



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 października 2009r. do 31 grudnia 2009r.

Szczecin, 15 lutego 2010r.



Spis treści

Informacje ogólne.....	3
Wybrane dane finansowe.....	6
Komentarz zarządu emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....	7
Informacja zarządu emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności.....	9



Informacje ogólne

Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, ul. Madalińskiego 8 70-101 Szczecin
NR TELEFONU, FAKSU:	tel.: + 48 (091) 484 18 39 fax.: + 48 (091) 484 18 39
ADRES STRONY INTERNETOWEJ:	www.iai-sa.com
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ:	office@iai-sa.com
SĄD REJESTROWY:	Sąd Rejonowy Szczecin-Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI W KRS:	2 kwietnia 2009 roku
NR KRS:	000325245
NR REGON:	320147706
NIP:	8522470967

Organy spółki

W skład zarządu IAI S.A. na dzień 31 grudnia 2009 roku wchodzi:

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

W skład rady nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 grudnia 2009 roku wchodzili:

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

W okresie od 1 października do 31 grudnia 2009 roku w organach spółki nie zaszły żadne zmiany.



Przedmiot działalności spółki

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

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

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

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

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

Miesięczny koszt wynajmu IAI-Shop.com dla jednego sklepu wynosi od 99zł w najniższym planie taryfowym do 749zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym. Dodatkowo firma dostarcza rozwiązania do prowadzenia wielu sklepów naraz, czy elementy dodatkowe systemu, za które klienci wnoszą dodatkowe opłaty.

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 (649zł netto). Najdroższy pakiet graficzny (SOPHISTICATED) to koszt dodatkowy 3898zł netto co 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 składa się czas pracy grafików, instalacje sklepów, opłaty abonamentowe, obejmujące pracę administratorów, pracę działu wsparcia oraz wszelkie zmiany programistyczne i graficzne w sklepach. Dzięki jasnej polityce cenowej Spółka osiąga rentowność z każdej przepracowanej godziny, zapobiegając rozliczaniu klientów według różnych stawek.

Wszystkie sklepy tworzone w oparciu o IAI-Shop.com cechują się architekturą pozwalającą na bardzo dobre indeksowanie i pozycjonowanie sklepu w wyszukiwarkach internetowych. Cechą wyróżniającą IAI-Shop.com jest

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2010 do 31 grudnia 2010

Więcej informacji w dziale Relacje inwestorskie na www.iai-sa.com



możliwość bardzo elastycznego dopasowania do profilu i branży niemal każdego klienta. IAI jest liderem w wielu rozwiązaniach integracyjnych.

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

- **Bridge** - praktycznie bezobsługowy program komunikujący sklep IAI-Shop.com z wewnętrznym programem fakturowo-księgowym klienta. Pozwala na kontrolę nad ofertą i magazynem oraz obsługiwanie zamówień ze sklepu internetowego wprost z systemu f-k. Automatyczna wymiana danych o cenach, stanach magazynowych i zamówieniach pozwala klientom skoncentrować się na sprzedaży.
- **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.
- **Integratory** - 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.
- **Downloader** – program umożliwiający integrację z dostawcami, bez potrzeby budowania indywidualnych aplikacji. Podstawą działania Downloader jest format IOF stworzony przez Spółkę w 2009r. i udostępniony dla wszystkich podmiotów na licencji Creative Common.



Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.12.2008	w złotych na 31.12.2009
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	676 666,68	709 431,27
Rzeczowe aktywa trwałe	0,00	9 968,45
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Zapasy	1 731,56	0,00
Należności krótkoterminowe	29 278,00	35 877,93
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	64 244,96	1 772 514,68
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		19 016,83
AKTYWA RAZEM	771 921,20	2 546 809,16
PASYWA		
Kapitał podstawowy	750 000,00	815 623,50
Kapitał zapasowy		1 607 775,75
Zysk (strata) z lat ubiegłych	-42 306,83	0,00
Zysk (strata) netto roku bieżącego	388 775,29	-82 292,28
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	-388 775,29	-19 057,03
Rezerwy na zobowiązania		
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania krótkoterminowe	64 228,03	222 701,22
Rozliczenia międzyokresowe		2 058,00

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za		w złotych za	
	w złotych za 01.10- 31.12.08	01.01 - 31.12.2008	w złotych za 01.10-31.12.09	01.01 - 31.12.2008
Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	402367,91	1553719,54	589470,76	2112989,11
Koszty działalności operacyjnej	361369,29	1160730,35	727501,36	2193685,12
Zysk / strata brutto ze sprzedaży	40998,62	392989,19	-138030,6	-80696,01
Pozostałe przychody operacyjne	0	0	228,58	3785,07
Pozostałe koszty operacyjne	0	6271,2	104,01	3929,75
Zysk / strata z działalności operacyjnej	40998,62	386717,99	-137906,03	-80840,69
Przychody finansowe	626,25	2057,3	21135,57	26767,38
Koszty finansowe	0	0	8,64	74,46
Zysk / strata z działalności gospodarczej	41624,87	388775,29	-116779,1	-54147,77
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	0	0	1445,49
Zysk / strata brutto	41624,87	388775,29	-116779,1	-52702,28
Podatek dochodowy	0	0	7464	29590
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0	0	0	0

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2010 do 31 grudnia 2010

Więcej informacji w dziale Relacje inwestorskie na www.iai-sa.com



Komentarz zarządu emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Przychody ze sprzedaży usługi IAI-Shop.com **w czwartym kwartale 2009 roku były o 46,5% wyższe** niż w analogicznym kwartale roku poprzedniego. W całym roku 2009 przychody były **wyższe o 36%**. To **bardzo wysoka dynamika** w roku, który wiele firm określiło jako „kryzysowy”.

Analizując podane wyniki należy wziąć pod uwagę charakter i historię Spółki. W 2008 roku, przed upublicznieniem, Spółka prowadziła oprócz IAI-Shop.com, inną działalność, w zakresie wydawania społecznościowych portali internetowych. W czerwcu 2009 roku zorganizowana część przedsiębiorstwa zajmująca się portalami internetowymi została sprzedana. Dlatego analizując przychody i ich wzrost w czwartym kwartale 2008 i 2009 roku należy te dane skorygować o przychody z części portalowej. Po odliczeniu z danych za rok 2008 przychodów z prowadzenia portali internetowych **same przychody ze sprzedaży IAI-Shop.com wzrosły w czwartym kwartale 2009 roku o 72% wobec analogicznego okresu w 2008 roku. W ocenie zarządu jest to duży sukces.**

Na ostateczny wynik finansowy w czwartym kwartale i całym 2009 roku największy wpływ miał wzrost kosztów operacyjnych. Jego główną przyczyną jest przekształcenie firmy w spółkę akcyjną ze spółki jawnej. Właściciele spółki jawnej, w 2008 swoje wynagrodzenie pobierali z zysku spółki, a od kwietnia 2009 wchodzi w skład zarządu i ich wynagrodzenie stanowi pozycję kosztów operacyjnych, które obciążają wynik finansowy. Na wyniku zaważyły także jednorazowe zdarzenia związane z pokryciem kosztu pozyskania podwyższenia kapitału i debiutem na NewConnect, w tym koszty: przekształcenia w spółkę akcyjną, doradztwa ekonomicznego i prawnego, stworzenia dokumentacji finansowej, badania biegłych rewidentów, opłaty notarialne i inne.

Wzrost kosztów operacyjnych związany jest także z rozpoczętymi po pozyskaniu kapitału inwestycjami. Główny wzrost kosztów operacyjnych to efekt zwiększenia zatrudnienia. Zatrudnienie dodatkowych osób było celem inwestycyjnym związanym z pozyskaniem dodatkowego kapitału. Większy zespół techniczny związany jest z przygotowaniem produktu do wymogów rynku międzynarodowego i zwiększeniem atrakcyjności na rynku Polskim.

Na wynik czwartego kwartału wpływ ma również zaksięgowanie w kosztach operacyjnych wynagrodzeń oraz ubezpieczeń społecznych **za cztery miesiące od września do grudnia 2009 roku**. Wynika to ze zmiany sposobu wypłacania wynagrodzeń w spółce. Obecnie koszty wynagrodzeń księgowane są w miesiącu, w którym są one wypłacone. Zmiana związana była z przejściem spółki na pełną księgowość po przekształceniu w spółkę akcyjną.

Bilans ukazuje, że spółka posiada wysokie rezerwy gotówki, zbliżone do wielkości pozyskanego w wyniku oferty prywatnej kapitału i jej sytuacja finansowa jest bardzo bezpieczna. Rozpoczęte inwestycje w naturalny sposób przekładają się w krótkim okresie na podwyższenie kosztów, jednak perspektywy zysków w ocenie Zarządu nie są zagrożone. Niewielkie uszczuplenie rezerw gotówkowych potwierdza, że Zarząd realizuje politykę racjonalnego inwestowania, nie zmniejszając efektywności działania.



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

31 grudnia 2009 spółka obsługiwała 600 sklepów internetowych. Osiągnięty został zatem cel, jaki postawiła sobie spółka przed debiutem na New Connect na rok 2009.

IAI-Shop.com przyniosła spółce w czwartym kwartale 2009 roku przychody wyższe o 72% niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Zarząd widzi rosnące zadowolenie obecnych klientów oraz wzrastający popyt na usługi ze strony nowych klientów. Dlatego prognozy przedstawione w Dokumencie Informacyjnym, szczególnie w zakresie przychodów są całkowicie realne i możliwe do zrealizowania w 2010 roku.



Informacja zarządu emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności

Wykorzystanie promocyjne debiutu

Debiut IAI na New Connect 16 grudnia 2009 roku został bardzo mocno nagłośniony w mediach. Celem Zarządu było maksymalne wykorzystanie udanego debiutu dla zwiększenia rozpoznawalności marki. Wydarzenie to było szeroko komentowane w mediach lokalnych i ogólnopolskich, branżowych internetowych oraz ekonomicznych. Zarząd zauważa zdecydowanie większe zainteresowanie usługą IAI-Shop.com i jeszcze lepszą znajomość marki wśród grupy docelowej oraz nowych partnerów biznesowych. Zyskanie statusu spółki publicznej zaowocowało pozyskaniem wielu prestiżowych klientów.

Przygotowania do ekspansji zagranicznej

Realizując strategiczny cel debiutu, czyli ekspansję zagraniczną spółka w czwartym kwartale prowadziła bardzo aktywną działalność, mimo iż Zarząd był zaangażowany praktycznie cały czwarty kwartał w przygotowania do debiutu. Przede wszystkim Spółka zyskała wielu nowych, wartościowych pracowników. Prowadzone są prace nad tłumaczeniem całej usługi na język angielski, co jest kluczowe do wprowadzenia IAI-Shop.com na rynki europejskie. Klienci uzyskali już możliwość pracy w panelu administracyjnym w języku angielskim w zakresie elementów już przetłumaczonych.

Stale prowadzone były rozwojowe prace programistyczne, które mają przygotować system do możliwości pracy z wieloma oddziałami zagranicznymi. Zostało uruchomionych wiele nowych projektów, których zakończenie nie tylko umożliwi czerpanie korzyści ze sprzedaży systemu poza Polską, ale przełoży się na znaczący wzrost przychodów z rynku Polskiego. Cel ten spółka zamierza osiągnąć poprzez dalszą standaryzację procesów obsługi klienta, zwiększenie jakości produktu jak i wprowadzenie wielu nowych usług.

Spółka rozpoczęła również wstępne rozmowy w zakresie poszukiwania partnerów zagranicznych. W tym zakresie spółka współpracuje z Regionalnym Centrum Innowacji i Transferu Technologii w Szczecinie.

Przygotowanie do nowego cennika i regulaminu

W czwartym kwartale 2009r., IAI zaczęła pracować nad nowym Cennikiem i Regulaminem usługi IAI-Shop.com, którego zasady nie zmieniane były w sposób znaczący od 2004r. Celem wdrożenia nowych zasad jest zdecydowane uproszczenie zasad rozliczania, które będą proporcjonalne do skali wykorzystywania usługi. Wyeliminowane zostaną plany abonamentowe, upodabniając usługę do systemów prepaid znanych z telefonów komórkowych. Uproszczony cennik w ocenie Zarządu ułatwi ekspansję zagraniczną, przede wszystkim pod względem większej przejrzystości oferty, ale również umożliwi zredukowanie ryzyka w zakresie wykonywania usług z odroczonym terminem płatności dla podmiotów zagranicznych.



Nowe zasady rozliczania IAI planuje wprowadzić od 1 marca 2010r. Dla wielu grup klientów IAI-Shop.com będzie oferowany taniej. Cena usługi dla większych podmiotów (korzystających z dedykowanych serwerów) pozostaną bez zmian. Prace nad nowym Regulaminem i Cennikiem kontynuowana była w pierwszym kwartale 2010 roku i zostaną one wprowadzone w życie 1 marca 2010 roku. W ślad za zmianami w procedurach i dokumentach, wykonywane są duże inwestycje po stronie technicznej. Wdrożenie z sukcesem nowych procedur i systemu technicznego zaowocuje tańszym dostarczaniem usługi przez ograniczenie udziału człowieka w procesach bilingowych.

Rozwój aplikacji i usług

Spółka w czwartym kwartale 2009 roku intensywnie inwestowała w rozwój usługi IAI-Shop.com. Wprowadzone zostały dalsze ulepszenia szczególnie w zakresie obsługi aukcji internetowych, współpracy z InPost i paczkomatami. W ramach specjalnie podpisanej umowy, klienci IAI-Shop.com uzyskali bardzo korzystne warunki wysyłki zamówień, a Spółka nagradzana jest prowizją.

IAI położyła również bardzo duży nacisk na poprawę łatwości panelu administracyjnego oraz podniesienie standardów obsługi klientów. Umożliwiło to zwiększenie ilości obsługiwanych klientów bez podnoszenia kosztów obsługi i stworzyło warunki do obniżenia abonamentów. Podniesione zostały również standardy obsługi klientów, zwłaszcza telefonujących na infolinię. Działania te przełożyły się na wyższą satysfakcję klientów z korzystania z IAI-Shop.com i wyraźną poprawę ocen IAI-Shop.com wśród wcześniej obsługiwanych klientów.

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu