



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 lipca 2014 r. do 30 września 2014 r.

Szczecin, 14 listopada 2014 r.

Spis treści

Informacje ogólne	3
DANE SPÓŁKI.....	3
ORGANY SPÓŁKI.....	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ.	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY.....	3
Wybrane dane finansowe	4
DANE BILANSOWE.....	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	4
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	5
BILANS NA 30 WRZEŚNIA 2014 R.....	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA TRZECI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	6
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA TRZECI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	7
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	7
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI.....	7
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	9
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	11
Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki	12
PACZKA W RUCHU – WPROWADZONA JAKO PIERWSZA W IAI-SHOP.COM.....	12
SUKCES NA TARGACH E-COMMERCE EXPO 2014 W LONDYNIE.....	13
KONFERENCJA „IAI CONVERSION BREAKFAST - SKUTECZNA SPRZEDAŻ MIĘDZYKRAJOWA” Z PAYPAL.....	14
KOMPLEKSOWA KAMPANIA REKLAMOWA IDOSELL BOOKING.....	14
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
APLIKACJA MOBILNA DLA SKLEPÓW INTERNETOWYCH.....	16
NOWA WERSJA IAI POS – PEŁNE WSPARCIE HANDLU ON-LINE I OFFLINE.....	17
KOLEJNE INTEGRACJE DLA SPRZEDAWCÓW MIĘDZYKRAJOWYCH.....	17
ZAAWANSOWANE OPCJE DLA KLIENTÓW B2B.....	17
UŁATWIENIA PŁATNOŚCI W IDOSELL BOOKING – SPRAWNE PŁATNOŚCI KARTOWE.....	18
IDOSELL BOOKING – INTEGRACJE Z NAJNOWSZYMI ŚWIATOWYMI USŁUGAMI.....	18
Przedmiot działalności Spółki	19
Struktura akcjonariatu	22

Informacje ogólne

Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, al. Piastów 30 71-064 Szczecin
NR TELEFONU, FAKSU:	tel.: + 48 91 443 66 00 fax.: +48 91 443 66 08
ADRES STRONY INTERNETOWEJ:	www.iai-sa.com
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ:	office@iai-sa.com
SĄD REJESTROWY:	Sąd Rejonowy Szczecin-Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI W KRS:	2 kwietnia 2009 roku
NR KRS:	000325245
NR REGON:	320147706
NIP:	8522470967

Organy spółki

W skład Zarządu IAI S.A. na dzień 30 września 2014 roku wchodził:

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

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

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

W okresie od 1 lipca do 30 września 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 30 września 2014 roku w zatrudnienie u Emitenta wynosiło 54 osoby, wobec 47 na koniec trzeciego kwartału 2013 roku.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.09.2014	w złotych na 30.09.2013
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	347 924,71	430 577,60
Rzeczowe aktywa trwałe	284 187,71	51 071,45
Należności długoterminowe		
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	479 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 946,00	18 499,00
Zapasy		
Należności krótkoterminowe	932 750,09	1 361 232,60
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	3 459 254,43	2 981 267,09
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	74 314,05	53 413,38
AKTYWA RAZEM	5 611 246,99	5 375 931,12
PASYWA		
Kapitał własny	3 859 007,59	2 936 036,25
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego		
Rezerwy na zobowiązania	69 991,31	46 862,71
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania krótkoterminowe	1 682 248,09	2 165 829,60
Rozliczenia międzyokresowe		227 202,56
PASYWA RAZEM	5 611 246,99	5 375 931,12

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.07- 30.09.2014	w złotych za 01.07- 30.09.2013	w złotych 01.01- 30.09.2014 ¹	w złotych 01.01- 30.09.2013 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	3 027 078,25	2 332 034,53	8 536 325,96	6 092 812,70
Koszty działalności operacyjnej	2 734 206,97	2 179 787,51	7 322 640,44	5 651 512,18
Amortyzacja	40 097,82	27 649,00	105 181,46	121 762,08
Zysk/strata na sprzedaży	292 871,28	152 247,02	1 213 685,52	441 300,52
Pozostałe przychody operacyjne	203 793,27	892,16	216 485,60	2 122,80
Pozostałe koszty operacyjne	6 352,77	3 097,63	27 882,65	10 756,74
Zysk / strata z działalności operacyjnej	490 311,78	150 041,55	1 402 288,47	432 666,58
Przychody finansowe	8 223,15	21 090,75	74 558,87	41 800,41
Koszty finansowe	124,74	38,25	214,75	582,71
Zysk / strata z działalności gospodarczej	498 410,19	171 094,05	978 222,40	473 884,28
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0	0,00	0
Zysk / strata brutto	498 410,19	171 094,05	1 476 632,59	473 884,28
Podatek dochodowy	65 959,00	60 519,00	251 485,00	148 986,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0	0,00	0
Zysk / strata netto	432 451,19	110 575,05	1 225 147,59	324 898,28

1 Wartości narastająco za kolejne kwartaly danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans na 30 września 2014 r.

Pozycja	W złotych na 30.09.2014	W złotych na 30.09.2013
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	347 924,71	430 577,60
Rzeczowe aktywa trwałe	284 187,71	51 071,45
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	479 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 946,00	18 499,00
Razem aktywa trwałe	1 144 928,42	980 018,05
Aktywa obrotowe		
Zapasy	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	932 750,09	1 361 232,60
Inwestycje krótkoterminowe	3 459 254,43	2 981 267,09
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	74 314,05	53 413,38
Razem aktywa obrotowe	4 466 318,57	4 395 913,07
AKTYWA RAZEM	5 611 246,99	5 375 931,12
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	1 225 147,59	324 898,28
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,0	0,00
Razem kapitał własny	3 859 007,59	2 936 036,25
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	69 991,31	46 862,71
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	1 682 248,09	2 165 829,60
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	227 202,56
Razem zobowiązania	1 752 239,40	2 439 894,87
PASYWA RAZEM	5 611 246,99	5 375 931,12

Rachunek zysków i strat za trzeci kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.07-30.09.14	W złotych za 01.07-30.09.13	W złotych na 30.09.2014 ¹	W złotych na 30.09.2013 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	3 027 078,25	2 332 034,53	8 536 325,96	6 092 812,70
Przychody netto ze sprzedaży produktów		0		0
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów		0		0
Przychody ze sprzedaży usług	3 027 078,25	2 332 034,53	8 536 325,96	6 092 812,70
B.Koszty działalności operacyjnej	2 734 206,97	2 179 787,51	7 322 640,44	5 651 512,18
Amortyzacja	40 097,82	27 649,00	105 181,46	121 762,08
Zużycie materiałów i energii	21 327,75	126 579,22	93 432,40	165 597,25
Usługi obce	1 313 085,02	926 587,60	3 281 720,41	2 279 494,09
Podatki i opłaty	24 622,98	28 320,47	61 378,07	62 674,29
Wynagrodzenia	1 105 803,83	910 704,29	3 075 916,85	2 566 950,53
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	193 041,67	151 730,14	644 120,62	424 881,83
Pozostałe koszty rodzajowe	36 227,90	8 216,79	60 890,63	30 152,11
Wartość sprzedanych towarów i materiałów		0		0
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	292 871,28	152 247,02	1 213 685,52	441 300,52
D.Pozostałe przychody operacyjne	203 793,27	892,16	216 485,60	2 122,80
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		0		0
Dotacje	200 395,78	0	200 395,78	0
Inne przychody operacyjne	3 397,49	892,16	16 089,82	2 122,80
E.Pozostałe koszty operacyjne	6 352,77	3 097,63	27 882,65	10 756,74
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		0		0
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych		0		0
Inne koszty operacyjne	6 352,77	3 097,63	27 882,65	10 756,74
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	490 311,78	150 041,55	1 402 288,47	432 666,58
G.Przychody finansowe	8 223,15	21 090,75	74 558,87	41 800,41
Dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0	49 253,73	0
Odsetki	8 223,15	21 090,75	25 305,14	41 800,41
Zysk ze zbycia inwestycji		0		0
Aktualizacja wartości inwestycji		0		0
Inne		0		0
H.Koszty finansowe	124,74	38,25	214,75	582,71
Odsetki	7,56	20,09	8,64	52,89
Strata ze zbycia inwestycji		0		0
Aktualizacja wartości inwestycji		0		0
Inne	117,18	18,16	206,11	529,82
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	498 410,19	171 094,05	1 476 632,59	473 884,28
J.Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zyski nadzwyczajne		0		0

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Straty nadzwyczajne		0		0
K.Zysk / strata brutto	498 410,19	171 094,05	1 476 632,59	473 884,28
L.Podatek dochodowy	65 959,00	60 519,00	251 485,00	148 986,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	432 451,19	110 575,05	1 225 147,59	324 898,28

Rachunek przepływów pieniężnych za trzeci kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.07-30.09.14	W złotych za 01.07-30.09.13	W złotych na 30.09.2014 ²	W złotych na 30.09.2013 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	432 451,19	110 575,05	1 225 147,59	324 898,28
II. Korekty o pozycje	-365 301,44	-598 213,41	-362 199,17	232 86,95
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	67 149,75	-487 638,36	862 948,42	3481 85,23
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	0,00	0	49 253,73	0
II. Wydatki	16 240,50	503 539,90	16 240,50	522 882,78
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-16 240,50	-503 539,90	33 013,23	-522 882,78
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	0,00	0	0,00	0
II. Wydatki	0,00	0	384 061,15	32 6249,4
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej	0,00	0	-384 061,15	-326 249,4
D.Przepływy pieniężne netto razem	50 909,25	-991 178,26	511 900,50	-500 946,95
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych		-991 178,26		
F.Środki pieniężne na początek okresu	3 408 345,18	3 972 445,35	2 947 353,93	2 947 353,93
G.Środki pieniężne na koniec okresu	3 459 254,43	2 981 267,09	3 408 345,18	3 459 254,43

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 30.09.2014	w złotych na 30.09.2013
I. Kapitał własny na początek okresu	3 017 921,15	293 7387,37
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	3 017 921,15	293 7387,37
II Kapitał własny na koniec okresu	3 859 007,59	293 6036,25
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	3 859 007,59	293 6036,25

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 lipca 2014 do 30 września 2014 r.

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

Strona 7/22

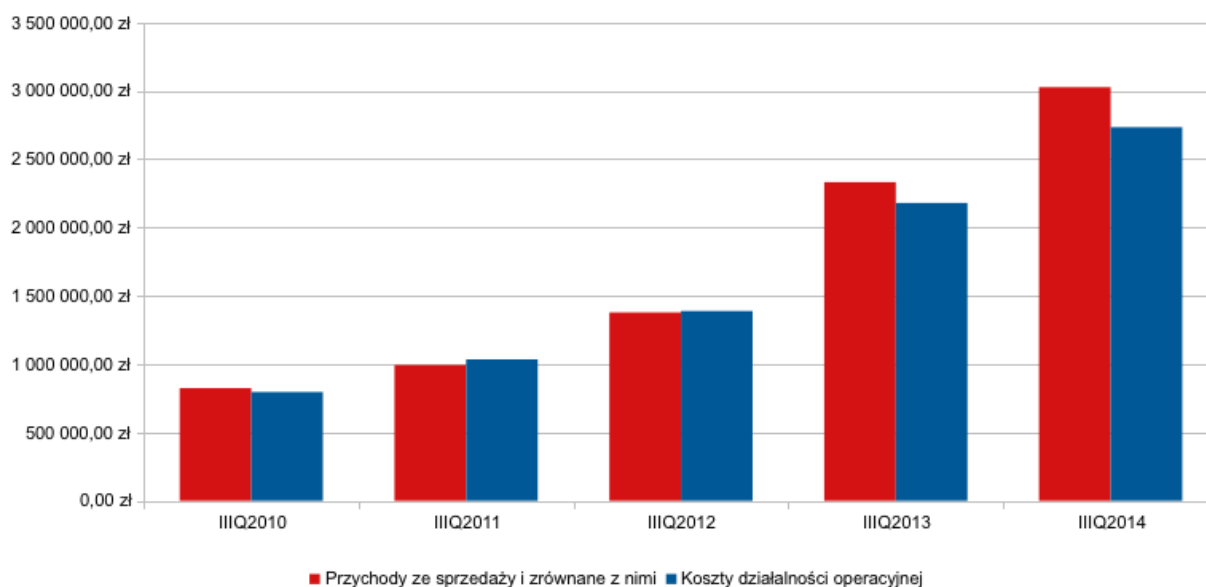
1. Wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia pomniejszych o skumulowane odpisy umorzeniowe. Wartości niematerialne i prawne o wartości początkowej poniżej 3.500 złotych zaliczane są bezpośrednio w koszty zużycia materiałów w miesiącu zakupu lub do składników aktywów i umarzane jednorazowo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

Po trzech kwartałach 2014 zysk netto Spółki wynosi 1,225 miliona złotych i rośnie ze względu na większą sprzedaż oraz rosnącą efektywności i rentowność IAI S.A. Przychody ze sprzedaży Spółki w III kwartale 2014 przekroczyły trzy miliony złotych netto i systematycznie, szybko rosną.

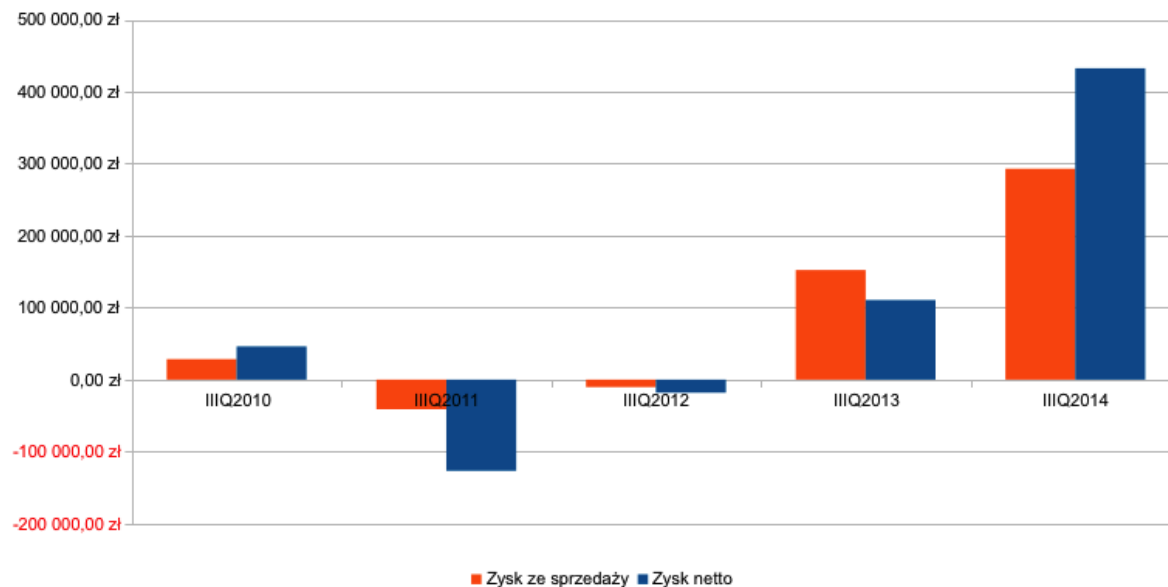
Spółka po trzech kwartałach ma bardzo wysokie wskaźniki rentowności: ROS (rentowność sprzedaży) wynosi **14,35%**, ROE (rentowność kapitałów własnych) wynosi **31,75%**, a rentowność aktywów (ROA) **21,83%**. Ogólnie patrząc wynika to z tego, że przychody ze sprzedaży, systematycznie od wielu kwartałów, rosną szybciej niż koszty działalności operacyjnej.

Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej w kolejnych trzech kwartałach



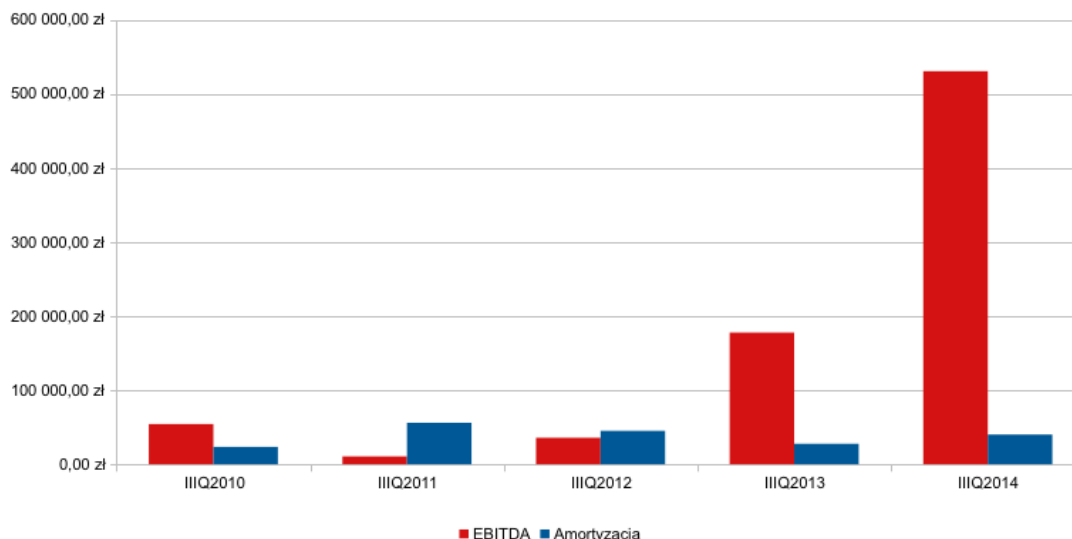
Jednak pod tym ogólnym stwierdzeniem znajdują się dziesiątki działań, które pozwalają utrzymać wzrost sprzedaży, optymalizację kosztów infrastruktury, automatyzację procesów, oferowanie wysokich wynagrodzeń, które przyciągają do Spółki specjalistów oraz rozsądne gospodarowanie kosztami w pozostałych wydatkach Spółki. Automatyzowanie procesów pozwala zwiększać efektywność Spółki, jednak to co istotne, leży w tym, że ta optymalizacja i automatyzacja prowadzone są w każdym okresie, systematycznie i permanentnie a nie tylko jako jednorazowe reorganizacje. W ten sposób zyski ze sprzedaży rosną wraz z każdym pozyskanym klientem. **Sam zysk ze sprzedaży w trzecim kwartale był prawie dwa razy wyższy (wzrost o 92,37%) od zysku ze sprzedaży w trzecim kwartale 2013 roku.**

Zysk netto i zysk ze sprzedaży w kolejnych trzech kwartałach



Oczywiście wzrost rentowności widać także w wskaźniku EBITDA, który w samym tylko trzecim kwartale osiągnął poziom **530 tysięcy złotych i wzrósł trzykrotnie wobec trzeciego kwartału poprzedniego roku**. Narastająco, po trzech kwartałach 2014 roku EBITDA przekroczyła poziom **1,5 miliona złotych i oznacza to wzrost o 172% wobec analogicznego okresu 2013 roku**.

EBITDA i amortyzacja w kolejnych trzech kwartałach



W poprzednich raportach Zarząd zwracał uwagę na efekt skali, który jest niezwykle ważny w usługach typu SaaS i wprost przekłada się na ich rentowność oraz możliwość generowania zysków. Zarząd wskazuje także teraz, że prognozy takiego zysku i rentowności oraz opis modelu biznesowego podawał już w Dokumencie Informacyjnym w 2009 roku. Bardzo istotne z punktu widzenia inwestorów jest, że ten **model biznesowy realizowany jest systematycznie a wyniki finansowe są**

poprawiane regularnie, co pokazują także wykresy. Nie są to jednorazowe skoki przychodów wynikające np. z rozliczenia kontraktów. Warto zwrócić uwagę, że **przychody i koszty rosną w mniej więcej stałym tempie, ale od 2013 roku, kiedy Spółka osiągnęła pewną masę krytyczną, wzrost wskaźników pokazujących zyskowość, jest bardzo duży.** Obrazuje to właśnie zachodzący w Spółce efekt skali.

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. Wszystkie współczynniki płynności 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 trzecim kwartale 2014 r., której wartość wyniosła ponad 3 miliony złotych, a po trzech kwartałach 8,5 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.

Spółka bardzo duży nacisk położyła na współpracę z liderami swoich branż i bardzo znanymi markami, jak Ruch i PayPal oraz na działania sprzedażowe. Pozyskiwani są kolejni klienci dla IdoSell Shop na Wyspach Brytyjskich i IdoSell Booking w Polsce.

Paczka w Ruchu – wprowadzona jako pierwsza w IAI-Shop.com

W lipcu Spółka, wspólnie z Ruch S.A., jako pierwsza na rynku wprowadziła do swojej oferty usługę Paczka w Ruchu. To nowatorskie, szybkie i tanie rozwiązanie dla sklepów internetowych, do realizacji przesyłek i umożliwienie ich odbioru w punktach Ruchu. Koszt przesyłki to tylko 6.5 złotego, a punktami odbioru jest 2,5 tys. placówek zlokalizowanych w dużych i mniejszych miastach oraz na terenach wiejskich.



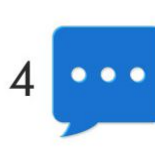
Przygotuj paczkę
wpisz kiosk odbioru,
telefon i e-mail odbiorcy



Wydrukuj list
przewozowy



Zanieś do kiosku
i opłać.



Twój odbiorca
otrzyma SMS jak
paczka będzie
w kiosku docelowym.



Odbiorca
odbiera paczkę
w

Zaoferowanie taniego i szybkiego dostarczenia przesyłek ze sklepu internetowego do klientów jest kluczowe dla zwiększenia sprzedaży w e-handlu. Wielu klientów rezygnuje z zakupów w sieci,

ponieważ przy wartości zamówienia poniżej 80 zł, kilkanaście złotych za przesyłkę potrafi zniechęcić do zakupów. Dzięki integracji IAI-Shop.com i Paczki w RUCHu, oraz specjalnej, niskiej cenie, zdecydowanie zwiększy się sprzedaż tańszych produktów, ponieważ stosunek ceny przesyłki do wartości zamówienia będzie znacznie korzystniejszy dla konsumentów. Dzięki Paczce w RUCHu klienci mają teraz możliwość odbioru paczki w dowolnie wybranym przez siebie kiosku RUCHu. Co więcej kioski RUCHu często są częścią lokalnej społeczności. Ludzie przeważnie znają się z osobami, które pracują w kioskach, a to buduje dodatkowe poczucie bezpieczeństwa i zaufania oraz pozwala na finalizowanie zakupów online w dobrze znanym środowisku dla konsumentów. Co więcej, paczki można odbierać w dogodnych godzinach, nie czekając w długich kolejkach, bez konieczności umawiania się z kurierem.

Sklepy IAI-Shop.com kupują usługę Paczka w RUCHu za pośrednictwem IAI S.A. Dzięki temu uzyskują znacznie niższą cenę, niż gdyby samemu chcieli wprowadzić takie rozwiązanie w swoim e-sklepie. Dzięki integracji, sklep może ją oferować w niewiarygodnie niskiej cenie, która wynosi 6,50 zł netto dla klienta końcowego, za przesyłkę do 20 kg. Dodatkowo wszystkie przesyłki są w tej cenie ubezpieczone do 300 zł, z możliwością dokupienia większego ubezpieczenia.

Informacja o tej integracji oraz nowej formie przesyłek odbiła się szerokim echem w mediach oraz wśród klientów. Zaoferowanie takiego rozwiązania, przełoży się na przychody **Spółki przez prowizje od przesyłek oraz przez zwiększenie sprzedaży w obsługiwanych sklepach, co przez wyższe plany abonamentowe oraz np. prowizje od płatności przełoży się także na przychody Spółki. Zarząd podkreśla, że jest to kolejna rynkowa nowość, którą Spółka wprowadza jako pierwsza na rynek przy współpracy ze znaną marką.**

Sukces na targach E-commerce Expo 2014 w Londynie



Realizując strategię wyjścia na rynki zagraniczne, Spółka uczestniczyła na przełomie września i października jako wystawca na londyńskich targach eCommerce Expo 2014. Prezentowana oferta pod kątem rynku brytyjskiego spotkała się z bardzo dobrym odbiorem i już wkrótce zaowocuje

wdrożeniami, które znacząco przełożą się na przychody Spółki. Będą także podstawą do pozyskiwania kolejnych klientów. Co więcej, wyjazd na targi został zrealizowany w ramach działu PO IG 6.1 Paszport do eksportu, co znacząco podnosi jego efektywność finansową. **Po wielu latach przygotowań i doprecyzowaniu szczegółów bardzo udany udział w targach, dowodzi aktywnego pozyskiwania klientów na rynku brytyjskim przez Spółkę.**

Konferencja „IAI Conversion Breakfast - skuteczna sprzedaż międzynarodowa” z PayPal.



Konferencja zorganizowana wspólnie z PayPal w Poznaniu „IAI Conversion Breakfast - skuteczna sprzedaż międzynarodowa” zakończyła się sporym sukcesem. Zaprezentowane zostały skuteczne rozwiązania zwiększające sprzedaż zagraniczną, a prelegentami byli partnerzy IAI S.A., czyli PayPal, Traffic Trends sp. z o.o. (w którym 49% udziałów posiada Spółka), Arvato. **Z każdym partnerem Spółka jest powiązana umowami handlowymi, więc wygenerowanie popytu na ich usługi przekłada się na przychody Spółki. Ponadto wzrost sprzedaży klientów Spółki, przez opłaty abonamentowe przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

Kompleksowa kampania reklamowa IdoSell Booking

Spółka duża aktywność we wrześniu skupiła na promocji swoich usług i pozyskiwaniu nowych klientów oraz zachęcania obecnych do korzystania z kolejnych usług Spółki. W tym celu przedstawiciele Spółki byli na **kilku imprezach targowych, konferencjach oraz rozpoczęła się kampania reklamowa IdoSell Booking**. Wszystkie działania mają przynieść **wzrost przychodów i rozpoznawalności marek Spółki w ciągu dwóch najbliższych kwartałów.**



W ramach promocji usługi IdoSell Booking we wrześniu ruszyła pierwsza, szeroko zakrojona kampania reklamowa tej usługi. Obejmuje ona działania offline, online oraz marketingu bezpośredniego i rozłożona jest na kilka tygodni we wrześniu i październiku. Celem kampanii jest zdobycie nowych klientów wśród ośrodków noclegowych nad Bałtykiem. Zarząd oczekuje efektów sprzedażowych tej kampanii jeszcze w tym roku. Co więcej, przedstawiciele handlowi Spółki, byli wystawcami na dwóch targach: warszawskich World Hotel 2014 oraz poznańskich Invest – Hotel. **Po obu targach Spółka zrealizowała kolejne wdrożenia IdoSell Bookig oraz zebrała bardzo opinie.**

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

Mobile, integracja online i offline (sprzedaż w wielu kanałach), sprzedaż międzynarodowa – czyli rozwój narzędzi wpisujących się w najważniejsze trendy w e-commerce.

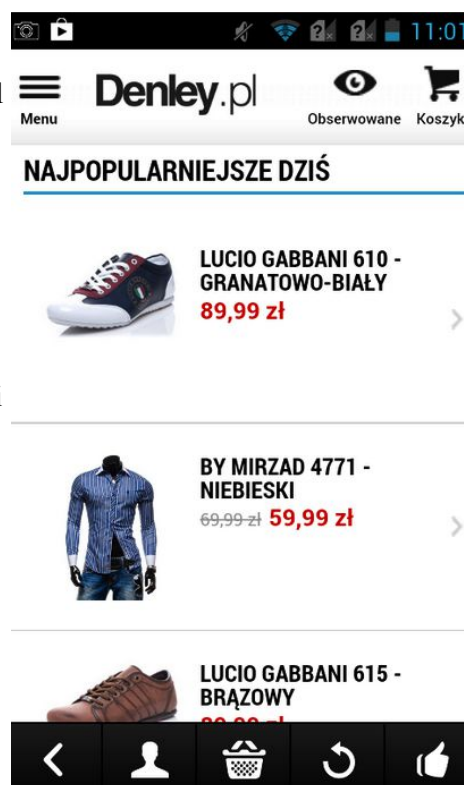
Aplikacja mobilna dla sklepów internetowych

Olbrzymią nowością jest wprowadzona przez Spółkę w trzecim kwartale [mobilna aplikacja dla e-sprzedawców i ich klientów](#). Aplikacja była tworzona przy współpracy z PayPal i częściowo przez niego finansowana, dlatego mogła być oferowana pierwszym klientom za darmo. Ma ona na celu ułatwienie dostępu sprzedawcom i ich klientom do coraz popularniejszych na świecie rozwiązań z zakresu handlu mobilnego.

W Polsce już 60 proc. telefonów na rynku to smartfony, ale na razie tylko zaledwie 3% użytkowników decyduje się na zakupy mobilne. Pokazuje to olbrzymi potencjał tego rynku i Spółka jako lider technologiczny swojej branży już teraz inwestuje w technologie mobilne, aby jej klienci zwiększali sprzedaż w przyszłości. Jednak wiele systemów płatności online, nie jest przystosowanych do urządzeń mobilnych. Dzięki najnowszej aplikacji dla e-sklepów przygotowanej przez IAI-Shop.com i PayPal każdy konsument sklepu mobilnego może łatwo dokonać płatności.

Dla pierwszych 100 sklepów IAI-Shop.com aplikacja była całkowicie bezpłatna i ta oferta spotkała się z dużym zainteresowaniem i pozwoliła zbudować nowy rynek. Przywiązuje to także klientów do marki IAI-Shop.com.

Kolejne wdrożenia były i będą płatne, co przełoży się na przychody Spółki. Będą one także rosnać ze względu na prowizje. **Jest to kolejne potwierdzenie, że Spółka współpracuje z innymi,**



globalnymi i polskimi liderami swoich rynków i jest liderem technologicznym. Buduje w ten sposób wizerunek najlepszej marki do obsługi sprzedaży przez internet. To w jasny sposób przekłada się na nowe zlecenia dla Spółki.

Nowa wersja IAI POS – pełne wsparcie handlu on-line i offline

Spółka systematycznie inwestuje w rozwiązania łączące handel on-line z offline. Posiada już w swojej ofercie IAI POS oraz szereg rozwiązań usprawniających pracę, szczególnie w zakresie gospodarki magazynowej, płatności, programów lojalnościowych i odbiorów osobistych. Kolejną ciekawą nowością w tej dziedzinie, jest [IAI POS 4.10 z obsługą wyświetlacza oraz wspomaganie programów lojalnościowych w sklepach](#).



W najnowszej wersji aplikacji do obsługi kasowej punktu sprzedaży stacjonarnej IAI POS Spółka dodała: obsługę kasowych wyświetlaczy znajdujących się przy urządzeniach POS, możliwość przypisania realizowanego zakupu do klienta sklepu oraz przygotowaliśmy narzędzie do przeglądania historii stanu wpłat z uwzględnieniem różnych form wpłat w kasie. IAI POS obecnie obsługuje drukarki fiskalne, szufladę kasową, czytniki kodów, magnetyczne czytniki kart lojalnościowych a teraz także wyświetlacz. W ten sposób Spółka obsługuje już komplet sprzętu w sklepie stacjonarnym i IAI POS jest w pełni profesjonalnym stanowiskiem kasowym. **Możliwość kompleksowej obsługi sieci handlowych sprzedających w internecie pozwala Spółce przyciągać nowych, intratnych klientów.**

Kolejne integracje dla sprzedawców międzynarodowych

Spółka systematycznie rozbudowuje ofertę zintegrowanych usług zagranicznych partnerów, które umożliwiają handel międzynarodowy. [W sierpniu do swojej oferty włączyła integrację Barclaycard, brytyjskim systemem obsługującym płatności kartami w wielu walutach](#). W ramach integracji obsługiwane jest automatyczne księgowanie wpłat. Jest to szczególnie popularny system płatności w Wielkiej Brytanii. **To jedyna tego typu integracja w Polsce i ma umożliwić dotarcie do klientów na rynku UK oraz do polskich sklepów internetowych, które chcą zaistnieć na rynku brytyjskim.**

Zaawansowane opcje dla klientów B2B

Wartość handlu hurtowego w internecie (B2B) stale rośnie i spora grupa klientów Spółki pochodzi z tego segmentu. IAI-Shop.com (IdoSell Shop) jako jedyna platforma na rynku oferuje w standardzie tak rozbudowane narzędzia do prowadzenia handlu hurtowego i jest liderem technologicznym na tym rynku. Jednak, oczywiście, systematycznie rozwija swoje możliwości aby obsługiwać wymagających klientów. Jedną z nowych opcji, jest [możliwość prezentacji klientom tylko tych towarów na które mają indywidualnie wynegocjowane ceny](#).

Nowa opcja umożliwia prezentowanie zalogowanym klientom indywidualnie wynegocjowanych cen. Cała reszta asortymentu będzie się wyświetlała, ale nie będzie możliwa do kupienia. Ta nowa funkcjonalność będzie szczególnie przydatna w hurtowniach, które współpracują z dużymi odbiorcami. **Niektórzy odbiorcy wymagają ograniczania swoim pracownikom listy towarów do wyłącznie tych, które wybrały i zakontraktowały działy zaopatrzenia.**

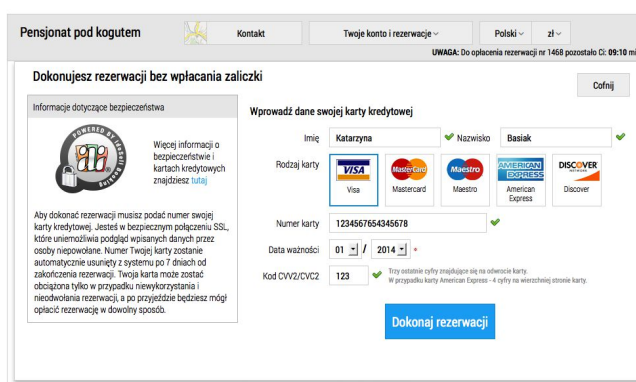
Nowa funkcjonalność w prosty sposób umożliwi obsługę np. klientów biznesowych (B2B), gdzie dział zaopatrzenia negocjuje ceny, a zakupów dokonują ich pracownicy. Dzięki temu, Spółka pozyska kolejnych dużych dystrybutorów, co przełoży się na wzrost przychodów z opłat abonamentowych.

Ułatwienia płatności w IdoSell Booking – sprawne płatności kartowe

Sprawne i bezpieczne płatności kartami przez internet są bardzo istotne także w turystyce. Dlatego druga usługa Spółki, IdoSell Booking została rozbudowana o [możliwość składania rezerwacji bez wpłacania zaliczki z opcją zabezpieczenia ich kartą płatniczą.](#)

Pobranie zaliczki jest elementem, który w trakcie składania rezerwacji wiąże zamawiającego z obiektem noclegowym. Szukając różnych sposobów marketingowego zachęcenia rezerwujących

do złożenia rezerwacji właśnie w danym obiekcie może się okazać, że większą zachętą będzie np. rezerwacja bez konieczności wpłacenia zaliczki, ale z zabezpieczeniem płatności poprzez pobranie od rezerwującego danych do jego karty kredytowej. Ta opcja umożliwia obciążenie konta posiadacza karty płatniczej w momencie rezygnacji przez niego z pobytu lub po jego przyjeździe. Taka forma może być atrakcyjniejsza dla tych rezerwujących, którzy nie chcą angażować bezpośrednio swoich środków finansowych na zaliczkę. **Dane kart kredytowych są bardzo silnie zabezpieczone i wymazywane, jeżeli nie zostaną użyte.**



The screenshot shows a web form for a credit card payment. At the top, it says 'Pensjonat pod kogutem' and 'Dokonujesz rezerwacji bez wpłacania zaliczki'. There are navigation links for 'Kontakt' and 'Twoje konto i rezerwacje'. A warning message states: 'UWAGA: Do opłacenia rezerwacji nr 1468 pozostało CI: 09:10 min.' The form includes a 'Cofnij' button. On the left, there is a security notice: 'Informacje dotyczące bezpieczeństwa' and 'Więcej informacji o bezpieczeństwie i kartach kredytowych znajdziesz tutaj'. Below this, a small text explains that to complete the reservation, the user must provide their card details, which will be used for payment and to secure the reservation. The main form area is titled 'Wprowadź dane swojej karty kredytowej' and contains the following fields: 'Imię' (Katarzyna), 'Nazwisko' (Basiak), 'Rodzaj karty' (with icons for Visa, Mastercard, Maestro, American Express, and Discover), 'Numer karty' (1234567654345678), 'Data ważności' (01 / 2014), and 'Kod CVV/CVC2' (123). A 'Dokonaj rezerwacji' button is at the bottom right.

Wprowadzenie w IdoSell Booking możliwości rezerwacji bez zaliczki, połączone z kolejnymi, nowymi formami płatności ma na celu uelastycznienie konfiguracji płatności i realizacji rezerwacji. To przełoży się na więcej możliwości wdrożeń oraz w efekcie na wyższe prowizje za zrealizowane rezerwacje.

IdoSell Booking – integracje z najnowszymi światowymi usługami

Ponadto usługa IdoSell Booking na bieżąco rozwijana jest o nowości zachodzące na rynku turystycznym. [Wprowadzając dwie nowe funkcjonalności oparte na współpracy z serwisem TripAdvisor: narzędzie Ekspresowa Recenzja oraz Śledzenie Konwersji, Spółka jako pierwsza w Polsce uzyskała najwyższy poziom partnerski platformy TripConnect, prowadzonej przez TripAdvisor.](#) Wyróżnienie przez światowego gracza na rynku turystycznym oraz oferowanie najnowszych możliwych rozwiązań, przyczyni się do zdobycia nowych klientów. **Spółka czerpie przychody z prowizji od zrealizowanych rezerwacji przez IdoSell Booking, stąd każdy tego typu sukces przełoży się na większe przychody w przyszłości.**

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 listopada 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 listopada 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