-Ex oraz Paczkomatów InPost.**

**[Oferta K-EX dla sklepów internetowych korzystających z IAI-Shop.com](#) jest uzupełnieniem wcześniej przygotowanej oferty przez DPD. Z drugiej strony, [Paczkomaty InPost to nowoczesne rozwiązanie kwestii szybkiego i taniego doręczania przesyłek klientom zamawiającym je w sklepach internetowych](#). Dzięki nowej usłudze klienci Spółki nie muszą podpisywać kolejnych umów z operatorem usługi Paczkomaty, a dodatkowo obok wygodnego kanału dystrybucji uzyskują **najniższe ceny za tę formę dostawy na rynku**. IAI zarabia na prowizji pobieranej od każdej paczki nadanej przez jej system. Popularyzacja taniego i wygodnego sposobu dostaw towarów jest bardzo ważna dla Spółki, ze względu na wzrost przychodów sklepów. **Skłonność klientów do robienia zakupów w sklepach internetowych wzrasta, jeżeli oferują one tanie i wygodne przesyłki. Dlatego Spółka zainwestowała w tę usługę i widzi w niej źródło zwiększenia przychodów swoich i klientów IAI-Shop.com.****

Notatka do zamówienia:		
Notatka	Proszę szybko zrealizować. <a href="#">[Zmień]</a>	Uwagi od klienta
		Klient nie prosił o fakturę VAT <a href="#">[zmień]</a> Drugi zakręt w lewo z głównej drogi <a href="#">[zmień]</a>
Przesyłka:		
Kurier	 DPD by IAI Paczka <a href="#">[zmień]</a>	
Oplata za przesyłkę dla klienta (brutto)	0,00 zł (z 23% VAT) <a href="#">[zmień]</a>	Uwagi dla kuriera
		Proszę uważać. <a href="#">[zmień]</a>
Paczka 1 <a href="#">[usuń]</a>		
Numer paczki	Nie wygenerowano <a href="#">[Generowanie przesyłek i wydruków dla kuriera]</a>	
Waga paczki	12000 g ( 12000 g + 0 g ) <a href="#">Zapisz</a>	Koszt sklepu
		2,00 zł (z 23% VAT) <a href="#">[zmień]</a>
Paczka 2 <a href="#">[usuń]</a>		
Numer paczki	Nie wygenerowano <a href="#">[Generowanie przesyłek i wydruków dla kuriera]</a>	
Waga paczki	0 g ( 0 g + 0 g ) <a href="#">Zapisz</a>	Koszt sklepu
		0,00 zł (z 0% VAT) <a href="#">[zmień]</a>
Paczka 3 <a href="#">[usuń]</a>		
Numer paczki	Nie wygenerowano <a href="#">[Generowanie przesyłek i wydruków dla kuriera]</a>	
Waga paczki	0 g ( 0 g + 0 g ) <a href="#">Zapisz</a>	Koszt sklepu
		0,00 zł (z 0% VAT) <a href="#">[zmień]</a>
<a href="#">[dodaj kolejną paczkę]</a>		
Dane klienta (login: iaisystem, Nr: 1) 		
Dane billingowe klienta	Adres dostawy	Kontakt
Firma: FIRMA! Piłsudskiego 1	Support IAI-System.com	Janus Nazwisk Wiek :26

Ważną nowością jest [wielopaczkowość, która pozwala na lepsze zarządzanie dostawą towaru z sklepu internetowego do klienta](#). Ta możliwość przełoży się na niższe koszty obsługi takich zamówień w sklepach internetowych oraz zwiększy przychody Spółki z usług kurierskich. W tej chwili możliwość wysyłania wielu paczek w ramach jednego zamówienia dostępna jest dla kurierów nie zintegrowanych (tam gdzie klienci wpisują sami numer przesyłki) oraz partnerskich firm kurierskich Spółki: DPD (przesyłki DPD by IAI oraz DPD) i K-Ex (tylko K-Ex by IAI). W ten sposób więcej klientów Spółki korzysta z zintegrowanych usług kurierskich, co przekłada się na przychody Spółki.

#### Zdobywanie ruchu i poprawa konwersji: E-Mail Marketing Pro – nowa płatna usługa

E-mail marketing to najbardziej rentowna forma promocji sklepu internetowego. [Narzędzie E-mail marketing Pro pozwala na wykorzystanie w sklepie internetowym, narzędzi, które do tej pory były dostępne tylko w specjalistycznych usługach](#). Cena tej usługi wynosi 39 złotych netto miesięcznie. Za tę opłatę klienci uzyskują możliwość między innymi: wysyłania e-maili personalizowanych dla każdego odbiorcy, śledzenia statystyk i skuteczności kampanii. Spółka, zbierając dane z wielu sklepów, analizuje skuteczność kampanii e-mailingowych i widzi w nich bardzo duży potencjał dla wzrostu przychodów w sklepach internetowych. Dlatego planuje kolejne inwestycje w tę funkcjonalność. Do tej pory profesjonalne działania e-mail marketingowe wymagały zakupu specjalizowanych usług które w przypadku dużej bazy odbiorców mogły kosztować fortunę. Teraz dostępne są za relatywnie niską cenę w każdym sklepie IAI-Shop.com.

Aby jeszcze usprawnić kampanie e-mail marketingowe i podkreślić kompleksowość swoich usług [Spółka wprowadziła możliwość planowania daty i godziny wysyłki newslettera](#).

Zwiększenie skuteczności kampanii mailingowych w sklepach przełoży się na większy ruch w nich (co spowoduje wyższe opłaty abonamentowe) oraz wyższe zyski sklepów internetowych, co przełoży się na większą skłonność klientów Spółki do inwestycji środków finansowych w swój sklep.

#### Zdobywanie ruchu do sklepów internetowych: Export Pro – nowa płatna usługa

[Export Pro umożliwia profesjonalnym sklepom internetowym możliwość generowania oferty do serwisów zewnętrznych kilka razy dziennie, w porach dogodnych dla sklepu](#). Do tej pory sklepy internetowe generowały ofertę raz dziennie. Wynikało to z tego, że generowanie oferty musiało odbywać się w godzinach nocnych, gdy obciążenie serwera było najmniejsze. Dla dużych

---

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 lipca 2012 do 30 września 2012 r.

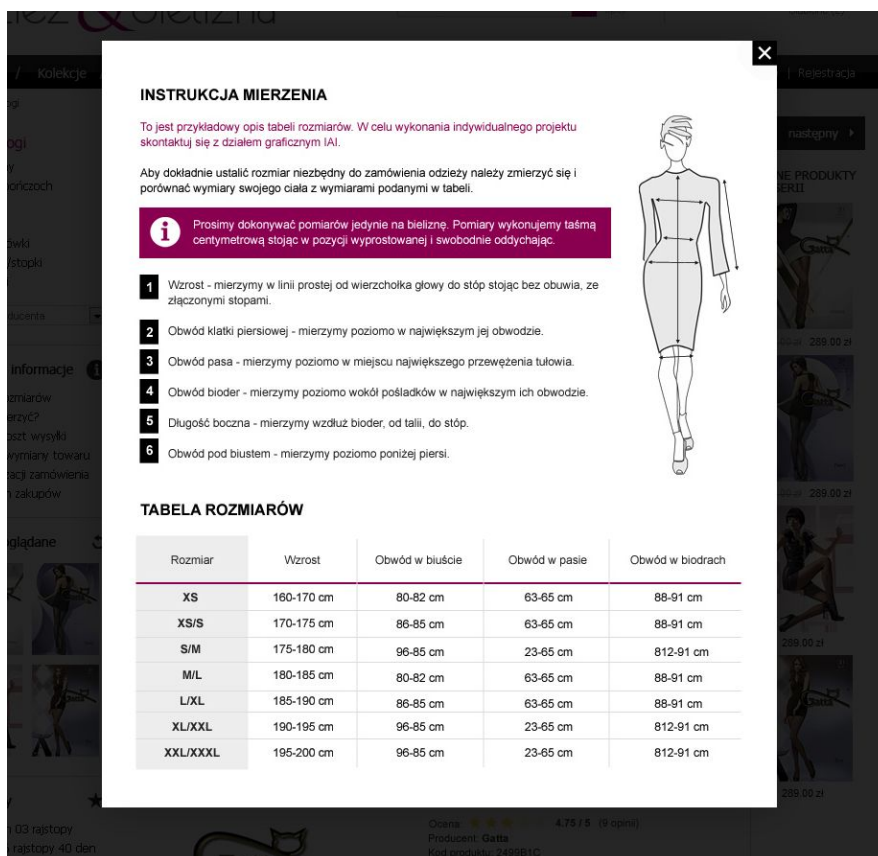
Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.iai-sa.com](#)



sprzedawców, zintegrowanych z wieloma porównywarkami oraz często zmieniających swoją ofertę było to utrudnienie. Spółka zastosowała zupełnie nowy, bardzo wydajny, system generowania ofert, który pozwala generować ją kilka razy dziennie. Cena tej usługi to 9 złotych miesięcznie, co przy dużym wolumenie sklepów korzystających z niej przełoży się na kilkanaście tysięcy złotych kwartalnie przychodów dla Spółki, bez dodatkowych kosztów. **Ponownie, przełoży się to na przychody z opłat za samą usługę oraz, dzięki lepszej konwersji z porównywarek, przez zwiększenie ruchu i przychodów sklepów korzystających z IAI-Shop.com.**

### Zwiększanie konwersji i poprawa prezentacji oferty: jeszcze lepsze opisy towarów przez parametry i tabele rozmiarów

Spółka zadbała także o poprawę zarządzania opisami towarów w sklepie, co przekłada się na ich lepszą prezentację dla klientów końcowych. Dzięki rozbudowie [modułu parametrów](#), można było zrezygnować z wcześniejszej funkcji cech. Dzięki tej zmianie, klienci zyskali jeden, spójny mechanizm, który dodatkowo daje im kilka nowych możliwości. Wygodniejsze użytkowanie jest możliwe dzięki możliwości wgrzywania parametrów przez Downloader oraz wyróżniania parametrów w sklepie. Z drugiej strony funkcjonalność tabel rozmiarów w sklepie internetowym umożliwi wybór i precyzyjne dopasowanie odzieży.



**INSTRUKCJA MIERZENIA**

To jest przykładowy opis tabeli rozmiarów. W celu wykonania indywidualnego projektu skontaktuj się z działem graficznym IAI.

Aby dokładnie ustalić rozmiar niezbędny do zamówienia odzieży należy zmierzyć się i porównać wymiary swojego ciała z wymiarami podanymi w tabeli.

**i** Prosimy dokonywać pomiarów jedynie na białej. Pomiar wykonujemy taśmą centymetrową stojąc w pozycji wyprostowanej i swobodnie oddychając.

- 1 Wzrost - mierzymy w linii prostej od wierzchołka głowy do stóp stojąc bez obuwia, ze złączonymi stopami.
- 2 Obwód klatki piersiowej - mierzymy poziomo w największym jej obwodzie.
- 3 Obwód pasa - mierzymy poziomo w miejscu największego przewężenia tułowia.
- 4 Obwód bioder - mierzymy poziomo wokół pośladków w największym ich obwodzie.
- 5 Długość boczna - mierzymy wzdłuż bioder, od talii, do stóp.
- 6 Obwód pod biustem - mierzymy poziomo poniżej piersi.

**TABELA ROZMIARÓW**

Rozmiar	Wzrost	Obwód w biuście	Obwód w pasie	Obwód w biodrach
XS	160-170 cm	80-82 cm	63-65 cm	88-91 cm
XS/S	170-175 cm	86-85 cm	63-65 cm	88-91 cm
S/M	175-180 cm	96-85 cm	23-65 cm	812-91 cm
M/L	180-185 cm	80-82 cm	63-65 cm	88-91 cm
L/XL	185-190 cm	86-85 cm	63-65 cm	88-91 cm
XL/XXL	190-195 cm	96-85 cm	23-65 cm	812-91 cm
XXL/XXXL	195-200 cm	96-85 cm	23-65 cm	812-91 cm

**Tabele rozmiarów wspomagają sprzedaż w internecie ponieważ pozwalają na zbudowanie z dowolnie wybranych rozmiarów tabelki oraz wgranie instrukcji mierzenia.** Następnie operator przyporządkowuje tabele rozmiarów do poszczególnych towarów. System inteligentnie odfiltruje te rozmiary, które nie występują w danym towarze. Te dwie funkcje, które pozwalają lepiej opisywać towary idealnie wpisują się w politykę Spółki, której celem jest zwiększenie przychodów, poprzez zwiększenie przychodów obsługiwanych sklepów.



#### **Nowy cennik: zwiększenie przychodów w czwartym kwartale**

Wszystkie nowości wprowadzone w trzecim kwartale spójną klamrą zamyka nowy [cennik, który został ogłoszony 31 sierpnia a zacznie obowiązywać od 1 października 2012 roku](#). Zmiany opłat abonamentowych spowodują wzrost przychodów Spółki oraz szybszą migrację sklepów profesjonalnych na wyższe plany abonamentowe z wirtualnymi serwerami. Podwyżka abonamentu CLOUD do 99 złotych netto także odbije się znacząco na przychodach Spółki w czwartym kwartale 2012 roku. **Według szacunków Zarządu, tylko sama podwyżka abonamentu CLOUD o 20 złotych miesięcznie spowoduje wzrost przychodów o ponad 50 000 złotych kwartalnie.** W sumie ta i pozostałe zmiany w cenniku według Zarządu wpłyną na wzrost przychodów Spółki o dodatkowe (ponad inne źródła wzrostu przychodów) 6% do 8% kwartalnie. Jednak bardzo istotne jest, że te zmiany nie niosą za sobą wzrostu kosztów, czyli w całości przełożą się na zyski Spółki. Dokładniejsze dane finansowe, wraz z szczegółowym omówieniem zostaną zaprezentowane w kolejnych raportach kwartalnych.

#### **Ekspansja zagraniczna: kolejne zintegrowane serwisy**

Spółka dodała możliwość [eksportu oferty i integracji sklepu internetowego z Shopping.com i Google Shopping](#) oraz [integrację z Kelkoo](#). Te usługi nie są dostępne w Polsce, jednak są one bardzo istotnymi platformami na rynkach zagranicznych. Ponadto rozbudowując możliwości międzynarodowego handlu za pośrednictwem aukcji internetowych Spółka dodała we wrześniu [automatyczne księgowanie wpłat dokonywanych przez PayPal za pośrednictwem eBay](#). **Znacznie upraszcza to obsługę eksportu dla polskich klientów oraz jest bardzo ważną integracją pod kątem rynku niemieckiego i brytyjskiego, ponieważ te usługi są tam bardzo popularne.**

**Myślenie o popularnych poza Polską porównywarkach, potwierdza, że IAI-Shop.com jest obecnie najlepszym systemem do prowadzenia międzynarodowego sklepu internetowego.**

#### **Sprzedaż na aukcjach: kolejne usprawnienia**

Dla nowych klientów Spółki ważne narzędzie to [szybki import wszystkich aukcji z Allegro i eBay do sklepu internetowego](#). Dzięki niemu istnieje możliwość wyświetlenia wszystkich trwających aukcji a następnie masowego ich importu. Na ich podstawie tworzą się towary i daje to możliwość ich obsługi w systemie IAI-Shop.com. Ta funkcja umożliwi firmom, które sprzedawały aktywnie na Allegro czy eBay, ale ciągle miały za mało czasu na to, aby uruchomić sklep internetowy, zrobienie tego jeszcze szybciej i prościej. Zaoszczędzony na obsłudze aukcji czas (ponowne wystawianie, lepsza obsługa zamówienia), mogą następnie przeznaczyć na dopracowanie opisów towarów i odpalenie swojego sklepu. **Uprości to także działalność Spółki w zakresie supportu nowych klientów i przyspieszy okres pomiędzy zamówieniem a faktycznym uruchomieniem sklepu internetowego, co przynosi Spółce z jednej strony oszczędności, a z drugiej szybsze przychody.**

#### **Wydarzenia medialne: pierwszy sukces w sporze z Google oraz ranking Deloitte Fast50 2012**

Lipiec i początek sierpnia były okresem bardzo dużej aktywności medialnej Spółki. [Wiązało się to z korzystnym wyrokiem sądu w postępowaniu przeciwko Google Poland sp. z o. o. Sprawa dotyczy błędnego oznaczenia przez Google stron Spółki oraz jej klientów jako phishingowe \(wyludzające dane\) w styczniu br. o czym dokładnie informowaliśmy](#). Zarząd w imieniu Spółki walczy o publiczne przeprosiny, zadośćuczynienie i odszkodowanie dla Spółki i jej klientów. O postępach w sprawie Spółka będzie na bieżąco informować.

We wrześniu w mediach ukazała się informacja, że Spółka drugi raz z rzędu została [laureatem prestiżowego rankingu Deloitte Technology Fast 50. Ten ranking potwierdza bardzo szybki rozwój Spółki na tle firm z krajów z naszej części Europy](#). Dokładne wyniki XIII edycji tego rankingu ogłoszone zostały 25 października 2012 i Spółka zajęła 34. miejsce wśród setek firm z kilkunastu krajów naszej części kontynentu. Dla klientów i inwestorów to bardzo dobre

---

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 lipca 2012 do 30 września 2012 r.

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

IAI S.A.  
ul. Madalińskiego 8  
70-101 Szczecin



potwierdzenie, że na tle setek innych firm z Polski i kilkunastu krajów z naszego regionu kontynentu, IAI S.A. rozwija się szybko i utrzymuje świetne tempo wzrostu.

# 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 obsługiwaniu 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 na 14 listopada 2012 r.

	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 na 14 listopada 2012 r.

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