



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 kwietnia 2014 r. do 30 czerwca 2014 r.

Szczecin, 14 sierpnia 2014 r.

Spis treści

Informacje ogólne	4
DANE SPÓŁKI.....	4
ORGANY SPÓŁKI.....	4
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ.	4
LICZBA ZATRUDNIONYCH W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY.....	4
Wybrane dane finansowe	5
DANE BILANSOWE.....	5
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	5
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	6
BILANS.....	6
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA PIERWSZY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	7
RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA PIERWSZY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	8
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	8
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI.....	8
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	10
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	12
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	13
ZWROTY Z POCZTY POLSKIEJ.....	13
WSPÓŁPRACA IAI I ARVATO POLSKA.....	14
SUKCES IAI DAY 2014.....	15
WYRÓŻNIENIE DLA IDOSELL BOOKING.....	15
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	16
NOWY MODEL INTEGRACJI SKLEPU I AUKCJI – SKLEP AUKCYJNY.....	16
NOWA MASKA RWD FASHION – IDEALNE ROZWIĄZANIE DLA PROFESJONALNYCH SKLEPÓW ODZIEŻOWYCH.....	17
INTEGRACJA Z SAP BUSINESS ONE.....	18
ROZBUDOWA INTEGRACJI Z AMAZON.COM ORAZ MIĘDZYNARODOWYMI PORÓWNYWARKAMI CEN.....	18
NOWATORSKIE ROZWIĄZANIE PŁATNOŚCI PAYPAL W IDOSELL BOOKING.....	18
Przedmiot działalności Spółki	20
Struktura akcjonariatu	23

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 30 czerwca 2014 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 30 czerwca 2014 roku wchodził:

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

W okresie od 1 kwietnia do 30 czerwca 2014 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany. Podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy IAI S.A. 24 czerwca 2014 r. w Szczecinie wybrano członków Zarządu na nową kadencję w niezmienionym składzie.

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 30 czerwca 2014 roku w zatrudnieniu u Emitenta wynosiło 58 osób, wobec 48 na koniec drugiego kwartału 2013 roku.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.06.2014	w złotych na 30.06.2013
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	366 961,66	447 798,23
Rzeczowe aktywa trwałe	289 008,08	37 829,92
Należności długoterminowe		
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 946,00	18 499,00
Zapasy		
Należności krótkoterminowe	702 787,60	520 268,34
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	3 408 345,18	3 972 445,35
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	69 886,57	47 272,72
AKTYWA RAZEM	5 349 805,09	5 044 113,56
PASYWA		
Kapitał własny	3 426 556,40	2 820 844,50
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego		
Rezerwy na zobowiązania	69 991,31	46 862,71
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania krótkoterminowe	1 853 257,38	2 036 647,34
Rozliczenia międzyokresowe		139 759,01
PASYWA RAZEM	5 349 805,09	5 044 113,56

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.04- 30.06.2014	w złotych za 01.04- 30.06.2013	w złotych 01.01- 30.06.2014 ¹	w złotych 01.01- 30.06.2013 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	2 751 470,91	1 917 966,18	5 509 247,71	3 760 778,17
Koszty działalności operacyjnej	2 466 668,73	1 841 257,30	4 588 433,47	3 476 467,90
Amortyzacja	31 642,70	51 369,52	65 083,64	94 113,08
Zysk/strata na sprzedaży	284 802,18	76 708,88	920 814,24	284 310,27
Pozostałe przychody operacyjne	1 370,02	1 230,64	12 692,33	1 230,64
Pozostałe koszty operacyjne	9 945,98	1 501,62	21 529,88	7 532,58
Zysk / strata z działalności operacyjnej	276 226,22	76 437,90	911 976,69	278 008,33
Przychody finansowe	59 619,46	9 202,18	66 335,72	20 709,66
Koszty finansowe	81,75	115,07	90,01	544,46
Zysk / strata z działalności gospodarczej	335 763,93	85 525,01	978 222,40	298 173,53
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	335 763,93	85 525,01	978 222,40	298 173,53
Podatek dochodowy	57 987,00	48 919,00	185 526,00	88 467,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	277 776,93	36 606,01	792 696,40	209 706,53

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans

Pozycja	W złotych na 30.06.2014	W złotych na 30.06.2013
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	366 961,66	447 798,23
Rzeczowe aktywa trwałe	289 008,08	37 829,92
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	0,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 946,00	18 499,00
Razem aktywa trwałe	1 168 785,74	504 127,15
Aktywa obrotowe		
Zapasy	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	702 787,60	520 268,34
Inwestycje krótkoterminowe	3 408 345,18	3 972 445,35
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	69 886,57	47 272,72
Razem aktywa obrotowe	4 181 019,35	4 539 986,41
AKTYWA RAZEM	5 349 805,09	5 044 113,56
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	1 685 775,75	1 650 775,75
Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
Pozostałe kapitały rezerwowe	127 534,78	120 988,12
Zysk (strata) z lat ubiegłych	4 925,97	23 750,60
Zysk (strata) netto roku bieżącego	792 696,40	209 706,53
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,0	0,00
Razem kapitał własny	3 426 556,40	2 820 844,50
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	69 991,31	46 862,71
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	1 853 257,38	2 036 647,34
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	139 759,01
Razem zobowiązania	1 923 248,69	2 223 269,06
PASYWA RAZEM	5 349 805,09	5 044 113,56

Rachunek zysków i strat za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.04-30.06.14	W złotych za 01.04-30.06.13	W złotych na 30.06.2014 ¹	W złotych na 30.06.2013 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	2 751 470,91	1 917 966,18	5 509 247,71	3 760 778,17
Przychody netto ze sprzedaży produktów				
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów				
Przychody ze sprzedaży usług	2 751 470,91	1 917 966,18	5 509 247,71	3 760 778,17
B.Koszty działalności operacyjnej	2 466 668,73	1 841 257,30	4 588 433,47	3 476 467,90
Amortyzacja	31 642,70	51 369,52	65 083,64	94 113,08
Zużycie materiałów i energii	29 690,04	26 660,50	72 104,65	39 018,03
Usługi obce	1 063 720,05	757 744,70	1 968 635,39	1 352 906,49
Podatki i opłaty	15 967,74	17 725,24	36 755,09	34 353,82
Wynagrodzenia	1 012 781,70	838 718,27	1 970 113,02	1 660 989,47
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	290 386,61	137 064,49	451 078,95	273 151,69
Pozostałe koszty rodzajowe	22 479,89	11 974,58	24 662,73	21 935,32
Wartość sprzedanych towarów i materiałów				
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	284 802,18	76 708,88	920 814,24	284 310,27
D.Pozostałe przychody operacyjne	1 370,02	1 230,64	12 692,33	1 230,64
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
Dotacje				
Inne przychody operacyjne	1 370,02	1 230,64	12 692,33	1 230,64
E.Pozostałe koszty operacyjne	9 945,98	1 501,62	21 529,88	7 532,58
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych				
Inne koszty operacyjne	9 945,98	1 501,62	21 529,88	7 532,58
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	276 226,22	76 437,90	911 976,69	278 008,33
G.Przychody finansowe	59 619,46	9 202,18	66 335,72	20 709,66
Dywidendy i udziały w zyskach	49 253,73		49 253,73	
Odsetki	10 365,73	9 202,18	17 081,99	20 709,66
Zysk ze zbycia inwestycji				
Aktualizacja wartości inwestycji				
Inne				
H.Koszty finansowe	81,75	115,07	90,01	544,46
Odsetki	0,33		1,08	32,80
Strata ze zbycia inwestycji				
Aktualizacja wartości inwestycji				
Inne	81,42	115,07	88,93	511,66
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	335 763,93	85 525,01	978 222,40	298 173,53
J.Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zyski nadzwyczajne				

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Straty nadzwyczajne				
K.Zysk / strata brutto	335 763,93	85 525,01	978 222,40	298 173,53
L.Podatek dochodowy	57 987,00	48 919,00	185 526,00	88 467,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	277 776,93	36 606,01	792 696,40	209 706,53

Rachunek przepływów pieniężnych za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.04-30.06.14	W złotych za 01.04-30.06.13	W złotych na 30.06.2014 ²	W złotych na 30.06.2013 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	287 757,69	36 606,01	792 696,40	209 706,53
II. Korekty o pozycje	295 288,95	526 233,97	3 102,27	626 117,06
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	583 046,64	562 839,98	795 798,67	835 823,59
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	49 253,73	0,00	49 253,73	0,00
II. Wydatki	0,00	11 565,25	0,00	19 342,88
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	49 253,73	-11 565,25	49 253,73	-19 342,88
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	384 061,15	326 249,40	384 061,15	326 249,40
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-384 061,15	-326 249,40	-384 061,15	-326 249,40
D.Przepływy pieniężne netto razem	248 239,22	225 025,33	460 991,25	490 231,31
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych				
F.Środki pieniężne na początek okresu	3 160 105,96	3 747 420,02	2 947 353,93	3 482 214,04
G.Środki pieniężne na koniec okresu	3 408 345,18	3 972 445,35	3 408 345,18	3 972 445,35

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 30.06.2014	w złotych na 30.06.2013
I. Kapitał własny na początek okresu	3 017 921,15	2 937 387,37
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	3 017 921,15	2 937 387,37
II Kapitał własny na koniec okresu	3 426 556,40	2 820 844,50
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	3 426 556,40	2 820 844,50

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

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 kwietnia 2014 do 30 czerwca 2014 r.

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

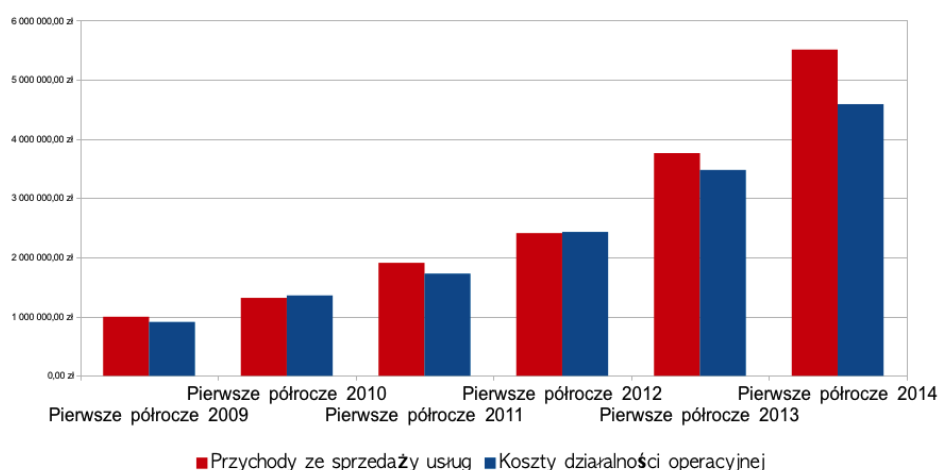
Strona 7/22

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

Zysk netto Spółki po pierwszym półroczu wyniósł 793 tysiące złotych i był prawie czterokrotnie wyższy niż w pierwszym półroczu ubiegłego roku. W tym samym czasie przychody wzrosły o 46,5% w porównaniu do pierwszego półrocza 2013 i są aż o 220% wyższe niż dwa lata temu. Spółka kontynuuje szybki rozwój oraz zwiększanie rentowności i efektywności, co jest szczególnie istotne dla Inwestorów.

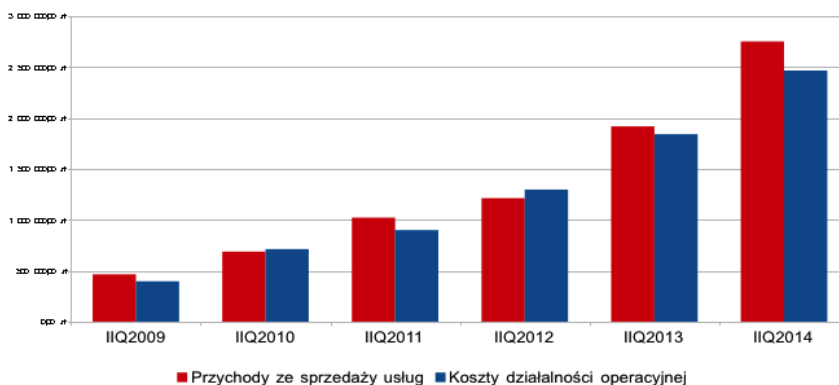
Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej w kolejnych pierwszych półroczach



■ Przychody ze sprzedaży usług ■ Koszty działalności operacyjnej

Koszty działalności operacyjnej rosną zdecydowanie wolniej niż przychody ze sprzedaży. W drugim kwartale 2014 roku, koszty operacyjne wzrosły o 33,97% wobec drugiego kwartału 2013 i 90,15% wobec drugiego kwartału 2012 roku. W tym samym czasie przychody ze sprzedaży wzrosły odpowiednio o 43,46% i 126,90%.

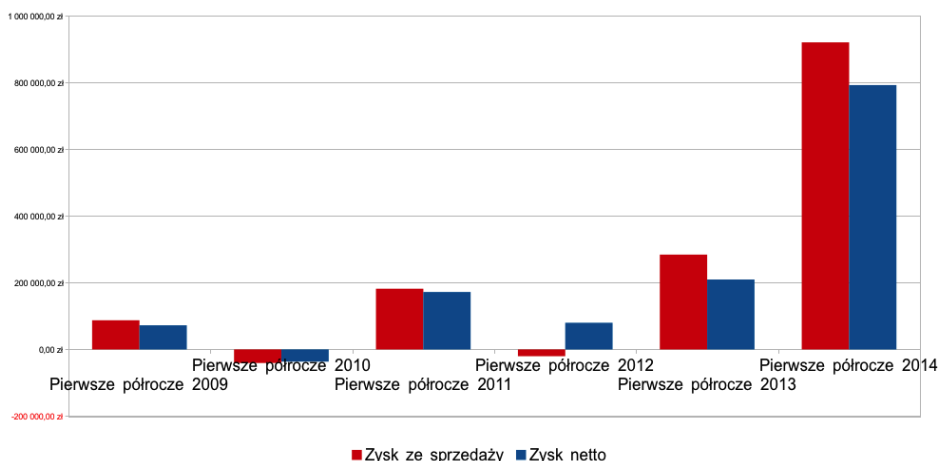
Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej w kolejnych drugich kwartałach



■ Przychody ze sprzedaży usług ■ Koszty działalności operacyjnej

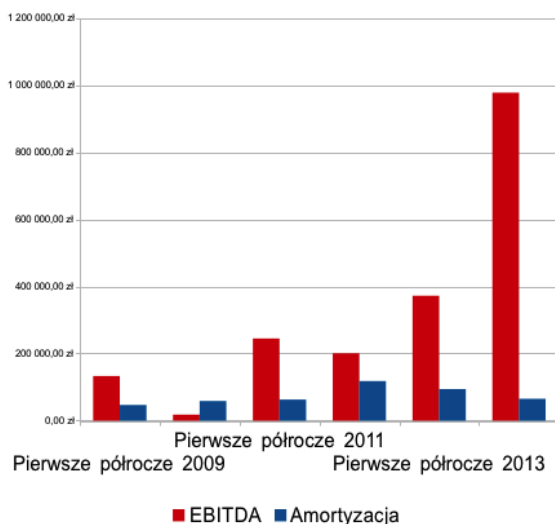
To w oczywisty sposób przekłada się na wzrost rentowności Spółki i osiągane zyski. Zysk ze sprzedaży wobec pierwszego półrocza 2013 roku, w 2014 wzrósł o 223,88%, a w ujęciu tylko drugich kwartałów był prawie czterokrotnie wyższy (wzrost o 271,28%). Zysk netto po pierwszym półroczu 2014 roku jest prawie cztery razy wyższy niż 2013 roku.

Zysk ze sprzedaży i zysk netto
w kolejnych pierwszych kwartałach

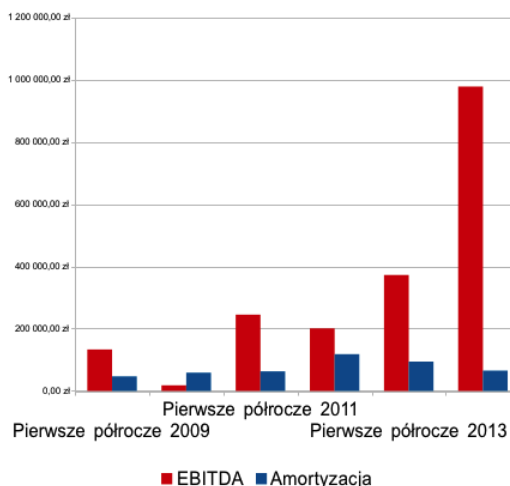


Wysoką rentowność Spółki widać także w wskaźnikach finansowych. ROS po pierwszym półroczu wynosi 14,39% (wobec 5,58% w 2013), ROE 23,13% (wobec 7,43% w 2013) i ROA 14,82% (wobec 4,16% w 2013 roku). Równie szybko rośnie EBITDA, która w drugim kwartale była o 140% wyższa (poziom dwa i pół raza wyższy) niż w drugim kwartale 2013 roku. Wzrosty w ujęciu do poprzednich lat wynoszą kilkaset procent.

EBITDA i amortyzacja w kolejnych
pierwszych półroczach



EBITDA i amortyzacja w kolejnych
pierwszych półroczach



W poprzednim raporcie kwartalnym Zarząd zwracał uwagę na efekt skali, który jest niezwykle ważny w usługach typu SaaS oraz wprost przekłada się na ich rentowność oraz możliwość generowania zysków. Zarząd wskazywał, że takie prognozy zysku oraz opis modelu biznesowego podawał już w

Dokumencie Informacyjnym w 2009 roku. To drugi z rzędu kwartał, który pokazuje bardzo wysoką rentowność Spółki i potwierdza, że jest to tendencja, która utrzyma się także w przyszłości.

Ponadto Spółka uzyskała **przychody z dywidendy wypłaconej przez Traffic Trends sp. z o.o.**

Inwestycja w tę spółkę została przeprowadzona w trzecim kwartale 2013 roku i już w przynosi wymierne korzyści finansowe. Sama spółka Traffic Trends sp. z o.o. rozwija się w szybkim tempie, szybko zyskuje rynek i generuje zyski. Podkreśla to trafność tej inwestycji.

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:

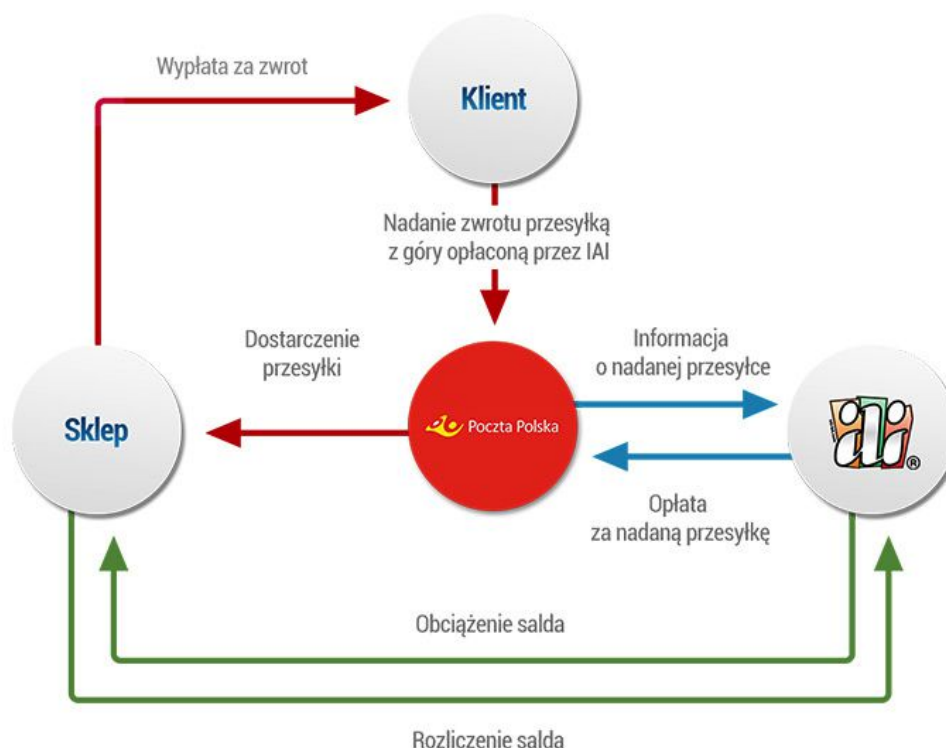
- rok 2014 - przychody ze sprzedaży 13,85 miliona złotych

Analizując wyniki sprzedaży w drugim kwartale 2014 r., której wartość wyniosła ponad 2,7 miliona złotych, a po pierwszym półroczu 5,5 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.

Zapewnienie sprawnej obsługi logistycznej w sklepach internetowych jest kluczowe w rozwoju e-handlu. Dlatego Spółka oferuje kolejne nowości, przygotowywane z bardzo cenionymi firmami jak arvato Polska i Poczta Polska.

Zwroty z Poczty Polskiej



Najważniejszą nowością drugiego kwartału jest wprowadzenie [taniach przesyłkach zwracanych towarów dla wszystkich sklepów IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\) dzięki umowie partnerskiej IAI S.A. z Poczta Polska](#). To pierwsze tego typu i jedyne na taką skalę wdrożenie usługi automatyzujące zwroty do sklepów internetowych. Dzięki umowie partnerskiej Spółki z Poczta

Polską koszt przesyłki zwrotnej to tylko 7,50 zł (netto). Czas trwania procesu zwrotu został skrócony do minimum. Wystarczy, że klient uda się ze spakowaną przesyłką i wydrukowaną stroną z etykietami nadawczymi do najbliższej placówki Poczty Polskiej. Nic sam nie wypełnia, ani dodatkowo nic nie płaci na Poczcie. Sklep internetowy zyskuje przewagę nad konkurencją, której uzyskanie bez preferencyjnych warunków byłoby nie możliwe. Próżno szukać takiej oferty dla przesyłek o wadze do 30 kg. i gabarytach maksymalnych 60 cm x 50 cm x 35 cm.



Umowa partnerska Spółki z Poczta Polska to dodatkowa gwarancja jakości, a co najważniejsze zawsze aktualnego i stabilnego rozwiązania, co zostało już nie jednokrotnie udowodnione przy okazji wcześniejszych projektów tj. integracja serwisu Elektronicznego Nadawcy Poczty Polskiej z IAI-Shop.com. Spółka będzie realizowała przychody z prowizji od takich przesyłek oraz z innych opłat, pobieranych przy okazji rozwoju sklepów internetowych (wyższe plany abonamentowe lub prowizje za płatności). Popularyzacja zwrotów przełoży się na ogólne zwiększenie sprzedaży w sklepach korzystających z usług Spółki. Ponadto dla inwestorów znaczący powinien być fakt, że Spółka realizuje zupełnie nowatorskie rozwiązania z dużymi firmami, liderami swoich rynków, a przez to zapewnia sobie pozycję lidera na swoim rynku nie tylko teraz, ale także w przyszłości.

Współpraca IAI i arvato Polska

Kolejną ważną informacją z zakresu obsługi procesów logistycznych w sklepach internetowych, jest to że [arvato Polska, lider w dziedzinie kompleksowych rozwiązań outsourcingowych dla e-commerce, rozpoczął współpracę z IAI S.A.](#) Przedmiotem umowy pomiędzy spółkami jest pełna integracja platformy IAI-Shop.com z systemem logistycznym arvato, dzięki której klienci IAI zyskają dostęp do kompleksowych usług logistycznych arvato. Współpraca oznacza, że wszyscy klienci IAI-Shop.com (IdoSell Shop) (ponad 2500 polskich e-sklepów) będą mogli skorzystać z kompleksowego outsourcingu usług logistycznych.



Otwiera to zupełnie nowe możliwości logistyczne dla sklepów internetowych, **łącznie z tym, że mogą całkowicie zrezygnować z inwestycji we własny magazyn, jednocześnie ograniczyć koszty związane z jego utrzymaniem oraz koszty finansowe i wizerunkowe wynikające z błędów przy obsłudze zamówień.** W ramach współpracy, arvato zapewnia nie tylko magazynowanie towarów ale także konfekcjonowanie i nadawanie przesyłek przez kilka firm kurierskich, Poczta Polska oraz możliwość odbioru w punktach obioru przesyłek na preferencyjnych warunkach. Realizacja zadań logistycznych obejmuje również obsługę zwrotów. **Cała logistyka sklepu internetowego jest więc outsourcowana, a sklep skupia się na tym co jest najważniejsze – promocji swojej oferty oraz zdobywaniu najlepszych towarów w możliwie najniższych cenach.**

Arvato, ze względu na swoją międzynarodową strukturę zapewnia także możliwość szybkiego dostarczania paczek na rynki zagraniczne. To szczególnie istotne dla firm z Polski, które prowadzą ekspansję na rynki zagraniczne, ale do tej pory miały problem z relatywnie długim czasem realizacji takiej przesyłki. Wybierając IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz integrację z arvato mogą z tego korzystać w każdej chwili.

Klienci IAI-Shop.com będą mogli skorzystać z usług arvato w kilku modelach logistycznych, począwszy od przyjęcia standardowego modelu, opierającego się na kodach EAN, po przyjęcie na podstawie rozpoznawania towaru po opisie i zdjęciach. Towary składowane będą w magazynie arvato z infrastrukturą dostosowywaną do wymagań klienta np. regały półkowe, wieszaki odzieżowe jak i magazyny wysokiego składu.

Spółka widzi bardzo wiele korzyści wynikających z tej współpracy. Przede **wszystkim może czerpać przychody z opłat prowizyjnych związanych z tą usługą.** Ponadto jest to silny bodziec do rozwoju jej klientów, którzy dzięki logistyce arvato mogą inwestować w swój rozwój środki uzyskane z oszczędności. Ponadto dzięki partnerstwu obie firmy pozyskują aktywnie klientów, w tym korporacyjnych, zainteresowanych tego typu zintegrowanymi i złożonymi usługami wspierającymi logistykę.

Sukces IAI Day 2014

Sporym sukcesem zakończył się IAI Day 2014, czyli spotkanie klientów, partnerów i inwestorów Spółki. Zorganizowana 13 czerwca 2014 roku w Szczecinie konferencja przyciągnęła około 100 osób, które uczestniczyły w praktycznych szkoleniach i wymianie informacji odnośnie przyszłości e-handlu. Dużym zainteresowaniem cieszyły się także prelekcje zaproszonych przedstawicieli partnerów IAI, liderów w swoich branżach, czyli **mBank, arvato Polska Bertelsmann, Freshmail i Trafic Trends.** Dzięki tej konferencji właściciele sklepów internetowych uzyskują praktyczną wiedzę jak optymalnie korzystać z usług IAI-Shop.com oraz jej partnerów aby zwiększać sprzedaż, jednocześnie optymalizując koszty. **Spółka zyskuje ewidentne korzyści wizerunkowe, buduje relacje z klientami oraz w przyszłości czerpie przychody z zwiększonej sprzedaży jej klientów oraz usług partnerów oferowanych klientom.**

Wyróżnienie dla IdoSell Booking

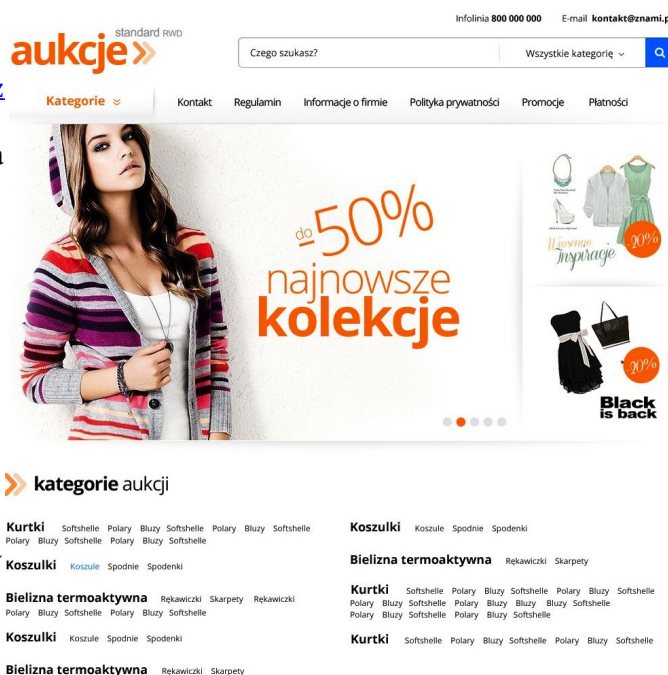
Obok rozwoju i inwestycji w IAI-Shop.com (IdoSell Shop) Spółka regularnie propaguje swoją drugą usługę, IdoSell Booking, dedykowanej dla obiektów noclegowych. [Sama usługa znalazła się wśród trzech nominowanych do kategorii Prezydenta Miasta Szczecina Busole Biznesu w kategorii „Innowacja Roku”.](#) IAI S.A. już dwukrotnie było laureatem tej nagrody, jednak w innych kategoriach. IdoSell Booking została wyróżniona nominacją i to jest bardzo istotna z punktu widzenia wiarygodności i promocji nowej marki na rynku oraz dowodem na innowacyjność tej usługi potwierdzonym przez niezależne grono, czyli kapitułę konkursu.

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

Kluczowy dla Spółki jest wzrost sprzedaży jej klientów. Osiągają to dzięki najlepszym możliwym narzędziom, które muszą być nie tylko funkcjonalne, ale też piękne. Takie rozwiązania i sukces jej klientów, przyciąga do Spółki kolejne firmy, a to wpływa na wzrost przychodów Spółki.

Nowy model integracji sklepu i aukcji – sklep aukcyjny

Bardzo ważną premierą było zaprezentowanie [sklepu aukcyjnego, czyli połączenia sklepu IAI-Shop.com \(Idosell Shop\) oraz zasięgu serwisów aukcyjnych](#). Integracja sklepu z serwisami aukcyjnymi pozwala na wygodną sprzedaż towarów w serwisach Allegro czy eBay. **Sklepy aukcyjne to narzędzie, które prezentuje na swoich stronach dokładnie te same towary, które sprzedawcy umieścili na aukcjach**, dzięki czemu nie tylko można zaprezentować je dokładnie tak jak chce sprzedawca, pozwalając na wyszukiwanie ich po parametrach, które uznajemy za istotne, ale także pozwalają na zorganizowanie obsługi posprzedażowej klientowi za pomocą czytelnego panelu, w którym znajdzie informacje o statusie zamówienia oraz czy będzie w stanie dokonać zwrotu.



W przypadku prowadzenia sklepu aukcyjnego znika obowiązek nakłonienia potencjalnego klienta do tego, aby założył konto w sklepie internetowym w celu złożenia zamówienia. Wystarczy, że będzie jednym z milionów użytkowników serwisu aukcyjnego, aby w łatwy i przyjemny sposób mógł korzystać z Twojej oferty. Sklep aukcyjny jest także właściwym miejscem do prowadzenia

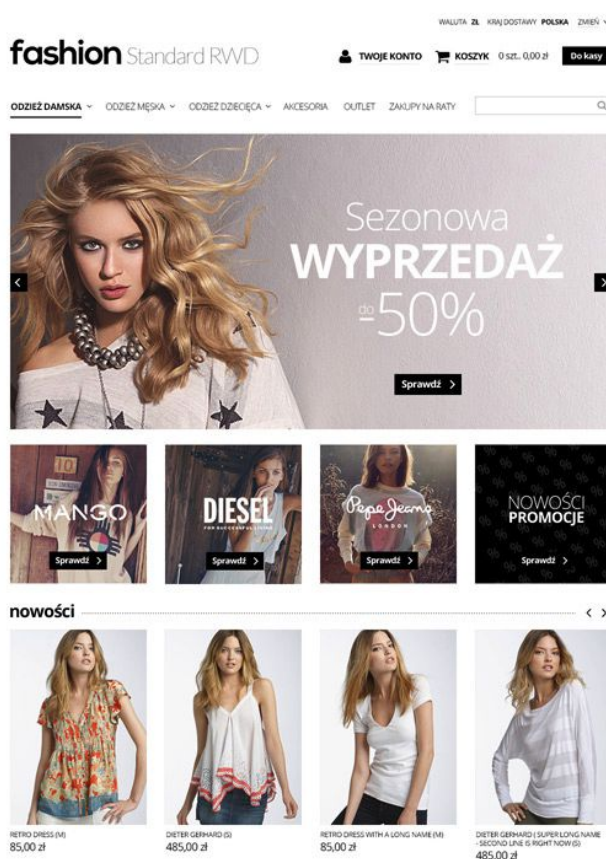
marketingu dla tych, którzy dotychczas sprzedawali na Allegro, a nie chcieli prowadzić i zarządzać typowego sklepu internetowego. Sklep aukcyjny jest udostępniany z maską STANDARD RWD Allegro, co oznacza, że **sklep jest tak zaprojektowany, by użytkownicy serwisu Allegro nie czuli się nim zagubieni, a dodatkowo standard RWD oznacza, że sklep będzie się właściwie prezentował w każdej rozdzielczości ekranu.**

Sklep aukcyjny IAI-Shop.com (IdoSell Shop) to rozwiązanie będące rezultatem współpracy technologicznej IAI z Allegro. Dzięki niej mechanizm został zaaprobowany przez Allegro i tym samym linkowanie sklepu aukcyjnego, który nie agituje do zakupów poza Allegro, jest dozwolone i bezpieczne. Sklep aukcyjny IAI-Shop.com jest przygotowany zgodnie z wytycznymi Allegro, dzięki czemu powstałe rozwiązanie jest ponadczasowe i pewne.

Takie rozwiązanie przynosi Spółce wiele naturalnych korzyści. **Przede wszystkim pozwala na sprzedaż kolejnych sklepów już istniejącym klientom oraz ułatwia migrację dużych sprzedawców aukcyjnych na platformę IAI-Shop.com (IdoSell Shop),** przy czym nie tracą oni w ogóle swojego naturalnego kanału sprzedaży. Zwiększenie sprzedaży pociąga za sobą także **większe wpływy z abonamentu oraz usług pośrednictwa sprzedaży płatności internetowych oraz usług kurierskich.**

Nowa maska RWD Fashion – idealne rozwiązanie dla profesjonalnych sklepów odzieżowych

Kolejną nowością jest [maska dla sklepów - Standard RWD Fashion](#), co podkreśla jak istotny jest rozwój mobile w e-commerce. Internetowa strona responsywna (RWD) oznacza przygotowanie jej wyglądu w taki sposób, aby prawidłowo prezentowała się na ekranach o różnej wielkości. Jest to bardzo ważne w e-handlu ponieważ systematycznie rośnie w sklepach internetowych ruch generowany przez urządzenia mobilne. Sklepy z modą, szczególnie często odwiedzane z różnych urządzeń – laptopów, tabletów lub telefonów. Dzięki tej masce zawsze mogą wyglądać estetycznie i zachęcać do zakupów. Kolorystyka i styl graficzny maski Standard RWD Fashion zostały dobrane tak, aby były zgodne z najnowszymi trendami w dziedzinie webdesignu. Prosta kolorystyka oparta na czerni i bieli oraz utrzymany styl, tzw. Flat Design, pozwalają maksymalnie eksponować wysokiej jakości zdjęcia



towarów i prezentowany asortyment. Największe atuty tej maski graficznej to: przejrzystość, prostota, ekspozycja zdjęć towarów. **Spółka oferuje nie tylko najnowsze rozwiązania techniczne, ale także graficzne zgodne z obowiązującymi trendami w designie. Tego typu rozwiązania przyciągają nowych klientów oraz przekładają się wzrost sprzedaży obecnych, czyli zwiększają przychody Spółki.**

Integracja z SAP Business One

Kolejną nowością skierowaną do profesjonalnych klientów jest [integracja IAI-Shop.com, przez aplikację IAI Bridge z systemem SAP Business One. Jest to jedyna taka integracja na rynku](#). IAI Bridge jest aplikacją integrującą sprzedaż internetową przez IAI-Shop.com (IdoSell Shop) z programami magazynowo-sprzedażowymi (ERP) innych firm (np. Subiekt GT, WF-Mag, CDN Optima, CDN XL, Sage Symfonia Handel itp.). SAP Business One jest uznawanym za jeden z najlepszych na świecie programów klasy ERP. Dzięki integracji z IAI Bridge każda firma wykorzystujących SAP Business One w Polsce (często są to oddziały firm zagranicznych) może łatwo uruchomić sprzedaż przez IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Natomiast wsparcie obu aplikacji dla języka angielskiego pozwoli na szybkie uruchomienie sprzedaży zagranicznej za pomocą chmury IAI-Shop.com (IdoSell Shop). **To rozwiązanie pozwoli Spółce nie tylko czerpać przychody z sprzedaży licencji na Bridge, ale przede wszystkim pozyskiwać dużych, korporacyjnych klientów, co przeloży się na wzrost przychodów ze sprzedaży.**

Rozbudowa integracji z Amazon.com oraz międzynarodowymi porównywarkami cen

Regularnie rozbudowywane są rozwiązania związane z handlem międzynarodowym dostępne w ramach IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Kolejnym rozwiązaniem, istotnym ze względu na handel międzynarodowy oraz dywersyfikację kanałów sprzedaży w [skleпах internetowych jest integracja IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\) z Amazon.com](#). Do tej pory Spółka oferowała integrację z Amazon Marketplace. Rozszerzona integracja to wyjście poza obsługę jedynie europejskich stron Amazona i obsługę znaczących międzynarodowych sprzedawców.

Ponadto Spółka wprowadziła nowe integracje z popularnymi, międzynarodowymi porównywarkami cen. [Integracja IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\) z międzynarodowymi porównywarkami Shopzilla, Idealo oraz Shopmania](#) pozwoli sklepom internetowym działającym zarówno w Polsce jak i w innych krajach znacząco zwiększyć zasięg swojej oferty. Dzięki tym dwóm nowościom Spółka może pozyskać nowych klientów zagranicznych oraz zwiększyć sprzedaż polskich sklepów sprzedających za granicą, co przekłada się na wyższe przychody Spółki.

Nowatorskie rozwiązanie płatności PayPal w IdoSell Booking

Duże nowości, szczególnie w zakresie ułatwiającej obsługę płatności wprowadzone zostały także w IdoSell Booking. Przede wszystkim, dzięki



specjalnej umowie z [PayPal, Spółka wprowadziła Płatności PayPal i karty kredytowe, bez negocjacji w bardzo niskiej stawce 2.1% dla każdego obiektu noclegowego](#). IAI S.A. rozszerzyła wcześniej podpisaną umowę partnerską z PayPal, dzięki czemu możliwe stało się uruchomienie płatności PayPal na preferencyjnych warunkach i najniższych rynkowych prowizjach dla każdego klienta IdoSell Booking. PayPal jest szczególnie popularny wśród zagranicznych klientów, ale i w



Polsce znajduje się w czołówce najpopularniejszych systemów płatności. Warto też podkreślać, że PayPal to także płatności kartami płatniczymi i kredytowymi. Dostępność tej formy płatności doskonale uzupełniając oferowane przez IAI płatności z polskich banków. Warto dodać, że osoba dokonująca rezerwacji, nie musi nawet posiadać konta w PayPal, ponieważ może zapłacić kartą kredytową za pośrednictwem PayPal nie zakładając w nim konta. **Spółka czerpie przychody z prowizji od zrealizowanych rezerwacji przez usługę IdoSell Booking, w związku z tym, każde ułatwienie realizacji płatności przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

Aby jeszcze bardziej uprościć ten proces [Spółka umożliwiła przyjmowanie zwykłych przelewów dla rezerwacji internetowych w obiektach noclegowych](#). Dodana została możliwość określenia czy za złożoną rezerwację można będzie zapłacić zwykłym przelewem wprost na konto hotelu, pensjonatu lub apartamentu. Oprócz możliwości zdefiniowania numerów kont i wybierania takiej formy płatności przez rezerwującego, zadaliśmy o narzędzia pomagające w prowadzeniu rozliczeń, przypominające o wpłatach. Pojawiła się też osobna lista rezerwacji oczekujących na przyjęcie wpłaty. Zmiany powinny doskonale wpisać się w potrzeby zgłaszane przez naszych klientów.

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 14 sierpnia 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 sierpnia 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