



# Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 stycznia 2014 r. do 31 marca 2014 r.

Szczecin, 15 maja 2014 r.

## Spis treści

<b>Informacje ogólne</b> .....	<b>3</b>
DANE SPÓŁKI.....	3
ORGANY SPÓŁKI.....	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ. ....	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY.....	3
<b>Wybrane dane finansowe</b> .....	<b>4</b>
DANE BILANSOWE.....	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	4
<b>Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe</b> .....	<b>5</b>
BILANS.....	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA PIERWSZY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	6
RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA PIERWSZY 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
<b>Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe</b> .....	<b>9</b>
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	11
<b>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</b> .....	<b>12</b>
MBANK RATY – NOWE PODEJŚCIE DO RAT W E-SKLEPACH.....	12
PŁACĘ Z IKO.....	13
INSPIRACJE IAI – POZNAJ NAJCIEKAWSZE WDROŻENIA IAI-SHOP.COM.....	13
<b>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</b> .....	<b>15</b>
<b>Przedmiot działalności Spółki</b> .....	<b>18</b>
<b>Struktura akcjonariatu</b> .....	<b>21</b>

# 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:	<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 31 marca 2014 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 marca 2014 roku wchodził:

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

W okresie od 1 stycznia do 31 marca 2014 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 marca 2014 roku w zatrudnienie u Emitenta wynosiło 60 osób, wobec 50 na koniec pierwszego kwartału 2013 roku.

# Wybrane dane finansowe

## Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.03.2014	w złotych na 31.03.2013
<b>AKTYWA</b>		
Wartości niematerialne i prawne	386 928,02	469 091,78
Rzeczowe aktywa trwałe	300 684,42	56 340,64
Należności długoterminowe	0	0
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 946,00	18 499,00
Zapasy	0	0
Należności krótkoterminowe	1 009 883,95	364 522,25
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	3 160 105,96	3 747 420,02
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	36 422,10	46 482,54
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>5 406 840,45</b>	<b>4 702 356,23</b>
<b>PASYWA</b>		
Kapitał własny	3 522 859,86	3 115 621,55
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0	0
Rezerwy na zobowiązania	69 991,31	46 862,71
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	1 813 989,28	1 512 522,37
Rozliczenia międzyokresowe		27 349,60
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>5 406 840,45</b>	<b>4 702 356,23</b>

## Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.01- 31.03.2014	w złotych za 01.01- 31.03.2013	w złotych 01.01- 31.03.2014 <sup>1</sup>	w złotych 01.01- 31.03.2013 <sup>1</sup>
Przychody netto ze sprzedaży	2 757 776,80	1 842 811,99	2 757 776,80	1 842 811,99
Koszty działalności operacyjnej	2 128 957,66	1 632 422,76	2 128 957,66	1 632 422,76
Amortyzacja	30 653,10	39 955,72	30 653,10	39 955,72
Zysk/strata na sprzedaży	628 819,14	210 389,23	628 819,14	210 389,23
Pozostałe przychody operacyjne	11 322,31	314 891,30	11 322,31	314 891,30
Pozostałe koszty operacyjne	14 371,74	8 818,80	14 371,74	8 818,80
Zysk / strata z działalności operacyjnej	625 769,71	516 461,73	625 769,71	516 461,73
Przychody finansowe	6 716,26	11 507,48	6 716,26	11 507,48
Koszty finansowe	8,26	429,39	8,26	429,39
Zysk / strata z działalności gospodarczej	632 477,71	527 539,82	632 477,71	527 539,82
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	0	0	0
Zysk / strata brutto	632 477,71	527 539,82	632 477,71	527 539,82
Podatek dochodowy	127 539,00	99 264,00	127 539,00	99 264,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0	0	0	0
Zysk / strata netto	504 938,71	428 275,82	504 938,71	428 275,82

<sup>1</sup> Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

# Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

## Bilans

Pozycja	W złotych na 31.03.2014	W złotych na 31.03.2013
<b>AKTYWA</b>		
<b>Aktywa trwałe</b>		
Wartości niematerialne i prawne	386 928,02	469 091,78
Rzeczowe aktywa trwałe	300 684,42	56 340,64
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	0,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 946,00	18 499,00
<b>Razem aktywa trwałe</b>	<b>1 200 428,44</b>	<b>543 931,42</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>		
Zapasy	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 009 883,95	364 522,25
Inwestycje krótkoterminowe	3 160 105,96	3 747 420,02
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	36 422,10	46 482,54
<b>Razem aktywa obrotowe</b>	<b>4 206 412,01</b>	<b>4 158 424,81</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>5 406 840,45</b>	<b>4 702 356,23</b>
<b>PASYWA</b>		
<b>Kapitał własny</b>		
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	430 533,78	263 946,48
Zysk (strata) netto roku bieżącego	504 938,71	428 275,82
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
<b>Razem kapitał własny</b>	<b>3 522 859,86</b>	<b>3 115 621,55</b>
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>		
Rezerwy na zobowiązania	69 991,31	46 862,71
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	1 813 989,28	1 512 522,37
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	27 349,60
<b>Razem zobowiązania</b>	<b>1 883 980,59</b>	<b>1 586 734,68</b>
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>5 406 840,45</b>	<b>4 702 356,23</b>

## Rachunek zysków i strat za pierwszy kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.01-31.03.14	W złotych za 01.01-31.03.13	W złotych na 31.03.2014 <sup>1</sup>	W złotych na 31.03.2013 <sup>1</sup>
<b>A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:</b>	<b>2 757 776,80</b>	<b>1 842 811,99</b>	<b>2 757 776,80</b>	<b>1 842 811,99</b>
Przychody netto ze sprzedaży produktów	0	0	0	0
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0	0	0	0
Przychody ze sprzedaży usług	2 757 776,80	1 842 811,99	2 757 776,80	1 842 811,99
<b>B.Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>2 128 957,66</b>	<b>1 632 422,76</b>	<b>2 128 957,66</b>	<b>1 632 422,76</b>
Amortyzacja	30 653,10	39 955,72	30 653,10	39 955,72
Zużycie materiałów i energii	42 414,61	12 357,53	42 414,61	12 357,53
Usługi obce	904 915,34	595 161,79	904 915,34	595 161,79
Podatki i opłaty	20 787,35	16 628,58	20 787,35	16 628,58
Wynagrodzenia	957 331,32	822 271,20	957 331,32	822 271,20
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	170 673,10	136 087,20	170 673,10	136 087,20
Pozostałe koszty rodzajowe	2 182,84	9 960,74	2 182,84	9 960,74
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0	0	0	0
<b>C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży</b>	<b>628 819,14</b>	<b>210 389,23</b>	<b>628 819,14</b>	<b>210 389,23</b>
<b>D.Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>11 322,31</b>	<b>314 891,30</b>	<b>11 322,31</b>	<b>314 891,30</b>
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0
Dotacje	0	314 296,45	0	314 296,45
Inne przychody operacyjne	11 322,31	594,85	11 322,31	594,85
<b>E.Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>14 371,74</b>	<b>8 818,80</b>	<b>14 371,74</b>	<b>8 818,80</b>
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0	0	0	0
Inne koszty operacyjne	14 371,74	8 818,80	14 371,74	8 818,80
<b>F.Zysk / strata z działalności operacyjnej</b>	<b>625 769,71</b>	<b>516 461,73</b>	<b>625 769,71</b>	<b>516 461,73</b>
<b>G.Przychody finansowe</b>	<b>6 716,26</b>	<b>11 507,48</b>	<b>6 716,26</b>	<b>11 507,48</b>
Dywidendy i udziały w zyskach	0	0	0	0
Odsetki	6 716,26	11 507,48	6 716,26	11 507,48
Zysk ze zbycia inwestycji	0	0	0	0
Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0
Inne	5,78	75,30	5,78	75,30
<b>H.Koszty finansowe</b>	<b>8,26</b>	<b>429,39</b>	<b>8,26</b>	<b>429,39</b>
Odsetki	0	32,80	0	32,80
Strata ze zbycia inwestycji	0	0	0	0
Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0
Inne	8,26	396,59	8,26	396,59
<b>I.Zysk / strata z działalności gospodarczej</b>	<b>632 477,71</b>	<b>527 539,82</b>	<b>632 477,71</b>	<b>527 539,82</b>
<b>J.Wynik zdarzeń nadzwyczajnych</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Zyski nadzwyczajne	0	0	0	0

<sup>1</sup> Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Straty nadzwyczajne	0	0	0	0
<b>K.Zysk / strata brutto</b>	<b>632 477,71</b>	<b>527 539,82</b>	<b>632 477,71</b>	<b>527 539,82</b>
L.Podatek dochodowy	127 539,00	99 264,00	127 539,00	99 264,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>N.Zysk / strata netto</b>	<b>504 938,71</b>	<b>428 275,82</b>	<b>504 938,71</b>	<b>428 275,82</b>

## Rachunek przepływów pieniężnych za pierwszy kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.01-31.03.14	W złotych za 01.01-31.03.13	W złotych na 31.03.2014 <sup>2</sup>	W złotych na 31.03.2013 <sup>2</sup>
<b>A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	504 938,71	428 275,82	504 938,71	428 275,82
II. Korekty o pozycje	-292 186,68	-155 292,21	-292 186,68	-155 292,21
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	212 752,03	272 983,61	212 752,03	272 983,61
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>				
I. Wpływy	0	0	0	0
II.Wydatki	0	7 777,63	0	7 777,63
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	0	-7 777,63	0	-7 777,63
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>				
I.Wpływy	0	0	0	0
II.Wydatki	0	0	0	0
III.Środki pieniężne netto z działalności finansowej	0	0	0	0
<b>D.Przepływy pieniężne netto razem</b>	<b>212 752,03</b>	<b>265 205,98</b>	<b>212 752,03</b>	<b>265 205,98</b>
<b>E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych</b>				
<b>F.Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>2 947 353,93</b>	<b>3 482 214,04</b>	<b>2 947 353,93</b>	<b>3 482 214,04</b>
<b>G.Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>3 160 105,96</b>	<b>3 747 420,02</b>	<b>3 160 105,96</b>	<b>3 747 420,02</b>

## Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 31.03.2014	w złotych na 31.03.2013
I. Kapitał własny na początek okresu	3 522 859,86	3 115 621,55
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	3 522 859,86	3 115 621,55
II Kapitał własny na koniec okresu	3 522 859,86	3 115 621,55
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	3 522 859,86	3 115 621,55

## 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

<sup>2</sup> Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

dzień bilansowy w następujący sposób:

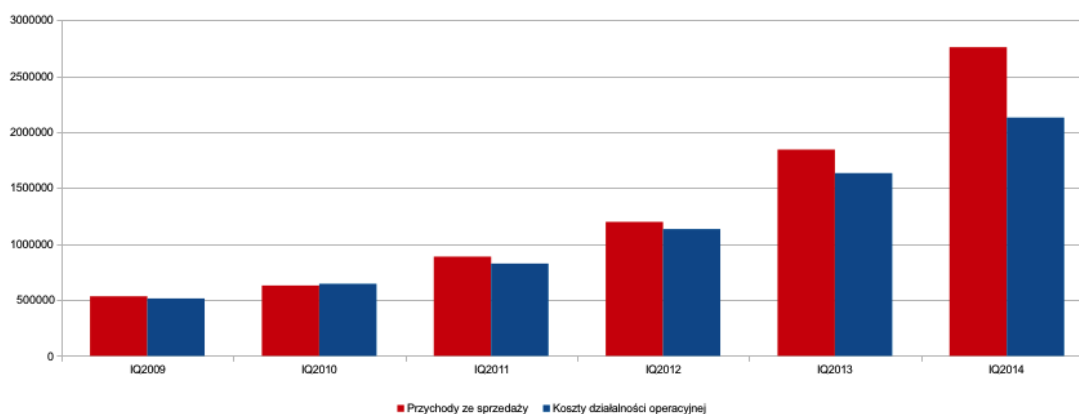
1. Wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia pomniejszonych o skumulowane odpisy umorzeniowe. Wartości niematerialne i prawne o wartości początkowej poniżej 3.500 złotych zaliczane są bezpośrednio w koszty zużycia materiałów w miesiącu zakupu lub do składników aktywów i umarzone jednorazowo 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 pomniejszonych 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 umarzone 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

Spółka osiągnęła pół miliona złotych zysku netto w pierwszym kwartale 2014 roku. Wpływ na to miał przede wszystkim wzrost przychodów o 50% w porównaniu do ubiegłego roku oraz rosnąca efektywność działań wynikająca z ciągłych inwestycji. Wyniki finansowe Spółki są bardzo dobre.

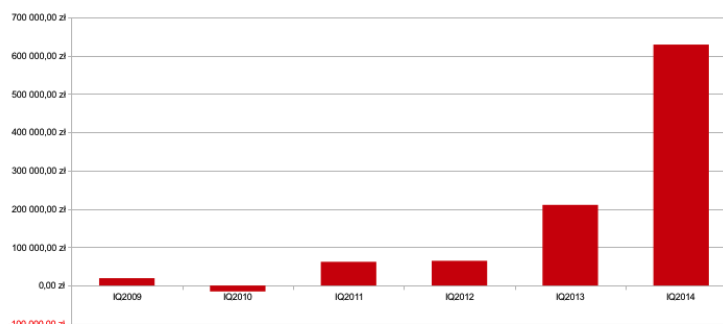
Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej w kolejnych pierwszych kwartałach



Przede wszystkim przychody ze sprzedaży rosną zdecydowanie szybciej niż koszty działalności operacyjnej. W porównaniu do pierwszego kwartału 2013 roku przychody ze sprzedaży wzrosły o 49,65%, a w odniesieniu do pierwszego kwartału 2012, ten wzrost wyniósł 130%. W tych samych okresach, analogicznie, koszty działalności operacyjnej wzrosły o 30,4% i 88%. **Dzięki szybkiemu wzrostowi sprzedaży i utrzymaniu rozsądnego poziomu wzrostu kosztów Spółka realizuje zdecydowanie wyższe marże ze sprzedaży niż w poprzednich latach.**

Bardzo istotne jest, że przychody ze sprzedaży systematycznie rosną od wielu kwartałów z rzędu. Spółka osiągnęła wyższe przychody nie tylko w ujęciu do pierwszego kwartału poprzedniego roku, ale także w porównaniu do czwartego kwartału 2013. Wtedy wartość przychodów ze sprzedaży osiągnęła poziom 2,54 miliona. **Przychody z pierwszego kwartału 2014 są więc o 8,37% wyższe niż w czwartym kwartale 2013.**

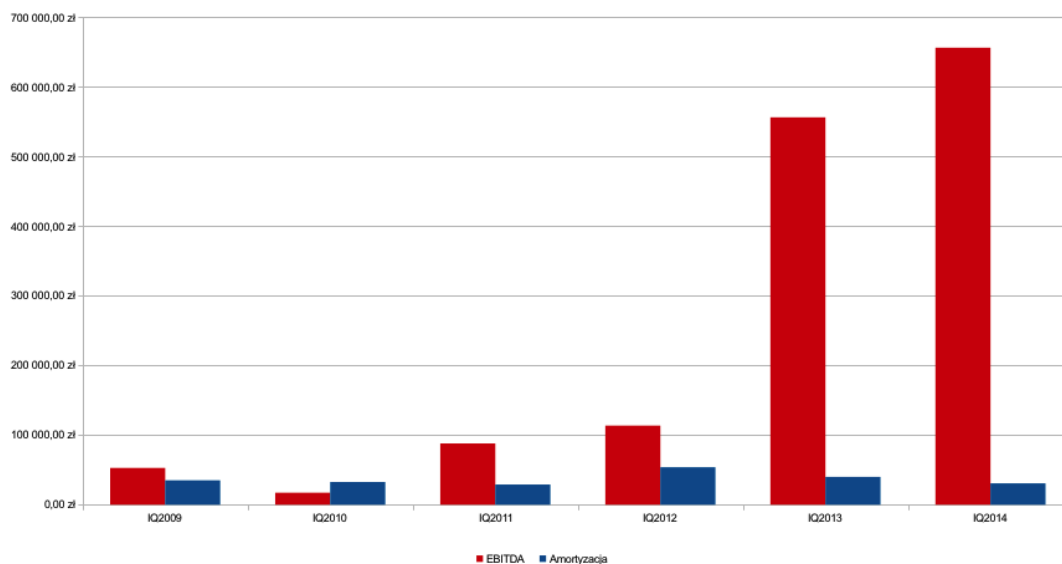
Zysk ze sprzedaży w kolejnych pierwszych kwartałach



Zysk ze sprzedaży w pierwszym kwartale 2014 roku wyniósł prawie 630 000 złotych i był **trzykrotnie wyższy niż w pierwszym kwartale 2013 roku i aż dziesięciokrotnie wyższy niż w pierwszym kwartale 2012 roku.**

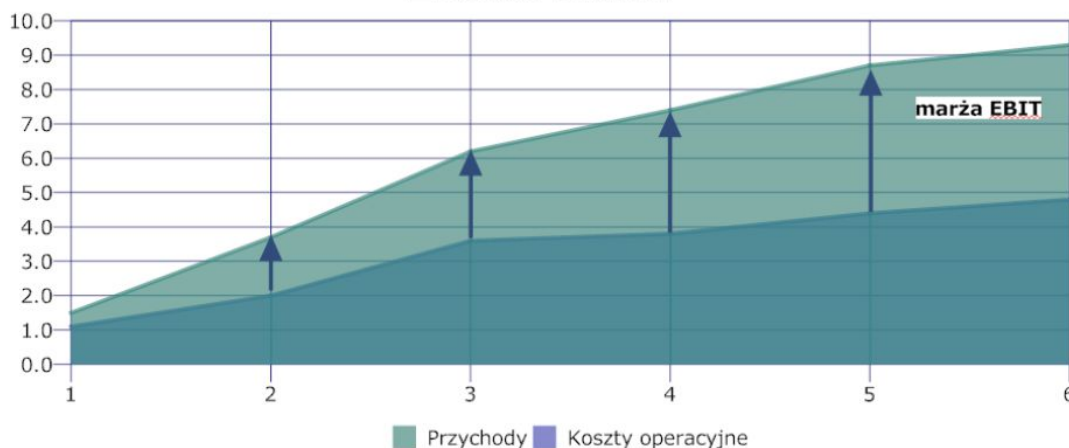
Oczywiście przekłada się to także na wzrost **EBITDA, która wyniosła 656 422,81 zł.** Jest ona o 18% wyższa niż w rok wcześniej, co przekłada się na 100 000 złotych wzrostu.

EBITDA i amortyzacja w kolejnych pierwszych kwartałach



W kontekście dużego wzrostu rentowności i zysków EBIT (oraz EBITDA) Zarząd zwraca uwagę na treść Dokumentu Informacyjnego Spółki, który został opublikowany w 2009 roku. Wskazane było w nim, że ze względu na efekt skali osiągnięty przy obsłudze coraz większej liczby klientów marże będą systematycznie rosnąć. W DI Spółka przedstawiła poniższy wykres:

### Efekt skali



i informowała, że „Należy zwrócić uwagę na występujący w odniesieniu do IAI efekt skali. Prowadzenie biznesu w modelu SAAS (ASP) wymaga większej cierpliwości w oczekiwaniu na efekty ekonomiczne -

*przychody wzrastają wolniej, ale są stabilne. Po przekroczeniu pewnych progów wielkości, portfolio abonentów, pozyskiwanie kolejnych wiąże się z ponoszeniem relatywnie niższych kosztów bezpośrednich. To znaczy, że każdy kolejny klient jest dla Spółki bardziej rentowny. Utrzymanie przez Spółkę dotychczasowej dyscypliny pracy i efektywności w planowaniu kosztów, pozwoli w przyszłości, przy założeniu pozyskiwania kolejnych klientów, zwiększać marżę operacyjną (EBIT) do poziomów przekraczających 50%”. Oczywiście, Zarząd daleki jest od stwierdzenia, że granice wzrostu zostały już osiągnięte, ale chce zwrócić uwagę Inwestorów, że **Spółka budowana jest wobec przemyślanego, przewidywalnego modelu biznesowego, który będzie przynosił systematyczne zyski w przyszłości, a wcześniejsze prognozy potwierdzają się w praktycznym działaniu.***

Wskaźnik **ROS w pierwszym kwartale wyniósł 18,31% a ROE 14,33%**. Jednak w pierwszym kwartale 2013 roku na zysk netto znaczny wpływ miały przychody z dotacji w ramach PO IG 1.4. W tym kwartale tych przychodów już nie ma, a wynik finansowy netto jest wyższy i **wynika w prostej linii z większej marży na sprzedaży.**

Co istotne, najważniejszym składnikiem kosztów operacyjnych są wynagrodzenia pracowników. Spółka zwraca uwagę inwestorów na to, że prowadzi inną niż wiele innowacyjnych firm politykę księgowania kosztów pracy, skoncentrowaną na zatrzymywanie gotówki. W wyniku tej strategii koszty pracy działu R&D, czyli wszelkich prac rozwojowych Spółka księguje w bieżących wydatkach i nie obciąża konta „Wartości niematerialne i prawne”. Stąd bieżący wynik finansowy nie jest zwiększany, przez odłożenie w czasie zaksięgowania kosztów wynagrodzeń, a następnie amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych. Koszty prac rozwojowych są ponoszone i księgowane na bieżąco.

Spółka cechuje się bardzo wysoką płynnością. Współczynniki płynności CR i QR są na poziomie powyżej 2, co pokazuje bardzo bezpieczną sytuację finansową Spółki. 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 2013 - przychody ze sprzedaży 9,2 miliona złotych
- rok 2014 - przychody ze sprzedaży 13,85 miliona złotych

Analizując wyniki sprzedaży w pierwszym kwartale 2014 r., której wartość wyniosła ponad 2,7 miliona złotych oraz wysoką dynamikę wzrostu sprzedaży, Zarząd uznaje że prognoza na 2014 rok 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.

Spółka osiąga istotne przychody ze sprzedaży zintegrowanych usług płatniczych oraz kurierskich. Na tym polu współpracuje z najważniejszymi firmami na rynku. W pierwszym kwartale, w efekcie współpracy z mBankiem i PKO BP uruchomione zostały dwie, bardzo innowacyjne, metody płatności w sklepach internetowych.

## mBank raty – nowe podejście do rat w e-sklepach



The screenshot displays a product page for 'TOWAR-TEST-32'. The product is 'Subjekt GT' by 'System Sprzedaży'. The page shows a catalog price of 72,13 zł and a current price of 1 705,14 zł. A 'Dodaj do koszyka' button is visible. Below the product, there are social media sharing options and a section for 'mBank Raty'. The 'mBank Raty' section highlights that the product can be purchased on a monthly installment of 64,51 zł. A 'Sprawdź dostępność' button is also present. On the right side, a sidebar offers a purchase option with a monthly rate of 64,51 zł and a 'Sprawdź' button.

Do trzynastu banków obsługiwanych już przez Płatności IAI, Spółka w marcu [dołączyła nowoczesny system płatności ratałnych - mBank Raty](#). Gotowa integracja oraz zestaw przygotowanych materiałów promocyjnych pozwalają na efektywne finansowanie zakupów ratałnych w e-sklepach (jest to znacznie wygodniejsze i szybsze rozwiązanie, niż podpisywanie osobnej umowy z bankiem), a sklep internetowy może nie tylko zwiększyć liczbę zamówień, ale również oszczędzić prowizję, która jest niższa niż w innych formach płatności. **Spółka czerpie przychody z prowizji za płatności, co przekłada się na kolejny wzrost przychodów ze sprzedaży.**

Spółka przygotowała szereg udogodnień dla sklepów i ich klientów, aby wprowadzić nową jakość do płatności ratalnych w internecie. Przede wszystkim, **Spółka posiada z mBank Raty bezpośrednią umowę**, dzięki czemu sklep nie podpisuje żadnych dodatkowych umów i wniosków z bankiem. Dodatkowo integracja mBank Raty z Płatnościami IAI gwarantuje **znacznie skuteczniejszy proces realizacji zamówienia** oraz zmniejszony współczynnik porzuconych koszyków (czyli **wyższą konwersję**, więc wyższe przychody sklepów i Spółki). Dzieje się tak, ponieważ w płatnościach obsługiwanych bezpośrednio przez IAI, klient jest przenoszony od razu na stronę banku. Dzięki temu nie odwiedza dodatkowych stron, gdzie musi akceptować dodatkowe regulaminy, zakładać konta itd., co może go zniecierpliwic i spowodować, że opuści koszyk. **Spółka oczekuje przychodów z tej usługi jeszcze w pierwszej połowie 2014 roku.**

## Płacę z IKO

Permanentny wzrost przychodów Spółka utrzymuje dzięki stałemu wprowadzaniu nowych usług, które dają jej oraz jej klientom przewagę konkurencyjną na nowych rynkach i pozwalają realizować przychody z nowych źródeł. Ze względu na wysoki wolumen prowadzonych operacji w e-handlu Spółka może wprowadzać najnowsze usługi na atrakcyjnych dla siebie i swoich klientów warunkach. [Przykładem jest umowa partnerska z rewolucyjnym systemem płatności mobilnej Płacę z IKO, która umożliwiła wprowadzenie tego systemu płatności do usług IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\) oraz IdoSell Booking.](#) Mobilny system płatności jest bezpośrednio zintegrowany z Płatnościami IAI, więc Spółka zarabia prowizję na zrealizowanych płatnościach.



Jest to nowość na rynku sklepów internetowych oraz internetowych rezerwacji miejsc noclegowych. Dzięki IKO sklep lub obiekt noclegowy zostanie jeszcze bardziej dostosowany do wymagań mobilnych klientów. Będą oni mogli dokonać wygodnej płatności w sklepie przy pomocy smartfona czy tabletu. W Polsce 41% osób ma już smartfon, a 14% tablety, a liczby te z roku na rok stale rosną. To pokazuje jak ważne są rozwiązania dla sklepów internetowych oraz rezerwacji internetowych, które są dostosowane do klientów korzystających z urządzeń mobilnych.

## Inspiracje IAI – poznaj najciekawsze wdrożenia IAI-Shop.com

W pierwszym kwartale Spółka rozpoczęła cykl regularnych prezentacji sklepów internetowych swoich klientów, którzy prowadzą ciekawy, nietuzinkowy biznes i które mają oryginalną, indywidualną grafikę. W ten sposób prezentuje nie tylko bardzo znane marki z którymi współpracuje, ale także inspiruje swoich obecnych klientów do zamawiania zmian w ich sklepach internetowych oraz przyciąga nowe firmy. W publikacjach obok estetyki ważną rolę pełni opis możliwości technicznych tworzenia masek sklepu, co następnie wpływa na ich indywidualny charakter i daje tym sklepom przewagę konkurencyjną na ich rynku.



POWRÓT

SUKIENKA

[/OPIS](#) [/KONSERWACJA](#) [/SKŁAD](#)

Sukienka z łukowatymi zaszewkami na wierzchu i z obszernym dołem.

Index: W-DW-3201-41-20-31-1

**1 399 zł**

[/TABELA ROZMIARÓW](#)

36 EU / 40 IT [Do koszyka](#)

PRODUKTY KOMPLEMENTARNE

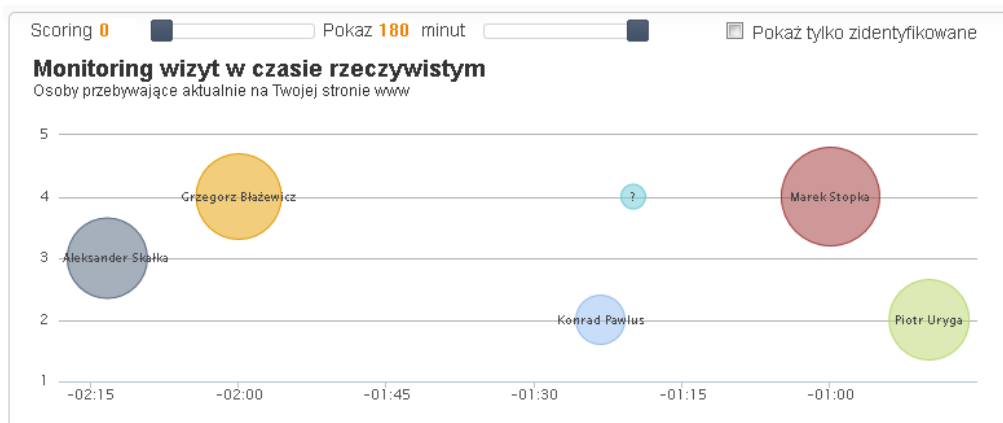


[f](#) [Lubię to!](#) [0](#) [Pin it](#)

W ramach tego cyklu zaprezentowane zostały już takie marki jak [Deni Cler Milano](#) (bardzo znana marka odzieżowa), [Lidia Kalita](#) (uznana projektantka, przez wiele lat związana z marką Simple, także klienta IAI-Shop.com) a także [Blackroom.pl](#) i [BB Home](#).

# 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 skupia się na rozwoju swoich usług IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking w sposób, który maksymalizuje przychody jej klientów. Są one bowiem silnie skorelowane z przychodami samej Spółki. Z całego szeregu nowości usprawniających pracę klientów IAI prezentujemy najciekawsze premiery z początku bieżącego roku.



## Integracja z Sales Menago

Spółka w ramach usług IAI-Shop.com (IdoSell Shop) kładzie duży nacisk na skuteczne, zautomatyzowane narzędzia marketingowe, zapewniające przychody sklepom internetowym. Udostępnia więc między innymi możliwość wysyłania wiadomości triggerowanych, czy rozbudowaną usługę E-mail Marketing Pro (więcej informacji o tych usługach znajduje się w poprzednich raportach i na stronie internetowej Spółki). Z myślą o potrzebach klientów od lutego [do IAI-Shop.com dołączyła integracja z jednym z największych polskich systemów Marketing Automation - SALESmanago](#). Dzięki temu każdy e-sklep ma szansę jeszcze bardziej zwiększyć skuteczność swojej sprzedaży i wykorzystać możliwości współczesnego marketingu. SALESmanago to rozbudowany system do automatyzacji działań marketingowych. Dzięki integracji, klienci IAI-Shop.com (IdoSell Shop) będą mieli dostęp do nowej generacji narzędzi marketingowych, które oprócz wysyłek e-maili i newsletterów umożliwią identyfikację i monitoring osób, które wchodzą na

strony sklepu internetowego. Takie analizy pozwolą e-sklepom zwiększyć sprzedaż, co poprzez opłaty abonamentowe i prowizyjne przełoży się na wzrost przychodów Spółki.

### **Nowość w IAI Scanner – efektywne prowadzenie inwentaryzacji i remanentów**

IAI Scanner to aplikacja, która umożliwi wykorzystanie kolektora danych używanego przez duże sklepy internetowe. IAI Scanner został stworzony dla dużych sklepów internetowych, które codziennie zarządzają dużą liczbą dostaw oraz zamówień od klientów. Premiera tego rozwiązania odbyła się w czwartym kwartale 2013 roku.



IAI Scanner w wersji 1.2, rewolucjonizuje procedurę remanentu w sklepach internetowych IAI-Shop.com. W niektórych firmach inwentaryzacja to skomplikowana i czasochłonna procedura, która odbywa się przy pomocy wielu dokumentów oraz długopisu. Nowej wersja IAI Scannera zmienia to i znacznie usprawnia proces przy pomocy kolektora.

Dzięki IAI Scanner magazynierzy są w stanie bardziej sprawniej i skuteczniej skanować po kolei towary znajdujące się na magazynie. W ramach inwentury dla jednego magazynu, pracownik może pracować na wielu urządzeniach. IAI Scanner przesyła wyniki skanowania do Chmury IAI-Shop.com. Inwentaryzację można kontynuować na dowolnym innym urządzeniu z IAI Scanner, które ma licencję IAI Scanner. Informacje o skanowaniu zostaną pobrane z Chmury IAI-Shop.com dla zalogowanego użytkownika, dzięki czemu magazynier może bez utraty wyników kontynuować dalszą inwentaryzację. W ten sposób czas potrzebny na wykonanie inwentaryzacji w sklepie jest jeszcze krótszy.

**Spółka uzyskuje przychody ze sprzedaży licencji na IAI Scanner**, ale tego typu rozwiązania przynoszą inne korzyści. Spółka systematycznie pozyskuje kolejnych dużych, w tym także korporacyjnych, klientów. Wprowadzenie na rynek takich pionierskich rozwiązań jak IAI Scanner **pozwała tym klientom znacznie obniżyć koszty funkcjonowania, co jest ważnym motywem przy wyborze IAI-Shop.com spośród innych ofert**. W prosty sposób przekłada się to na zwiększenie przychodów ze sprzedaży.

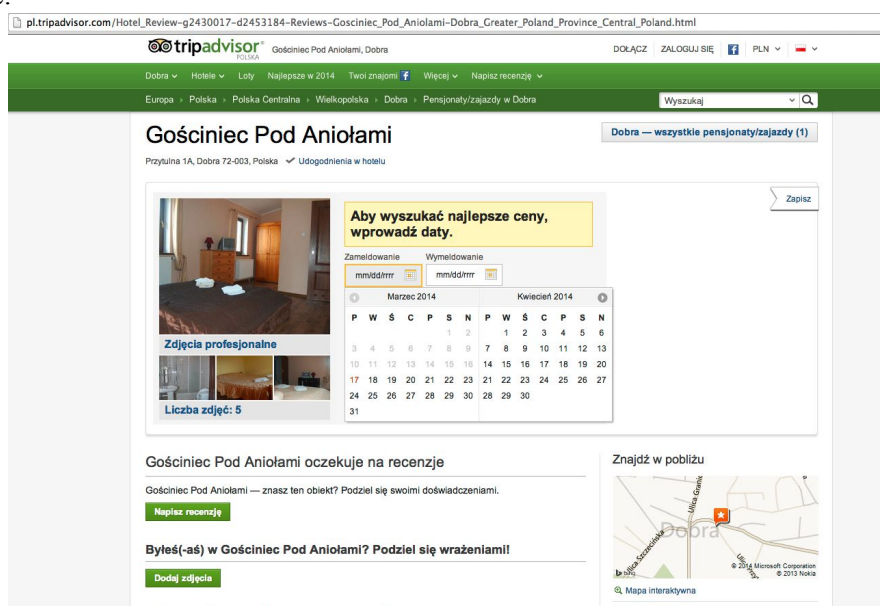
### **Remarketing dynamiczny AdWord w sklepach internetowych**

Ważną nowością wprowadzoną przez Spółkę w styczniu jest [Remarketing dynamiczny AdWords w sklepie internetowym](#). Przy pomocy dostępnych w panelu administracyjnym narzędzi, sprzedawcy mogą połączyć swoje konta AdWords z kontami w Centrum Sprzedawcy Google. Pozwala to na wyświetlanie reklam konkretnych grup produktów, konkretnym grupom odbiorców (np. w Google Zakupy), którzy odwiedzili już wcześniej sklep. Odpowiednio przygotowane kampanie remarketingowe potrafią znacznie wpłynąć na współczynnik konwersji. Wpływa to znacznie na przychody obsługiwanych sklepów internetowych, co przez opłaty abonamentowe, prowizje za płatności oraz przesyłki przekłada się na wzrost przychodów Spółki. Co ważne ponadto, Spółka jest liderem w implementowaniu nowości Google i spajaniu ich w mechanizmy dostępne dla tysięcy polskich sklepów internetowych.



## Integracja TripAdvisor w IdoSell Booking

W drugiej usłudze Spółki, [IdoSell Booking, dedykowanej dla obiektów noclegowych, Spółka wprowadziła integrację z portalem TripAdvisor](#). Jest to jedna z pierwszych tego typu integracji w Polsce.



TripAdvisor to największy na świecie serwis turystyczny umożliwiający podróżnym zaplanowanie idealnego wypoczynku. Średnio miesięcznie odwiedza go 260 mln podróżnych. Teraz dzięki integracji TripAdvisor z IdoSell Booking klienci Spółki mogą w prosty sposób zwiększyć liczbę bezpośrednich rezerwacji, unikając przy tym wysokich prowizji płaconych innym pośrednikom. **Ponieważ model biznesowy IdoSell Booking zakłada przede wszystkim przychody z prowizji od złożonych rezerwacji, wprowadzanie nowych źródeł ruchu dla Klientów przekłada się na zwiększenie liczby rezerwacji i przychodów Spółki.**

## Kolejne możliwości w IdoSell Booking

Spółka stale rozwija oraz pozyskuje klientów na usługę IdoSell Booking, dedykowaną wszelkiego rodzaju ośrodkom noclegowym. W styczniu premierę miało rozwiązanie Booking Partner, dające każdemu obiektowi noclegowemu możliwość swobodnego wyboru serwisu, z którymi IdoSell Booking jest bezpośrednio zintegrowany i umieścić na nim swoją ofertę. Wiele obiektów noclegowych ma bogatą ofertę jednak ich sprzedaż rezerwacji ogranicza się tylko do własnej strony internetowej. W wyniku bardzo dużej konkurencji na rynku turystycznym, czasem gość może nie trafić na stronę konkretnego obiektu noclegowego. Bardzo dobrym rozwiązaniem tego problemu jest obecność na portalach agregujących oferty obiektów noclegowych. Spółka, w przypadku usługi IdoSell Booking pobiera opłaty prowizyjne od zrealizowanych rezerwacji w związku z czym zapewnienie dużej liczby integracji oraz możliwości pozyskania ruchu, pozwoli zwiększać przychody Spółki.

Spółka stale rozwija oraz pozyskuje klientów na usługę **IdoSell Booking**, dedykowaną wszelkiego rodzaju ośrodkom noclegowym. **Jedną z nowości wprowadzonych w lutym są Oferty Specjalne.** Jest to atrakcyjne narzędzie, pozwalające tworzyć kompleksowe oferty pobytu, dostosowane np. do świąt, długich weekendów lub imprez sylwestrowych. Dzięki temu klienci IdoSell Booking mogą zwiększyć przychody ze sprzedaży, a to, przez prowizje, przełoży się na przychody Spółki.

# 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.](#)
- **Scanner** - to aplikacja, która umożliwia wykorzystanie kolektora danych używanego przez duże sklepy internetowe. IAI Scanner został stworzony dla dużych sklepów internetowych, które codziennie zarządzają dużą liczbą dostaw oraz zamówień od klientów. Pozwala on na szybką i efektywną kontrolę poprawności zamówień, prowadzenie inwentaryzacji, remanentów, Nadzór nad realizacją dokumentów przez poszczególnych pracowników i późniejszą możliwość ewidencji procesów. [Dowiedz się więcej o IAI Scanner na stronach IAI S.A.](#)

# Struktura akcjonariatu

W obrocie na NewConnect znajdują się tylko akcje serii C.

## Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 15 maja 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 15 maja 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