



Raport miesięczny IAI S.A.

za wrzesień 2016 roku

Szczecin, 10 października 2016 r.

Zgodnie z punktem 16 Załącznika Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 października 2008 roku „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect” Zarząd IAI S.A. przekazuje do publicznej wiadomości raport miesięczny za wrzesień 2016 roku.



I. Informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym Spółki, które w ocenie Spółki mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych IAI S.A.

28 września w ramach nowej segmentacji rynku NewConnect akcje IAI S.A. trafiły do najlepszego segmentu NC Focus. Trafiają tam spółki dywidendowe, generujące wzrosty przychodów i zysków oraz mające stabilną pozycję finansową i dobrą historię na giełdzie. To kolejne, obiektywne, docenienie wyników IAI S.A. Aby jeszcze podkreślić dobre wiadomości, to szacunkowe przychody ze sprzedaży w wrześniu przekroczyły 1,65 miliona netto (wzrost o około 40% w porównaniu do września 2015 roku). Z drugiej strony efekt zmian w cenniku IAI-Shop.com opisany w ubiegłym miesiącu pojawi się w październiku, a teraz prezentujemy kolejne zmiany w cenniku IdoSell Booking. To wszystko daje podstawy aby z optymizmem patrzeć na kolejne kwartały.

Szacunkowe przychody ze sprzedaży we wrześniu 2016 roku wyniosły około 1,65 - 1,7 miliona złotych netto. W trzecim kwartale według szacunków Zarządu, przychody ze sprzedaży wyniosły około 4,65 – 4,7 miliona złotych netto. Oznacza to wzrost przychodów miesięczny o około 40% wobec września 2015 i kwartalnych o 28% wobec trzeciego kwartału 2015 roku. Istotna jest także rosnąca dynamika wzrostu przychodów obserwowana w Spółce w okresie ostatnich miesięcy. Zmiany opisany w tym i poprzednich raportach jeszcze bardziej przyspieszą tę dynamikę.

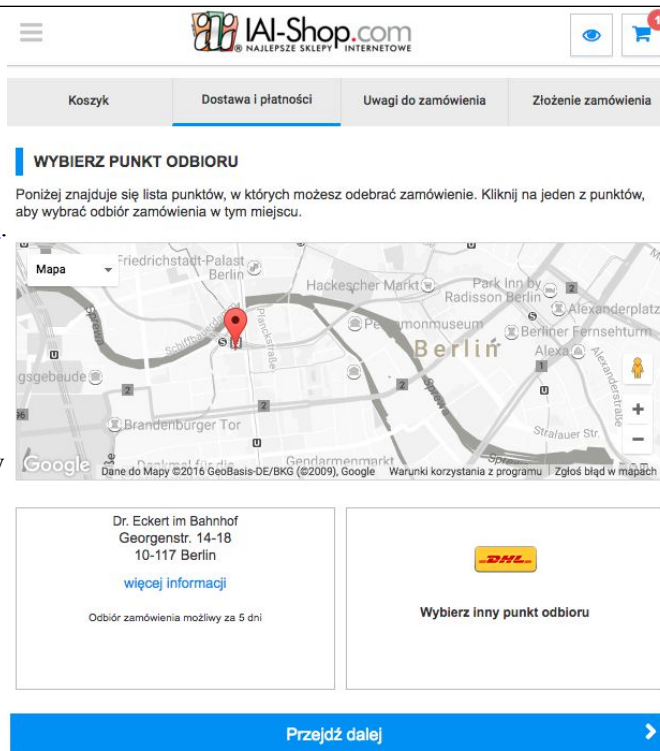
Spółka od 2012 roku starała się o uzyskanie statusu instytucji płatniczej. **We wrześniu KNF podjął decyzję o odmówieniu rejestracji Spółki.** Spółka w tej chwili prowadzi procedurę ponownego rozpatrzenia wniosku odpowiednio rozszerzonego. Jednocześnie sprzedaż usług płatniczych nie jest zagrożona, tak samo jak przychody z nich wynikające. Do czasu definitywnego zamknięcia procesu odwoławczego Spółka działa na obecnych zasadach. Spółka pracuje nad scenariuszami alternatywnymi. Zarząd nie widzi ryzyka, aby z powodu decyzji KNF, przychody Spółki uległy obniżeniu. Sprzedaż usług płatniczych jest częścią działalności Spółki, stanowiących niewielki procent. Zarząd stoi na stanowisku, że Spółka otrzyma finalnie status instytucji płatniczej, a w ewentualnej innej sytuacji, scenariusze alternatywne zapewnią Spółce utrzymanie przychodów na obecnym poziomie.

Informacje dotyczące IAI-Shop.com (IdoSell Shop):

IAI obsługuje 3500 sklepów internetowych z wielu branż. Dlatego aby zdobywać nowych klientów oraz dobrze obsługiwać obecnych musi patrzeć na rynek w szerokim zakresie, dostosowując się do specyfiki niektórych branż. **Nowe rozwiązanie jest przygotowane z myślą m. in. o księgarniach internetowych i aptekach internetowych, które sprzedają towary z niższą stawką VAT, zapewniające zmniejszenie płaconego VATu od przesyłek kurierskich. Pozwala im na rozłożenie kosztu dostawy.** Dzięki temu sklep internetowy może być bardziej konkurencyjny, ponieważ jest bardziej efektywny podatkowo. Ceny towarów powiększają się automatycznie po złożonym zamówieniu, wliczając w nie koszt przesyłki i nie wpływając na końcową cenę brutto prezentowaną klientom sklepu internetowego. **Takie rozwiązania pozwalają lepiej zarabiać obecnym klientom, co przekłada się na ich rozwój oraz zdobywać nowych klientów z branż, które potrzebują takich rozwiązań. To przekłada się na wzrost przychodów samej Spółki.**

Spółka przedstawiła także kolejne dwa, ciekawe rozwiązania proekspertowe. Pierwszym z nich jest [możliwość wysyłki towarów klientom z Niemiec do niemieckich Parcelshop, Packstation i urzędów pocztowych bez konieczności podpisywania umowy z niemieckim DHL](#).

Polscy sprzedawcy coraz chętniej i odważniej patrzą na możliwości sprzedaży zagranicznej. Podstawą jest tutaj dobra logistyka. DHL Polska w ramach unifikacji polskiego i niemieckiego rynku, oferuje polskiemu sklepowi internetowemu możliwość wysyłki zamówień do niemieckich punktów odbioru, w ramach jednej integracji. **IAI w bliskiej współpracy partnerskiej z DHL przystosowała sklepy internetowe do obsługi wysyłki zamówień do Parcelshop i podania niemieckiego numeru klienta (Postnummer), który jest niezbędny aby zamówić odbiór w punkcie.** Dodatkowo niemiecki klient zyska możliwość wybierania punktu odbioru z przyjaznej mapki, od razu w procesie zakupowym, bez konieczności opuszczania sklepu - to rozwiązanie zdaje się oczywiste dla polskich konsumentów, a jest rzadko spotykane w Niemczech. [Drugim usprawnieniem eksportu jest łatwiejsze zarządzanie integracją sprzedaży na Amazon Marketplace z IAI-Shop.com.](#) Zmiana kodów po których identyfikowany jest towar w sprzedaży na Amazon Marketplace, z pozoru mała, niesie spore konsekwencje, ponieważ dużo łatwiej jest przemieścić sklep na IAI-Shop.com, jeżeli firma prowadziła wcześniej tylko sprzedaż przez Amazon (także w przypadku nowych klientów z zagranicy) oraz łatwiej jest rozpocząć sprzedaż na tej platformie sklepowej z Polski. **Oba rozwiązania dają dużą szansę rozwoju polskim sprzedawcom, których wzrosty sprzedaży przez opłaty abonamentowe oraz prowizyjne przekładają się na wzrost przychodów Spółki.**



Informacje dotyczące IdoSell Booking (więcej: <http://www.idosell.com/pl/booking/blog>)

IAI pozyskuje systematycznie nowych klientów w usłudze IdoSell.com/booking i nowi klienci przynoszą nowe potrzeby oraz wymagania. Z drugiej strony, za zmieniającymi się klientami oraz rynkiem musi nadążać oferta Spółki i jej cennik. Aby maksymalnie dopasować się [do oczekiwań rynku Spółka przygotowała nowy Cennik i Regulamin usługi rezerwacji miejsc noclegowych oraz dziennych www.IdoSell/Booking](#). Zmiany w Regulaminie oraz Cenniku dotyczą głównie zupełnie nowego podejścia do tzw. abonamentów z opłatą płaską (bez prowizji). Spółka wprowadziła też nową ofertę, indywidualną ofertę, dla dużych i bardzo dużych ośrodków (powyżej 100 pokoi). Nowa struktura abonamentów jest lepiej dostosowana niż poprzednia, ponieważ oferta jest przygotowana dla małych, średnich i dużych klientów. **Zmiany są odpowiedzią na sygnalizowane przez Klientów potrzeby i docelowo mają pomóc zdobywać nowych klientów i przełożyć się na wyższe przychody w kolejnych kwartałach.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych we wrześniu 2016 zachęcamy do sprawdzenia strony internetowej IAI S.A.: <http://www.idosell.com/pl/corp/ir-news/>



Duża innowacyjność i inwestycje w poprawę wydajności i jakości obsługi klientów silnie wspierane działaniami promocyjnymi, szczególnie PR, podjęte od debiutu w 2009 roku, przynoszą pozytywny w postaci nowych zamówień i rosnącego zainteresowania mediów oraz klientów Spółką.

II. Wykaz wszystkich informacji opublikowanych przez Emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem.

We wrześniu 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 września 2016 r. – [Raport miesięczny za sierpień 2016 r.](#)

We wrześniu 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości przez system ESPI jeden raport:

1. 14 września 2016 r. - [Komunikat Zarządu w sprawie odmowy wydania zezwolenia na świadczenie usług jako Krajowa Instytucja Płatnicza](#)

III. Informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym niniejszym raportem.

IAI S.A. realizuje aktualnie projekty inwestycyjne, przy których wykorzystywane są m.in. środki pochodzące z emisji akcji serii C. Są to przede wszystkim: zwiększanie zatrudnienia, przeprowadzenie ekspansji zagranicznej oraz stały rozwój usługi i penetracja rynku polskiego.

Z uwagi na dokonywane inwestycje oraz posiadane przed emisją akcji serii C własne środki finansowe trudno jest jednoznacznie określić skalę wykorzystania środków pochodzących z emisji przy realizacji poszczególnych projektów.

Środki pozyskane z emisji wykorzystywane są zgodnie z celami emisyjnymi tzn. zwiększenia udziału w rynku polskim i dokonania ekspansji zagranicznej.

IV. Kalendarz inwestora obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w miesiącu w październiku i listopadzie 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W październiku i listopadzie 2016 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 listopada 2016 r. - Raport miesięczny za październik 2016 r.
2. 14 listopada 2016 r. - Raport okresowy za III kwartał 2016 r.

Zawsze aktualny [kalendarz oraz archiwalne raporty można sprawdzić na stronach internetowych IAI S.A. w dziale relacji inwestorskich](#)