



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 października 2013 r. do 31 grudnia 2013 r.

Szczecin, 14 lutego 2014 r.

Spis treści

Informacje ogólne	3
DANE SPÓŁKI.....	3
ORGANY SPÓŁKI.....	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ.	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY.....	3
Wybrane dane finansowe	4
DANE BILANSOWE.....	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	4
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	5
BILANS.....	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA CZWARTY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	6
RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA CZWARTY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	7
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	7
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI.....	7
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	9
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	11
Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki	12
PREMIERA IDOSELL BOOKING.....	12
DOFINANSOWANIE W RAMACH PROGRAMU PO IG 6.1.....	13
TRZECIA Z RZĘDU NAGRODA DELOITTE TECHNOLOGY FAST 50 CENTRAL EUROPE.....	13
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	14
Przedmiot działalności Spółki	19
Struktura akcjonariatu	22

Informacje ogólne

Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, al. Piastów 30 71-064 Szczecin
NR TELEFONU, FAKSU:	tel.: + 48 91 443 66 00 fax.: +48 91 443 66 08
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 31 grudnia 2013 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 grudnia 2013 roku wchodził:

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

W okresie od 1 października do 31 grudnia 2013 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany.

Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej.

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Emitent nie tworzy, ani nie wchodzi w skład grupy kapitałowej.

Liczba zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty

Na dzień 31 grudnia 2013 roku w zatrudnieniu u Emitenta wynosiło 56 osób, wobec 47 na koniec czwartego kwartału 2012 roku.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.12.2013	w złotych na 31.12.2012
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	408 752,81	490 385,33
Rzeczowe aktywa trwałe	300 380,91	70 013,02
Należności długoterminowe	0	0
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	18 499,00	18 499,00
Zapasy	0	0
Należności krótkoterminowe	1 020 707,96	266 285,94
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	2 950 551,49	3 482 214,04
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	7 704,73	45 944,25
AKTYWA RAZEM	5 186 466,90	4 373 341,58
PASYWA		
Kapitał własny	3 354 734,96	2 937 387,37
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0	0
Rezerwy na zobowiązania	46 862,71	46 862,71
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	1 778 771,26	1 350 294,98
Rozliczenia międzyokresowe	6 097,97	38 796,52
PASYWA RAZEM	5 186 466,90	4 373 341,58

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.10- 31.12.2013	w złotych za 01.10- 31.12.2012	w złotych 01.01-31.12.2013 ¹	w złotych 01.01-31.12.2012 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	2 544 836,43	1 835 096,69	8 637 649,13	5 622 928,06
Koszty działalności operacyjnej	2 285 365,25	1 621 140,80	7 936 877,43	5 439 466,57
Amortyzacja	30 323,63	33 995,76	152 085,71	197 059,25
Zysk/strata na sprzedaży	259 471,18	213 955,89	700 771,70	183 461,49
Pozostałe przychody operacyjne	191 545,18	311 579,21	193 667,98	422 745,14
Pozostałe koszty operacyjne	1 437,56	18 639,43	12 194,30	25 848,31
Zysk / strata z działalności operacyjnej	449 578,80	506 895,67	882 245,38	580 358,32
Przychody finansowe	39 940,46	83 037,31	81 740,87	109 558,73
Koszty finansowe	3 188,55	5 677,35	3 771,26	5 729,70
Zysk / strata z działalności gospodarczej	486 330,71	584 255,63	960 214,99	684 187,35
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	0	0	0
Zysk / strata brutto	486 330,71	584 255,63	960 214,99	684 187,35
Podatek dochodowy	67 632,00	116 863,00	216 618,00	154 894,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0	0	0	0
Zysk / strata netto	418 698,71	467 392,63	743 596,99	529 293,35

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans

Pozycja	W złotych na 31.12.2013	W złotych na 31.12.2012
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	408 752,81	490 385,33
Rzeczowe aktywa trwałe	300 380,91	70 013,02
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	0,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	18 499,00	18 499,00
Razem aktywa trwałe	1 207 502,72	578 897,35
Aktywa obrotowe		
Zapasy	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 020 707,96	266 285,94
Inwestycje krótkoterminowe	2 950 551,49	3 482 214,04
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	7 704,73	45 944,25
Razem aktywa obrotowe	3 978 964,18	3 794 444,23
AKTYWA RAZEM	5 186 466,90	4 373 341,58
PASYWA		
Kapitał własny		
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Należne wpływy na kapitał podstawowy	0,00	0,00
Udziały własne	0,00	0,00
Kapitał zapasowy	1 650 775,75	1 607 775,75
Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
Pozostałe kapitały rezerwowe	120 988,12	0,00
Zysk (strata) z lat ubiegłych	23 750,60	-15 305,23
Zysk (strata) netto roku bieżącego	743 596,99	529 293,35
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	3 354 734,96	2 937 387,37
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	46 862,71	46 862,71
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	1 778 771,26	1 350 294,98
Rozliczenia międzyokresowe	6 097,97	38 796,52
Razem zobowiązania	1 831 731,94	1 435 954,21
PASYWA RAZEM	5 186 466,90	4 373 341,58

Rachunek zysków i strat za czwarty kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.10-31.12.13	W złotych za 01.10-31.12.12	W złotych na 31.12.2013 ¹	W złotych na 31.12.2012 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	2 544 836,43	1 835 096,69	8 637 649,13	5 622 928,06
Przychody netto ze sprzedaży produktów	0	0	0	0
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0	0	0	0
Przychody ze sprzedaży usług	2 544 836,43	1 835 096,69	8 637 649,13	5 622 928,06
B.Koszty działalności operacyjnej	2 285 365,25	1 621 140,80	7 936 877,43	5 439 466,57
Amortyzacja	30 323,63	33 995,76	152 085,71	197 059,25
Zużycie materiałów i energii	92 534,01	22 389,37	258 131,26	58 286,56
Usługi obce	1 034 706,53	642 220,80	3 314 200,62	1 792 707,30
Podatki i opłaty	21 535,89	21 473,98	84 210,18	59 290,96
Wynagrodzenia	936 459,33	757 513,56	3 503 409,86	2 789 179,80
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	155 922,20	123 929,18	580 804,03	457 814,53
Pozostałe koszty rodzajowe	13 883,66	19 618,15	44 035,77	85 128,17
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0	0	0	0
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	259 471,18	213 955,89	700 771,70	183 461,49
D.Pozostałe przychody operacyjne	191 545,18	311 579,21	193 667,98	422 745,14
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0
Dotacje	183 026,25	308 692,64	183 026,25	418 912,46
Inne przychody operacyjne	8 518,93	2 886,57	10 641,73	3 832,68
E.Pozostałe koszty operacyjne	1 437,56	18 639,43	12 194,30	25 848,31
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0	0	0	0
Inne koszty operacyjne	1 437,56	18 639,43	12 194,30	25 848,31
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	449 578,80	506 895,67	882 245,38	580 358,32
G.Przychody finansowe	39 940,46	83 037,31	81 740,87	109 558,73
Dywidendy i udziały w zyskach	0	0	0	0
Odsetki	39 934,68	82 962,01	81 735,09	109 483,43
Zysk ze zbycia inwestycji	0	0	0	0
Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0
Inne	5,78	75,30	5,78	75,30
H.Koszty finansowe	3 188,55	5 677,35	3 771,26	5 729,70
Odsetki	3 030,86	5 677,35	3 083,75	5 729,70
Strata ze zbycia inwestycji	0	0	0	0
Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0
Inne	157,69	0	687,51	0
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	486 330,71	584 255,63	960 214,99	684 187,35
J.Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zyski nadzwyczajne	0	0	0	0

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2013 do 31 grudnia 2013 r.

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

Strona 6/22

Straty nadzwyczajne	0	0	0	0
K.Zysk / strata brutto	486 330,71	584 255,63	960 214,99	684 187,35
L.Podatek dochodowy	67 632,00	116 863,00	216 618,00	154 894,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	418 698,71	467 392,63	743 596,99	529 293,35

Rachunek przepływów pieniężnych za czwarty kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.10-31.12.13	W złotych za 01.10-31.12.12	W złotych na 31.12.2013 ²	W złotych na 31.12.2012 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	418 698,71	467 392,63	743 596,99	529 293,35
II. Korekty o pozycje	-337 228,67	-474 771,78	-313 941,72	23 971,34
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	81 470,04	-7 379,15	429 655,27	553 264,69
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	0	0	0	0
II. Wydatki	257 808,30	971,94	780 691,08	62 251,85
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-257 808,30	-971,94	-780 691,08	-62 251,85
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	145 622,66	457 708,98	145 622,66	457 708,98
II. Wydatki	0	0	326 249,40	0
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej	145 622,66	457 708,98	-180 626,74	457 708,98
D.Przepływy pieniężne netto razem	-30 715,60	449 357,89	-531 662,55	948 721,82
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych				
F.Środki pieniężne na początek okresu	2 981 267,09	3 032 856,15	3 482 214,04	2 533 492,22
G.Środki pieniężne na koniec okresu	2 950 551,49	3 482 214,04	2 950 551,49	3 482 214,04

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 31.12.2013	w złotych na 31.12.2012
I. Kapitał własny na początek okresu	2 937 387,37	2 408 094,02
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	2 937 387,37	2 408 094,02
II Kapitał własny na koniec okresu	3 354 734,96	2 937 387,37
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	3 354 734,96	2 937 387,37

Informacja o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości

Zasady wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego w IAI Spółka Akcyjna ustalone zostały w oparciu o art. 28-42 Ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku (DZ.U. nr 121, poz.591 z późn.zm.)

Zgodnie z postanowieniami polityki rachunkowości aktywa i pasywa wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy w następujący sposób:

² Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

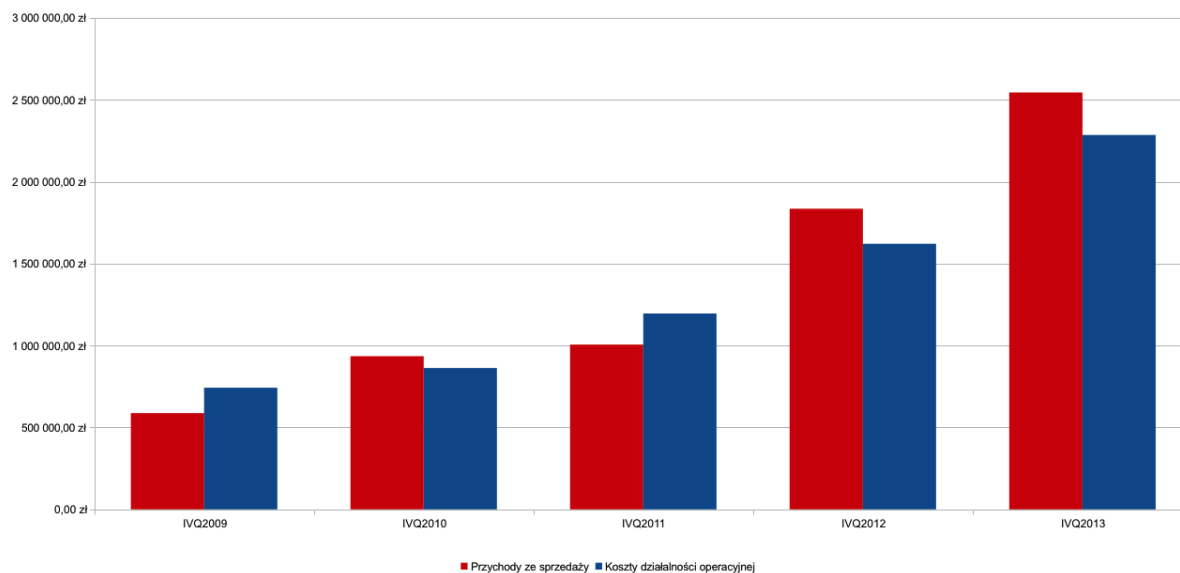
1. Wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia pomniejszych o skumulowane odpisy umorzeniowe. Wartości niematerialne i prawne o wartości początkowej poniżej 3.500 złotych zaliczane są bezpośrednio w koszty zużycia materiałów w miesiącu zakupu lub do składników aktywów i umarzane jednorazowo w zależności od charakteru tych że, a powyżej 3.500 złotych zaliczane są do składników aktywów, wprowadzone do ewidencji oraz amortyzowane przy wykorzystaniu metody liniowej,
2. Środki trwałe – według cen nabycia pomniejszych o skumulowane odpisy umorzeniowe. Środki trwałe o wartości początkowej poniżej 3.500 złotych zaliczane są bezpośrednio w koszty zużycia materiałów w miesiącu zakupu lub do składników aktywów i umarzane jednorazowo w zależności od charakteru tych że, a powyżej 3.500 złotych zaliczane są do składników aktywów, wprowadzone do ewidencji oraz amortyzowane przy wykorzystaniu metody liniowej,
3. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe – w wartości nominalnej,
4. Należności krótkoterminowe – w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem ostrożności, przy uwzględnieniu odsetek za zwłokę w zapłacie z żądaniem, których wystąpiono do kontrahenta,
5. Inwestycje krótkoterminowe, w tym środki pieniężne – w wartości nominalnej,
6. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe – czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych w wartości nominalnej,
7. Kapitały własne – w wartości nominalnej, według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa, statutem spółki. Kapitał podstawowy wykazano w wysokości określonej w statucie Spółki i wpisanej w rejestrze sądowym,
8. Rezerwy – w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości,
9. Zobowiązania – w kwocie wymagającej zapłaty z wyjątkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług wycenionych według wartości nominalnej, w stosunku, do których kontrahenci odstąpili od naliczania odsetek,
10. Rozliczenia międzyokresowe – według wartości nominalnej.
11. Spółka sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z art. 45 Ustawy o rachunkowości. Uszczegółowienie informacji wykazanych w sprawozdaniu zawiera informacja dodatkowa przedstawiona za pomocą not.
12. Sposób sporządzania i pomiaru wyniku finansowego Spółki wynika ze specyfiki prowadzonej działalności (działalność usługowa) oraz ewidencji kosztów w układzie rodzajowym na zespole „4” – Koszty według rodzajów i oparty jest o porównawczy rachunek zysków i strat.

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

Szacunkowe przychody ze sprzedaży w 2013 roku były o 53,61% wyższe niż rok wcześniej.

Przyczyniły się do tego przychody ze sprzedaży w czwartym kwartale, które były rekordowe w historii firmy i przekroczyły 2,5 miliona złotych netto. Dodatkowo zarówno czwarty kwartał jak i cały rok Spółka zamyka zyskiem netto. To dobrze podsumowuje wyniki finansowe IAI S.A. w ostatnim kwartale 2013 roku.

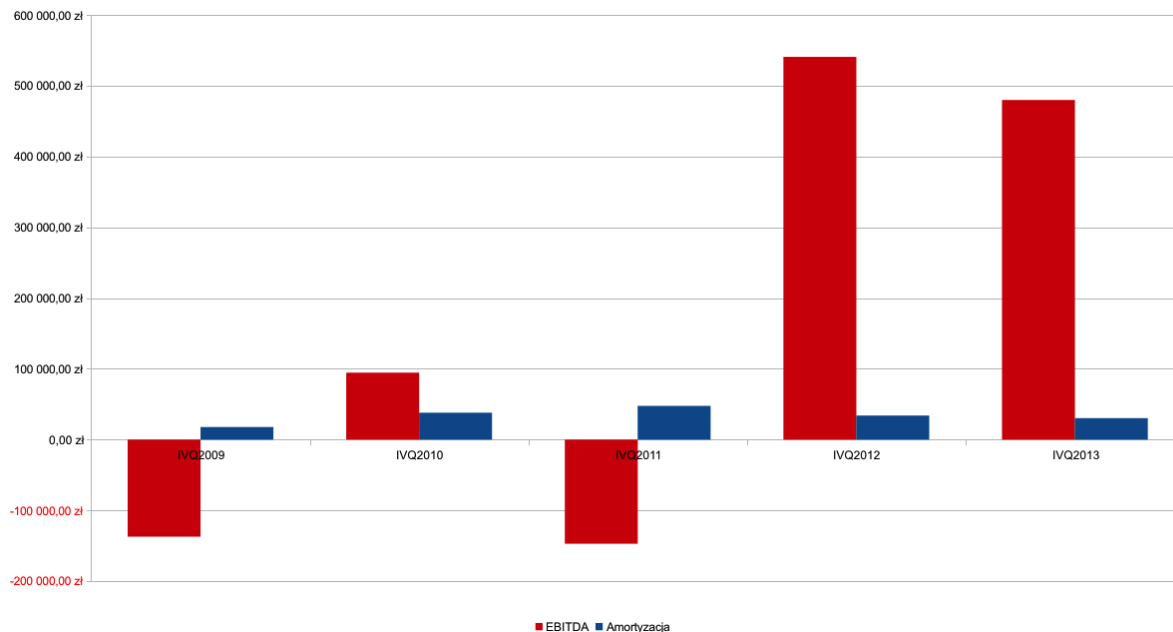
Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej w kolejnych czwartych kwartałach



Koszty operacyjne oraz przychody ze sprzedaży od czwartego kwartału 2012 roku rosły w podobnym tempie, około 40%, co zapewnia Spółce zysk ze sprzedaży. Jednak w ujęciu do czwartego kwartału 2011 roku przychody ze sprzedaży wzrosły dwuipółkrotnie (wzrost o 153%) a w tym samym okresie koszty wzrosły o 91%. Koszty operacyjne najszybciej rosną w zakresie usług obcych oraz wynagrodzeń i kosztów z nimi związanych. Wynika to z inwestycji Spółki w nowe miejsca pracy oraz zakupu usług, które są następnie odsprzedawane z zyskiem klientom Spółki (np. zakup serwerów, usług kurierskich lub płatniczych). Dzięki kontrolowaniu kosztów oraz wprowadzaniu nowych usług Spółka kolejny kwartał z rzędu zamyka szybkim wzrostem przychodów (kilkadziesiąt procent) i zyskiem netto.

Wskaźnik ROS w czwartym kwartale wyniósł 16,45%, a ROE 12,48%. Spółka generuje stale gotówkę, co potwierdza obok rentowności także wysoka EBITDA. Współczynniki płynności CR i QR są na poziomie powyżej 2, co pokazuje bardzo bezpieczną sytuację finansową Spółki.

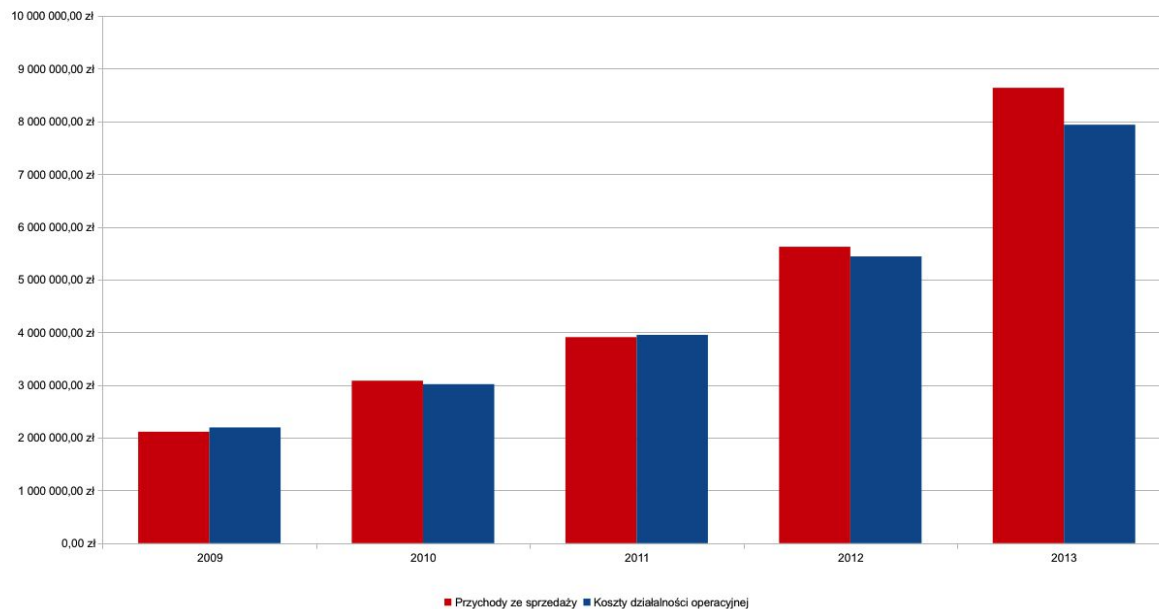
EBITDA i amortyzacja w kolejnych czwartych kwartałach



Wyższa EBITDA w czwartym kwartale 2012 roku w dużym stopniu wynikała z wyższych płatności dotacji w ramach programu PO IG 1.4, które były zrealizowane w 2012 roku.

Bardzo szybko rosą także przychody ze sprzedaży w ujęciu rocznym. W 2013 roku były 2,2 razy wyższe (wzrost o 121,05%) od 2011 roku i o 53,61% od 2012 roku. Kolejne inwestycje, pozyskiwanie nowych klientów zapewnia systematyczny wzrost przychodów także w przyszłości.

Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej w kolejnych latach





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 inwestycje w nowe biuro) 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 2013 - przychody ze sprzedaży 9,2 miliona złotych
- rok 2014 - przychody ze sprzedaży 13,85 miliona złotych

Analizując wyniki sprzedaży w całym 2013 r., której wartość wyniosła ponad 8,6 miliona złotych oraz wysoką dynamikę wzrostu sprzedaży, Zarząd uznaje że prognoza na lata 2013 i 2014 zostanie zrealizowana.

Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki.

Premiera IdoSell Booking

Na prestiżowym, branżowym spotkaniu Aula Polska w Warszawie 7 listopada 2013 roku Spółka zaprezentowała swoją nową usługę. To pierwsza od 13 lat premiera IAI S.A., a jest nią usługa IdoSell Booking, który jest kierowana do zupełnie innej grupy docelowej niż IAI-Shop.com (za granicą IdoSell Shop).



IdoSell Booking to najlepszy system do obsługi rezerwacji miejsc noclegowych online, mobile i przez Social Media. Usługa przeznaczona jest dla każdego obiektu noclegowego i działa w chmurze usług. Za pomocą IdoSell Booking obsługa ośrodka może bezpiecznie oraz efektywnie zarządzać całym procesem obsługi rezerwacji. Goście ośrodka z kolei mogą wygodnie zarezerwować pobyt przez stronę internetową obiektu. Dzięki temu obsługa ośrodka w łatwy sposób zmienia swoją stronę internetową w całkowicie zautomatyzowane centrum rezerwacji 24/7 i bezpieczne miejsce płatności online.

Premierę IdoSell Booking poprzedziły wdrożenia dla klientów testowych, działania marketingowe i z zakresu PR. Dzięki temu premiera nowej usługi odbiła się szerokim echem w mediach biznesowych, lokalnych, zajmujących się tematyką turystyczną i e-commerce.

Dofinansowanie w ramach programu PO IG 6.1

Spółka w dniu 20 grudnia 2013 r. otrzymała informację, że złożony przez nią w PARP S.A. projekt oznaczony numerem WND-POIG.06.01.00-32-027/1, znalazł się na liście wniosków zatwierdzonych do dofinansowania w ramach Działania 6.1 PO IG "Paszport do eksportu".

Projekt dotyczy ekspansji usług Emitenta na rynki zagraniczne. Kwota wsparcia wynosi 409 300,00 i jest to 75,11% wszystkich wydatków objętych wnioskiem.

Pozyskanie finansowania na realizację projektu w ramach działania "Paszport do eksportu" jest istotne ze względu na przyspieszenie zwrotu z inwestycji ponoszonych przez Emitenta na internacjonalizację usług i produktów. Ekspansja na rynki zagraniczne jest elementem realizacji strategii zapisanej w Dokumencie Informacyjnym Emitenta, a pozyskane dofinansowanie pozwoli ją zrealizować szybciej i bardziej efektywnie finansowo.

Trzecia z rzędu nagroda Deloitte Technology Fast 50 Central Europe

IAI S.A. trafiła trzeci raz z rzędu do rankingu Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2013. W rankingu porównane jest tempo wzrostu firm z Polski, Czech, Węgier, Litwy, Rumunii, Słowacji, Serbii oraz Chorwacji za okres 2008 - 2012. Laureaci rankingu zostali wyłonieni według takich kryteriów jak innowacyjność oraz procentowy wzrost przychodów z pięciu ostatnich lat. Wyróżnienie w tak prestiżowym, międzynarodowym rankingu jest dla IAI S.A. ogromnym sukcesem.

Kryteria rankingu eliminują tzw. startupy. Debiutantem nie może być firma, która dopiero zaczęła swoją działalność. Musi mieć już ugruntowaną pozycję na rynku i przez pięć lat osiągać dynamiczny wzrost dochodów. Z kolei, utrzymanie się w rankingu przez trzy lata z rzędu oznacza podtrzymanie wysokiego tempa wzrostu przez osiem, a nie tylko pięć, lat. Jest to znaczne wyzwanie o czym świadczy fakt, że tylko **14 laureatom (łącznie z IAI S.A.) udało się znaleźć w pierwszej pięćdziesiątce rankingu trzy razy z rzędu**, a pierwszą dziesiątkę stanowili właśnie debiutanci.

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

Nowoczesne i bezpieczne rozwiązania są kluczowe do rozwoju biznesu klientów Spółki. IAI S.A. w czwartym kwartale zaprezentowała szereg rozwiązań, które definiują rynki na których działa i podkreślają jej pozycję lidera technologicznego.

IAI Scanner – rewolucyjne rozwiązanie dla logistyki sklepu internetowego

IAI Scanner jest jedną z najważniejszych premier Spółki w 2013 roku. Jest to rozwiązanie znane z bardzo dużych sklepów internetowych lub firm logistycznych, a od listopada 2013 r. dostępne jest dla każdego sklepu internetowego. Jest to aplikacja łącząca ręczne kolektory danych z chmurą IAI-Shop.com i automatyzująca operacje magazynowe w sklepach internetowych. Dzięki temu przyspiesza je oraz eliminuje omyłki, przez co zdecydowanie zwiększa efektywność działania sklepów internetowych.

Magazynierzy w sklepie internetowym wykorzystującym kolektory danych z czytnikami kodów kreskowych mogą obsługiwać zamówienia i dostawy naciskając spust kolektora. Wszystkie operacje związane z obsługą zamówienia internetowego wykonują się automatycznie. Rozwiązanie jest zupełnie nowatorskie na masowym rynku systemów do obsługi handlu internetowego i doskonale wpisuje się w potrzeby średnich i dużych, profesjonalnych sprzedawców, którzy są główną grupą docelową Spółki. **Spółka zrealizuje przychody ze sprzedaży IAI Scanner jeszcze w 2014 roku.**



Współpraca z Traffic Trends sp. z o.o. - profesjonalna obsługa Google Shopping i „wyciąganie” stron z filtra

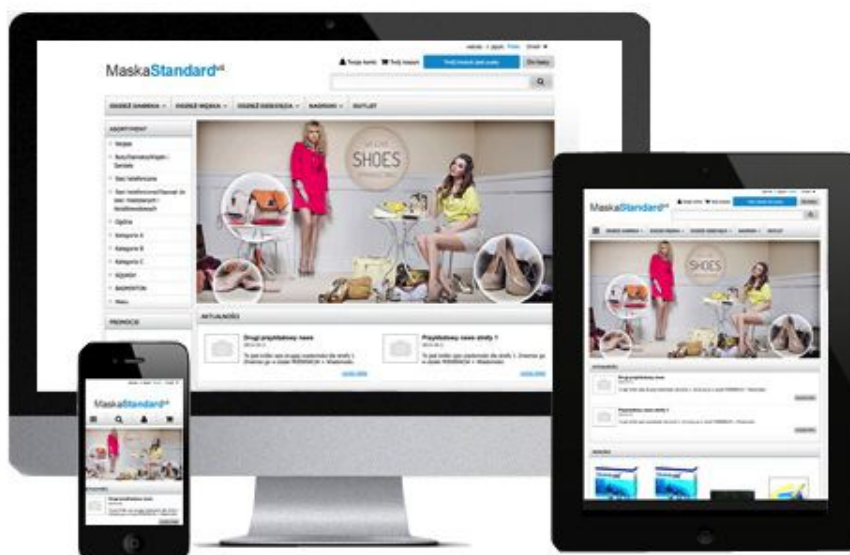
W e-handlu w ostatnich tygodniach bardzo dużą uwagę przykładano do usługi [Google Zakupy, która znacząco wpływa na źródła pozyskiwania ruchu do sklepów oraz redefiniuje rynek porównywarek](#) cen i innych serwisów agregujących oferty i kierujących ruch do sklepów. Sklepy korzystające z IAI-Shop.com były bardzo dobrze przygotowane na wprowadzanie tej usługi do Polski, głównie dzięki temu, że Spółka przygotowała odpowiednią technologię tworząc ofertę międzynarodową

Jednak wykorzystując doświadczenie i wiedzę zespołu Traffic Trends sp. z o. o. w której Emitent ma 49% udziałów, przygotowana została specjalna oferta, wyróżniająca się na rynku jakością i kompleksowością i dająca klientom bardzo dobre rozwiązania, a Emitentowi oraz Traffic Trends kolejne źródło przychodów. Firma Traffic Trends, w ramach współpracy oferuje pełną pomoc przy technicznej integracji z narzędziem, utworzenie kampanii, poprowadzenie jej, a także zraportowanie. Po stronie Klienta IAI zostaje tylko jedna czynność – bardzo merytoryczna – przypisanie konkretnych kategorii swoich produktów do kategorii używanych przez system Google Zakupy.

Jest to jeden z pierwszych z zapowiadanych projektów, które pokazują synergię w działaniach obu firm i uzasadniają inwestycję Emitenta w Traffic Trends. **Drugą z takich usług powstałych w wyniku współpracy obu firm jest usługa wyciągania stron sklepów internetowych z filtra Google** (taki filtr powoduje wyświetlanie się stron na niższych, mniej korzystnych pozycjach w wynikach wyszukiwania). [Emitent i Traffic Trends przygotowały specjalny poradnik co zrobić w takiej sytuacji oraz zapewniają swoim klientom odpowiednie wsparcie i przeciwdziałanie skutkom umieszczenia strony w filtrze.](#) Dzięki temu obie firmy uzyskują korzyści finansowe, a klienci Emitenta mogą liczyć na fachową pomoc w niebezpiecznej dla ich biznesu sytuacji.

Nowoczesne rozwiązania mobilne – strony responsywne

Dzięki najnowszym standardom opisu stron, możliwe jest tworzenie stron internetowych, które dynamicznie dostosowują się do możliwości ekranu urządzenia jakim przeglądamy stronę.



Technika tworzenia takich stron nazywa się Responsive Web Design (RWD) lub po polsku

"stronami responsywnymi". Ponieważ Spółka zawsze zapewnia klientom IAI swobodę wyboru i umożliwia maksymalizację korzyści, przy ograniczeniu kosztów, wprowadziła na rynek gotowy do wykorzystania szablon sklepu wykonany w technologii RWD. W tej samej technologii przygotowana jest strona wizytówka w ramach IdoSell Booking.

Rynek zakupów mobilnych rozwija się w bardzo szybkim tempie i sklepy, które nie będą przygotowane do obsługi swoich klientów korzystających z smartphonów lub tabletów, będą przez nich ignorowane. Natomiast przychody Spółki są silnie powiązane z przychodami klientów, których obsługuje. Dlatego Spółka dostarcza swoim klientom najlepsze narzędzie do sprzedaży mobilnej i internetowej, aby zapewnić im wzrosty przychodów w następnych latach. Aby utwierdzić swoich klientów w konieczności inwestycji w rozwiązania mobilne Spółka opublikowała na swoich stronach internetowych raport swojego partnera, PayPal, podkreślający wzrost m-commerce.

Wiadomości triggerowane – jeszcze lepsze możliwości sprzedaży dla sklepów

Model biznesowy Spółki zakłada wzrost przychodów jej klientów, który poprzez opłaty abonamentowe, usługi dodatkowe (np. usługi kurierskie lub pośrednictwa płatności) oraz inne usługi (np. graficzne) przekładają się na wzrost przychodów Spółki. Dlatego nowe usługi i funkcje skierowane są przede wszystkim na realizację celu jakim jest maksymalizacja sprzedaży obsługiwanych sklepów internetowych.

Taką nową funkcją jest rozbudowanie wiadomości triggerowanej pod kątem wysyłania wiadomości o porzuceniu koszyka, czyli przerwania procesu zakupowego w sklepie internetowym.

Wiadomości triggerowane wysyłane są względem danego zdarzenia w sklepie internetowym. Za ich pośrednictwem można wysłać kod rabatowy z okazji urodzin klienta, zaproponować pomoc w przypadku, gdy klient opuścił koszyk bez złożenia zamówienia, czy zapytać się o stan przesyłki wysłanej kilka dni wcześniej. Są podstawowym i bardzo skutecznym narzędziem Marketing Automation w e-handlu. Dzięki nowym rozwiązaniom, w wiadomości triggerowanej wysyłanej po opuszczeniu koszyka bez złożenia zamówienia, sklep internetowy może umieścić listę towarów pozostawionych w koszyku przez klienta. Dzięki temu zwiększa się szansa na powrót klienta i ostateczne, skuteczne zrealizowanie zamówienia i wzrost przychodów sklepu. Zaproponowany mechanizm jest znacznie prostszy w konfiguracji niż np. systemy Marketing Automation. A to właśnie ten scenariusz (obsługa porzuconych koszyków) daje największy wzrost przychodów sklepów internetowych po wdrożeniu Marketing Automation.

Najwyższe standardy bezpieczeństwa kupujących w e-sklepach – obsługa zwrotów

Prawo w zakresie regulacji e-handlu stale się zmienia i ewoluuje w stronę coraz większej ochrony kupujących. Emitent stale ulepsza swoje rozwiązania, tak aby były na najwyższym polskim i światowym poziomie. Najnowszym rozwiązaniem jest umożliwienie klientom sklepów zwrócenia zakupionych towarów



(odstąpienia od umowy). W świetle obowiązujących przepisów obsłużenie takiego zwrotu leży w gestii sklepu internetowego, który ma obowiązek go obsłużyć. Jeżeli sklep internetowy nie wspiera klienta w tym procesie, jasno komunikując procedurę zwrotów i dostarczając potrzebne narzędzia, klient ma mniejsze zaufanie do zakupów internetowych.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom sklepów i ich konsumentom, IAI-Shop.com (IdoSell Shop) wprowadziła możliwość dodania zwrotu towaru przez klientów sklepów przez tzw. panel zwrotów. Taka organizacja procesu zwrotów stawia sklepy internetowe obsługiwane przez IAI na równi z zachodnimi markami, które zdobyły udziały w rynku właśnie dzięki posiadaniu takich narzędzi. Możliwość samodzielnego tworzenia zwrotu towaru przez każdego klienta sklepu IAI-Shop.com (IdoSell Shop) znacznie skraca czas obsługi takiego zamówienia i eliminuje błędy związane z komunikacją. Dzięki temu znacznie wzrasta jakość obsługi klienta, która pozytywnie wpływa na jego doświadczenia zakupowe oraz, mimo potrzeby zwrotu towaru, wzmacnia jego zaufanie do danego sklepu. **Oferowanie najlepszych technologii przekłada się na wzrost przychodów obsługiwanych sklepów, pozyskiwanie nowych klientów, a to skutkuje wyższymi przychodami Spółki.**

Darmowa aplikacja Booking Mobile Manager dostępna teraz również na urządzenia systemu Android

Data udostępnienia aplikacji Booking Mobile Manager dla systemów Android zbiegła się w czasie z oficjalną premierą IdoSell Booking. Wcześniej aplikacja była dostępna na system iOS (urządzenia Apple).

Dzięki Booking Mobile Manager właściciel obiektu noclegowego może zarządzać rezerwacjami swojego obiektu w dowolnym miejscu i czasie, z dala od stacjonarnego panelu administracyjnego IdoSell Booking. Właściciel obiektu noclegowego, który korzysta z darmowej aplikacji Booking Mobile Manager, dzięki której może dodawać, przeglądać i zatwierdzać rezerwacje ze swojego urządzenia mobilnego korzystającego z systemu Android oraz iOS.



Przygotowanie aplikacji mobilnych podkreśla wysokie kompetencje Spółki wykraczające poza standardowe rozwiązania e-commerce. Spółka aktywnie śledzi trendy rynkowe i szybko adoptuje je na swoje potrzeby przygotowując odpowiednie narzędzia dla swoich klientów.

Prezentacje cen w przeliczeniach na jednostki miary

Kolejnymi nowościami wprowadzonymi do IAI-Shop.com (IdoSell Shop), które wprowadzają międzynarodowe standardy do polskiego e-handlu są: **prezentacja cen towarów w przeliczeniu na tzw. miary standardowe.** Ta usługa pozwala pokazywać ceny towarów w przeliczeniu np. na 100 ml lub litr, kilogram itp. W Polsce jest to zaliczane do dobrych praktyk, jednak na rynkach zagranicznych, np. w Niemczech, jest to wymagane prawem i konieczne w sklepach internetowych.

Bezpieczeństwo sklepów internetowych – ochrona przed DDOS

Spółka zawsze stara się zapewnić swoim klientom bezpieczeństwo, szeroko rozumiane, na wielu płaszczyznach. Ponieważ coraz częściej zdarzają się ataki typu DDOS na sklepy internetowe mające na celu wyłudzenie od sklepów pieniędzy, Spółka przygotowała specjalne zabezpieczenia.

Wynikiem lat doświadczeń w tej kwestii było stworzenie w pełni automatycznego narzędzia, które zabezpiecza sklepy internetowe przed aktywnością ataków typu DOS lub DDOS z



zastrzeżeniem, że w drugim przypadku, gdy wykorzystywany jest botnet i z jednego adresu IP generowane są żądania rzadziej niż raz na sekundę, ale w ataku bierze udział wiele tysięcy adresów IP, to zabezpieczenie nie będzie wystarczające.

Warto podkreślić, że pod tym względem IAI dba wyjątkowo o bezpieczeństwo i dostępność sklepów, znacząco wyprzedzając trendy na rynku. Prowadząc takie działania, Spółka tworzy narzędzia dedykowane przede wszystkim sklepom internetowym, a to wymaga innego podejścia niż w przypadku np. zwykłych stron. Zapewniając takie rozwiązania, **Spółka dba o wysoką dostępność stron swoich klientów w Internecie, co przekłada się na ich wyższe przychody oraz większe poczucie satysfakcji i bezpieczeństwa z korzystania z usług Spółki. To z kolei buduje lepsze przychody Spółki oraz siłę jej marki.**

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 (za granicą IdoSell Shop), czyli platformy do prowadzenia sprzedaży towarów w Internecie oraz IdoSell Booking czyli usługi do sprzedaży rezerwacji w obiektach noclegowych przez Internet.**

IAI-Shop.com (IdoSell Shop) pozwala na prowadzenie wielu niezależnych sklepów, na dowolnej liczbie rynków i krajów, w dowolnej liczbie wersji językowych, walutowych 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 (IdoSell Shop) ma między innymi następujące funkcje i możliwości:

- sprzedaż detaliczna,
- sprzedaż międzynarodowa,
- 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.
- zintegrowane płatności internetowe oraz usługi kurierskie
- komplet narzędzi do prowadzenia sprzedaży i marketingu wielokanałowego
- system inteligentnych rekomendacji produktowych – IAI RS
- obsługa zwrotów od klienta do sklepu internetowego

IdoSell Booking pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który w łatwy sposób można osadzić na dowolnej stronie internetowej. Spółka czerpie przychody głównie z prowizji za zrealizowane rezerwacje. Wśród głównych cech IdoSell Booking należy wymienić:

- Łatwą integracją z dowolną witryną
- Zarządzanie obiegiem rezerwacji
- Przyjazny i prosty interfejs obsługiwany po polsku, niemiecku i angielsku
- Bezpieczny system płatności obsługujący wiele walut
- Wersję mobilną
- Stworzenie strony wizytówki obiektu noclegowo i hostowanie jej
- Zarządzanie systemem przez wielu pracowników (WFM)

IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking tworzone są 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 (IdoSell Shop) dla jednego sklepu wynosi od 99 zł netto w najniższym planie taryfowym do 10 999 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 6999 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.

Wdrożenia usług IdoSell Booking opierają się model prowizyjny oraz opłaty za usługi dodatkowe, na przykład graficzne. Prowizja pobierana jest za każdą rezerwację złożoną przez Widget oferowany za pomocą usługi. Klienci IdoSell Booking ponoszą opłatę 24 zł rocznie oraz 1% od wartości rezerwacji, więcej informacji znajduje się w [cenniku na stronach internetowych Spółki](#).

Wszystkie sklepy tworzone w oparciu o IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz usługi z zakresu IdoSell Booking 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.

Dodatkowo Spółka w ramach swojej oferty oferuje klientom zintegrowane usługi płatności elektronicznych, usługi kurierskie oraz komunikację za pomocą SMS. Jest to źródło dodatkowych przychodów dla Spółki, które jest pochodną przychodów obsługiwanych sklepów. Usługi te są oferowane w bardzo atrakcyjnych cenach, dzięki temu, że Spółka reprezentuje obsługiwane firmy w negocjacjach jako lider grupy zakupowej. To pozwala już małym sklepom osiągnąć korzystne warunki finansowe przy usługach pośrednictwa płatności lub zakupie usług kurierskich.

Spółka jest także liderem na rynku rozwiązań do internetowej sprzedaży międzynarodowej. Wchodząc na rynki zagraniczne, szczególnie Niemcy, Wielką Brytanię i Irlandię, Spółka stworzyła szereg rozwiązań do eksportu towarów sprzedawanych przez internet, które teraz wykorzystywane są przez



jej polskich klientów. Są to przede wszystkim wielojęzyczne maski sklepów, pełna obsługa wielowalutowości, usług kurierskich, stref czasowych oraz integracje z międzynarodowymi potentatami e-handlu jak Amazon lub eBay (oraz kilka innych porównywarek) i usługami pośrednictwa w płatnościach elektronicznych.

Kolejnym wyróżnikiem oferty Spółki na rynku jest kompleksowa obsługa marketingu wielokanałowego. Usługa IAI-Shop.com (IdoSell Shop) pozwala na jednoczesną sprzedaż w wielu kanałach dystrybucji: od tradycyjnych sklepów internetowych, przez tematyczne specjalistyczne sklepy internetowe, sklepy multibrandowe, programy lojalnościowe, partnerskie, sprzedaż mobilną, aukcje internetowe, porównywarki, f-commerce i wiele innych możliwości. Dzięki zaawansowanym narzędziom raportowania wyników oraz testom A/B klienci Spółki uzyskują dokładne wyniki prowadzonej sprzedaży i mogą skupiać się na optymalnych dla nich rozwiązaniach.

Spółka oferuje również aplikacje pomocnicze, które wspomagają korzystanie z IAI-Shop.com (IdoSell Shop) 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 na 14 lutego 2014 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 lutego 2014 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