



# Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 października 2014 r. do 31 grudnia 2014 r.

Szczecin, 13 lutego 2015 r.

## Spis treści

<b>Informacje ogólne</b> .....	<b>3</b>
DANE SPÓŁKI.....	3
ORGANY SPÓŁKI.....	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ. ....	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY.....	3
<b>Wybrane dane finansowe</b> .....	<b>4</b>
DANE BILANSOWE.....	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	4
<b>Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe</b> .....	<b>5</b>
BILANS NA 31 GRUDNIA 2014 R.....	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA CZWARTY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	6
RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA CZWARTY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	7
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	7
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI.....	7
<b>Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe</b> .....	<b>9</b>
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	11
<b>Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki</b> .....	<b>12</b>
INWESTYCJA W CUPSELL.PL SP. Z O. O. - DOTARCIE DO NOWEGO, DYNAMICZNEGO RYNKU.....	12
KOMPLEKSOWE I EFEKTYWNE DOSTOSOWANIE E-SKLEPÓW DO SZEROKICH ZMIAN W PRAWIE.....	13
NAGRODY DELOITTE FAST50 CEE I FAST500 EMEA PO RAZ KOLEJNY POTWIERDZAJĄ SZYBKI ROZWÓJ SPÓŁKI.....	15
ZACIEŚNIENIE WSPÓŁPRACY Z WYDZIAŁEM INFORMATYKI ZUT I EDUKACJA STUDENTÓW.....	16
NOWY CENNIK IDOSELL BOOKING – KORZYSTNE OPCJE DLA WIĘKSZYCH OŚRODKÓW NOCLEGOWYCH.....	16
<b>Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie</b> .....	<b>18</b>
MASKA STANDARD RWD – SKLEPY NIGDY WCZEŚNIEJ NIE BYŁY TAK FUNKCJONALNE, PIĘKNE I MOBILNE NA RAZ.....	18
INTEGRACJA ZE STREFĄ MAREK ALLEGRO – SZANSA DLA PROFESJONALISTÓW NA ZNACZNE ZWIĘKSZENIE SPRZEDAŻY PRZEZ NAJWIĘKSZY POLSKI SERWIS AUKCYJNY.....	19
SKLEP AUKCYJNY EBAY – ROZBUDOWANIE IDEI RWD W HANDLU AUKCYJNYM I KOLEJNY SPOSÓB NA EKSPORT Z SKLEPU INTERNETOWEGO.....	19
FACEBOOK PLACES – EFEKTYWNE WYKORZYSTANIE POTENCJAŁU SOCIAL MEDIA W SPRZEDARZY MIEJSC NOCLEGOWYCH.....	20
<b>Przedmiot działalności Spółki</b> .....	<b>22</b>
<b>Struktura akcjonariatu</b> .....	<b>25</b>

# Informacje ogólne

## Dane spółki

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

## Organy spółki

W skład Zarządu IAI S.A. na dzień 31 grudnia 2014 roku wchodził:

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

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

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

W okresie od 1 października do 31 grudnia 2014 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany.

## Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej.

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Emitent nie tworzy, ani nie wchodzi w skład grupy kapitałowej.

## Liczba zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty

Na dzień 31 grudnia 2014 roku w zatrudnieniu u Emitenta wynosiło 48 osób, wobec 56 na koniec czwartego kwartału 2013 roku.

# Wybrane dane finansowe

## Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.12.2014	w złotych na 31.12.2013
<b>AKTYWA</b>		
Wartości niematerialne i prawne	328 887,76	408 752,81
Rzeczowe aktywa trwałe	271 498,24	312 300,57
Należności długoterminowe		
Inwestycje długoterminowe	1 179 870,00	479 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 946,00	32 946,00
Zapasy		
Należności krótkoterminowe	952 700,60	624 242,88
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	3 611 672,25	2 947 353,93
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	42 043,00	34 214,04
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>6 419 617,85</b>	<b>4 839 680,23</b>
<b>PASYWA</b>		
Kapitał własny	4 252 249,67	3 017 921,15
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego		
Rezerwy na zobowiązania	69 991,31	69 991,31
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania krótkoterminowe	2 097 376,87	1 751 767,77
Rozliczenia międzyokresowe		
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>6 419 617,85</b>	<b>4 839 680,23</b>

## Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.10- 31.12.2014	w złotych za 01.10- 31.12.2013	w złotych 01.01- 31.12.2014 <sup>1</sup>	w złotych 01.01- 31.12.2013 <sup>1</sup>
Przychody netto ze sprzedaży	3 613 350,48	2 554 177,13	12 149 676,44	8 646 989,83
Koszty działalności operacyjnej	3 074 479,43	2 551 036,76	10 397 119,87	8 202 548,94
Amortyzacja	31 726,42	30 323,63	136 907,88	152 085,71
Zysk/strata na sprzedaży	538 871,05	3 140,37	1 752 556,57	444 440,89
Pozostałe przychody operacyjne	27 695,52	200 464,97	244 181,12	202 587,77
Pozostałe koszty operacyjne	58 659,34	113 960,69	86 541,99	124 717,43
Zysk / strata z działalności operacyjnej	507 907,23	89 644,65	1 910 195,70	522 311,23
Przychody finansowe	29 809,08	40 959,41	104 367,95	82 759,82
Koszty finansowe	7 498,23	7 752,56	7 712,98	8 335,27
Zysk / strata z działalności gospodarczej	530 218,08	122 851,50	2 006 850,67	596 735,78
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	530 218,08	122 851,50	2 006 850,67	596 735,78
Podatek dochodowy	136 976,00	17 216,00	388 461,00	166 202,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	393 242,08	105 635,50	1 618 389,67	430 533,78

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

# Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

## Bilans na 31 grudnia 2014 r.

Pozycja	W złotych na 31.12.2014	W złotych na 31.12.2013
<b>AKTYWA</b>		
<b>Aktywa trwałe</b>		
Wartości niematerialne i prawne	328 887,76	408 752,81
Rzeczowe aktywa trwałe	271 498,24	312 300,57
Należności długoterminowe		
Inwestycje długoterminowe	1 179 870,00	479 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 946,00	32 946,00
<b>Razem aktywa trwałe</b>	<b>1 813 202,00</b>	<b>1 233 869,38</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>		
Zapasy		
Należności krótkoterminowe	952 700,60	624 242,88
Inwestycje krótkoterminowe	3 611 672,25	2 947 353,93
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	42 043,00	34 214,04
<b>Razem aktywa obrotowe</b>	<b>4 606 415,85</b>	<b>3 605 810,85</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>6 419 617,85</b>	<b>4 839 680,23</b>
<b>PASYWA</b>		
<b>Kapitał własny</b>		
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Należne wpływy na kapitał podstawowy		
Udziały własne		
Kapitał zapasowy	1 685 775,75	1 650 775,75
Kapitał z aktualizacji wyceny		
Pozostałe kapitały rezerwowe	127 534,78	120 988,12
Zysk (strata) z lat ubiegłych	4 925,97	
Zysk (strata) netto roku bieżącego	1 618 389,67	430 533,78
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego		
<b>Razem kapitał własny</b>	<b>4 252 249,67</b>	<b>3 017 921,15</b>
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>		
Rezerwy na zobowiązania	69 991,31	69 991,31
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania krótkoterminowe	2 097 376,87	1 751 767,77
Rozliczenia międzyokresowe		
<b>Razem zobowiązania</b>	<b>2 167 368,18</b>	<b>1 821 759,08</b>
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>6 419 617,85</b>	<b>4 839 680,23</b>

## Rachunek zysków i strat za czwarty kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.10-31.12.14	W złotych za 01.10-31.10.13	W złotych na 31.12.2014 <sup>1</sup>	W złotych na 31.12.2013 <sup>1</sup>
<b>A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:</b>	<b>3 613 350,48</b>	<b>2 554 177,13</b>	<b>12 149 676,44</b>	<b>8 646 989,83</b>
Przychody netto ze sprzedaży produktów				
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów				
Przychody ze sprzedaży usług	3 613 350,48	2 554 177,13	12 149 676,44	8 646 989,83
<b>B.Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>3 074 479,43</b>	<b>2 551 036,76</b>	<b>10 397 119,87</b>	<b>8 202 548,94</b>
Amortyzacja	31 726,42	30 323,63	136 907,88	152 085,71
Zużycie materiałów i energii	50 005,23	93 963,44	143 437,63	259 560,69
Usługi obce	1 746 002,84	1 275 466,67	5 027 723,25	3 554 960,76
Podatki i opłaty	15 836,80	21 848,23	77 214,87	84 522,52
Wynagrodzenia	1 011 045,21	936 459,33	4 086 962,06	3 503 409,86
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	161 792,39	179 792,80	805 913,01	604 674,63
Pozostałe koszty rodzajowe	58 070,54	13 182,66	118 961,17	43 334,77
Wartość sprzedanych towarów i materiałów				
<b>C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży</b>	<b>538 871,05</b>	<b>3 140,37</b>	<b>1 752 556,57</b>	<b>444 440,89</b>
<b>D.Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>27 695,52</b>	<b>200 464,97</b>	<b>244 181,12</b>	<b>202 587,77</b>
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
Dotacje	32,86	189 187,45	200 428,64	189 187,45
Inne przychody operacyjne	27 662,66	11 277,52	43 752,48	13 400,32
<b>E.Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>58 659,34</b>	<b>113 960,69</b>	<b>86 541,99</b>	<b>124 717,43</b>
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	55 400,62		55 400,62	110 046,27
Inne koszty operacyjne	3 258,72	3 914,42	31 141,37	14 671,16
<b>F.Zysk / strata z działalności operacyjnej</b>	<b>507 907,23</b>	<b>89 644,65</b>	<b>1 910 195,70</b>	<b>522 311,23</b>
<b>G.Przychody finansowe</b>	<b>29 809,08</b>	<b>40 959,41</b>	<b>104 367,95</b>	<b>82 759,82</b>
Dywidendy i udziały w zyskach			49 253,73	
Odsetki	29 751,36	40 953,63	55 056,50	82 754,04
Zysk ze zbycia inwestycji				
Aktualizacja wartości inwestycji				
Inne	57,72	5,78	57,72	5,78
<b>H.Koszty finansowe</b>	<b>7 498,23</b>	<b>7 752,56</b>	<b>7 712,98</b>	<b>8 335,27</b>
Odsetki	6 418,17	7 495,29	6 426,81	7 548,18
Strata ze zbycia inwestycji				
Aktualizacja wartości inwestycji				
Inne	1 080,06	257,27	1 286,17	787,09
<b>I.Zysk / strata z działalności gospodarczej</b>	<b>530 218,08</b>	<b>122 851,50</b>	<b>2 006 850,67</b>	<b>596 735,78</b>
<b>J.Wynik zdarzeń nadzwyczajnych</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,0</b>	<b>0,00</b>
Zyski nadzwyczajne				

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

Straty nadzwyczajne				
<b>K.Zysk / strata brutto</b>	<b>530 218,08</b>	<b>122 851,50</b>	<b>2 006 850,67</b>	<b>596 735,78</b>
<b>L.Podatek dochodowy</b>	<b>136 976,00</b>	<b>17 216,00</b>	<b>388 461,00</b>	<b>166 202,00</b>
<b>M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku</b>				
<b>N.Zysk / strata netto</b>	<b>393 242,08</b>	<b>105 635,50</b>	<b>1 618 389,67</b>	<b>430 533,78</b>

## Rachunek przepływów pieniężnych za czwarty kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.10-31.12.14	W złotych za 01.10-31.12.13	W złotych na 31.12.2014 <sup>2</sup>	W złotych na 31.12.2013 <sup>2</sup>
<b>A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	393 242,08	105 635,50	1 618 389,67	430 533,78
II. Korekty o pozycje	270 666,76	-25 210,81	-91 532,41	-1 923,86
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	663 908,84	80 424,69	1 526 857,26	428 609,92
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>				
I. Wpływy	0,00	0,00	49 253,73	0,00
II.Wydatki	711 919,66	284 846,88	728 160,16	807 729,66
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-711 919,66	-284 846,88	-678 906,43	-807 729,66
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>				
I.Wpływy	200 428,64	194 259,63	200 428,64	194 259,63
II.Wydatki	0,0	23 750,60	384 061,15	350 000,00
III.Środki pieniężne netto z działalności finansowej	200 428,64	170 509,03	-183 632,51	-155 740,37
<b>D.Przepływy pieniężne netto razem</b>	<b>152 417,82</b>	<b>-33 913,16</b>	<b>664 318,32</b>	<b>-534 860,11</b>
<b>E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych</b>				
<b>F.Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>3 459 254,43</b>	<b>2 981 267,09</b>	<b>2 947 353,93</b>	<b>3 482 214,04</b>
<b>G.Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>3 611 672,25</b>	<b>2 947 353,93</b>	<b>3 611 672,25</b>	<b>2 947 353,93</b>

## Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 31.12.2014	w złotych na 31.12.2013
I. Kapitał własny na początek okresu	2 587 387,37	3 041 671,75
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	2 587 387,37	3 041 671,75
II Kapitał własny na koniec okresu	4 252 249,67	3 017 921,15
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	4 252 249,67	3 017 921,15

## 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:

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

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2014 do 31 grudnia 2014 r.

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

Strona 7/25

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 umarzone jednorazowo w zależności od charakteru tych że, a powyżej 3.500 złotych zaliczane są do składników aktywów, wprowadzone do ewidencji oraz amortyzowane przy wykorzystaniu metody liniowej,
2. Środki trwałe – według cen nabycia 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 umarzone jednorazowo w zależności od charakteru tych że, a powyżej 3.500 złotych zaliczane są do składników aktywów, wprowadzone do ewidencji oraz amortyzowane przy wykorzystaniu metody liniowej,
3. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe – w wartości nominalnej,
4. Należności krótkoterminowe – w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem ostrożności, przy uwzględnieniu odsetek za zwłokę w zapłacie z żądaniem, których wystąpiono do kontrahenta,
5. Inwestycje krótkoterminowe, w tym środki pieniężne – w wartości nominalnej,
6. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe – czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych w wartości nominalnej,
7. Kapitały własne – w wartości nominalnej, według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa, statutem spółki. Kapitał podstawowy wykazano w wysokości określonej w statucie Spółki i wpisanej w rejestrze sądowym,
8. Rezerwy – w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości,
9. Zobowiązania – w kwocie wymagającej zapłaty z wyjątkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług wycenionych według wartości nominalnej, w stosunku, do których kontrahenci odstąpili od naliczania odsetek,
10. Rozliczenia międzyokresowe – według wartości nominalnej.
11. Spółka sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z art. 45 Ustawy o rachunkowości. Uszczegółowienie informacji wykazanych w sprawozdaniu zawiera informacja dodatkowa przedstawiona za pomocą not.
12. Sposób sporządzania i pomiaru wyniku finansowego Spółki wynika ze specyfiki prowadzonej działalności (działalność usługowa) oraz ewidencji kosztów w układzie rodzajowym na zespole „4” – Koszty według rodzajów i oparty jest o porównawczy rachunek zysków i strat.

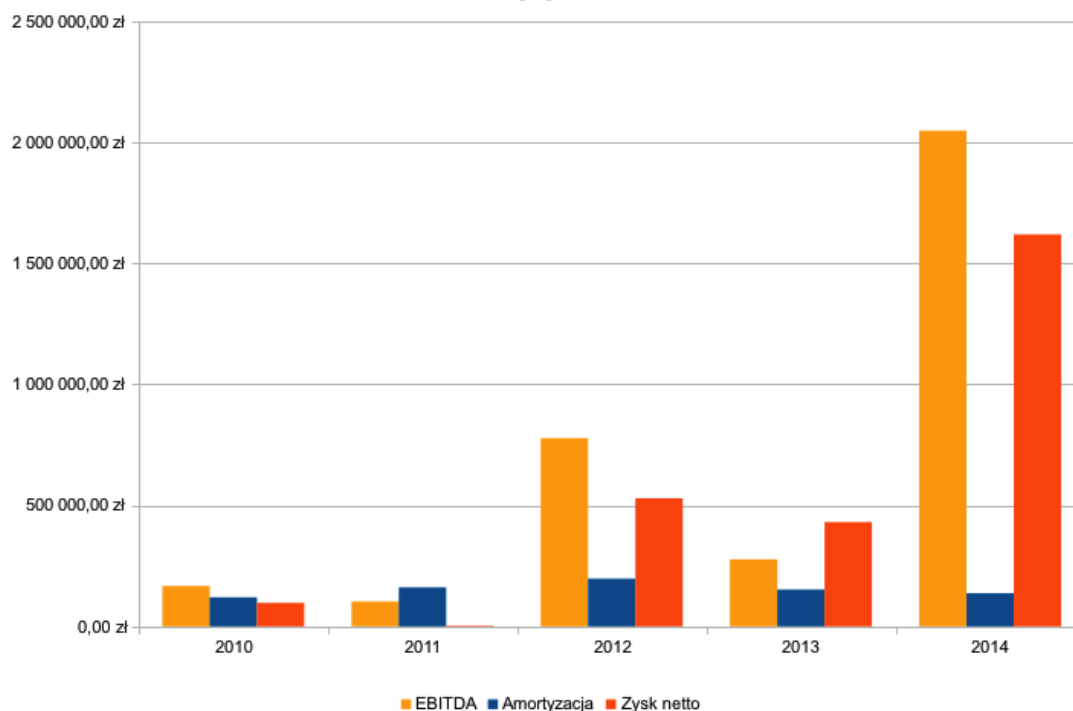


# Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Spółka osiągnęła kolejny kwartał z rzędu wzrost przychodów powyżej 40% oraz utrzymała rentowność ze sprzedaży (ROS) powyżej 10%. Przy czym oba wskaźniki są bardzo podobne dla całego 2014 roku i jego ostatniego kwartału.

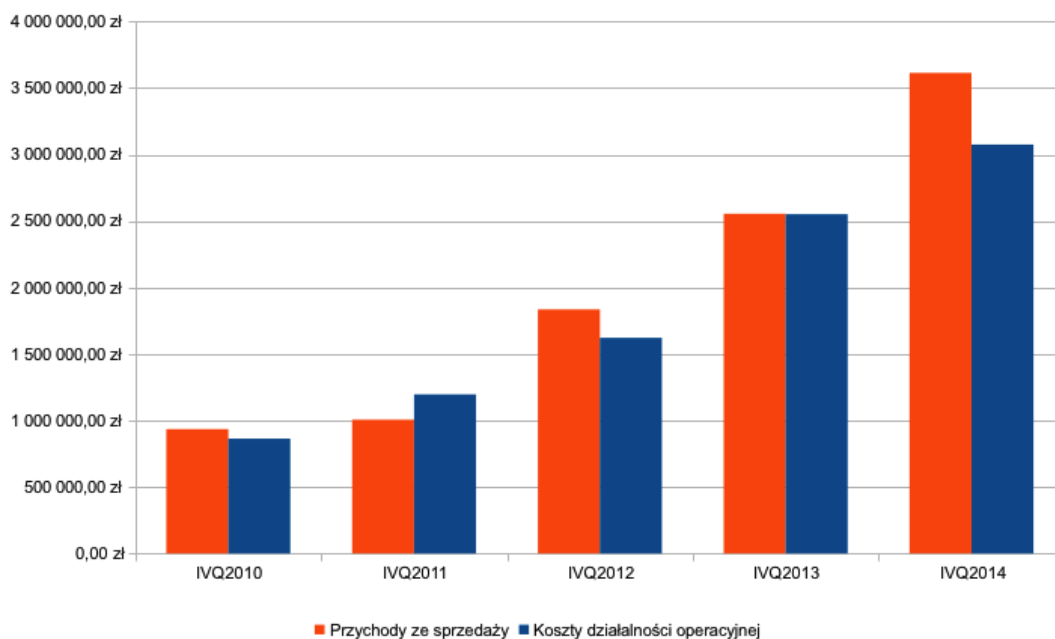
O wysokiej rentowności Spółki świadczą wskaźniki: ROS wynosi po całym roku 13,32%, ROE 38% a ROA 25,21%. Widać to także po szybkim wzroście EBITDA, która przekroczyła 2 miliony złotych.

EBITDA, zysk netto i amortyzacja w kolejnych latach



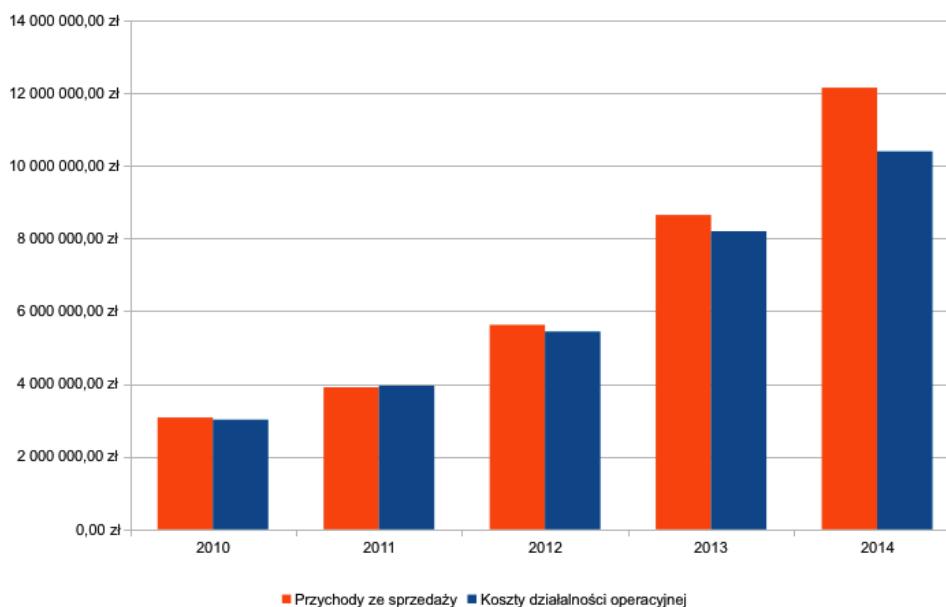
Najważniejsza jest jednak konsekwencja w budowaniu wartości Spółki. Jej przychody w czwartym kwartale 2014 roku były o **41,5% wyższe** niż w analogicznym okresie 2013 roku i o **niemal 100% wyższe niż w czwartym kwartale 2012 roku**. Przy czym w ciągu roku koszty działalności operacyjnej wzrosły o 20,5%. To naturalnie przełożyło się na wyższą rentowność. Bardzo istotne jest, że wolniejszy wzrost kosztów idzie w parze z zwiększeniem bezpieczeństwa i efektywności oferowanych na rynku usług, potwierdzonych np. bardzo wysokim SLA.

Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej  
w kolejnych czwartych kwartałach



Bardzo podobne tempo wzrostu przychodów widać także w ujęciu rocznym. **Od 2012 roku Spółka osiągnęła ponad dwukrotny wzrost przychodów, a w całej historii notowań na NC, czyli od 2010 roku, wzrost przychodów jest czterokrotny.** Jest to też piąty rok z rzędu, który Spółka zamyka dodatnim wynikiem finansowym.

Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej w kolejnych latach



Warto zaznaczyć, że **wysokie tempo wzrostu przychodów oraz rentowności udało się uzyskać utrzymując wysokie nakłady inwestycyjne, które umacniają pozycję Spółki jako lidera technologicznego na rynku e-handlu**. Stałe inwestycje w infrastrukturę oraz oprogramowanie, zapewniają coraz wyższy standard usług, co przekłada się na rosnące przychody, co przekłada się na generowanie coraz wyższych zasobów gotówki.

Nadwyżki gotówki są z powodzeniem inwestowane nie tylko w usługi własne Spółki, ale także **przejęcia innych firm**. Rachunek przepływów finansowych wskazuje, że pomimo inwestycji w CupSell.pl sp. z o.o. (inwestycja opisana daje w tym raporcie) oraz wypłatą dywidendy, **Spółka zakończyła czwarty kwartał i cały 2014 rok z stanem gotówki wyższym niż na początku okresu**.

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 zyskowność, 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 zatrzymywaniu 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 a CashRatio 1,73, 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

Prognozy zostały zrealizowane w 88%. [W styczniu 2015 r. Spółka ogłosiła prognozy na lata 2015 – 2016](#).

## 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 podjęła szereg proaktywnych działań, które zapewnią jej dalsze wzrosty w przyszłości. Na pewno inwestycje w nowy segment rynku, poprzez CupSell.pl oraz edukację studentów, czyli przyszłych pracowników, zwrócą się wizerunkowo i finansowo.

**Inwestycja w CupSell.pl sp. z o. o. - dotarcie do nowego, dynamicznego rynku.**



Spółka intensywnie pracuje nad powiększeniem swojego rynku. Jednak usługa IAI-Shop.com (IdoSell Shop za granicą) kierowa jest do profesjonalnych sprzedawców. Dla drobnych sprzedawców, często prowadzących sklepy internetowe przy okazji innego biznesu, usługa Spółki jest zbyt zaawansowana. Dlatego, [aby jeszcze bardziej zwiększyć swój udział w rynku i dotrzeć do nowej grupy klientów IAI S.A. nabyła 35% udziałów w CupSell sp. z o.o.](#), spółce świetnie znanej w polskim e-handlu, bardzo szybko rosnącej i zdobywającej sympatię klientów

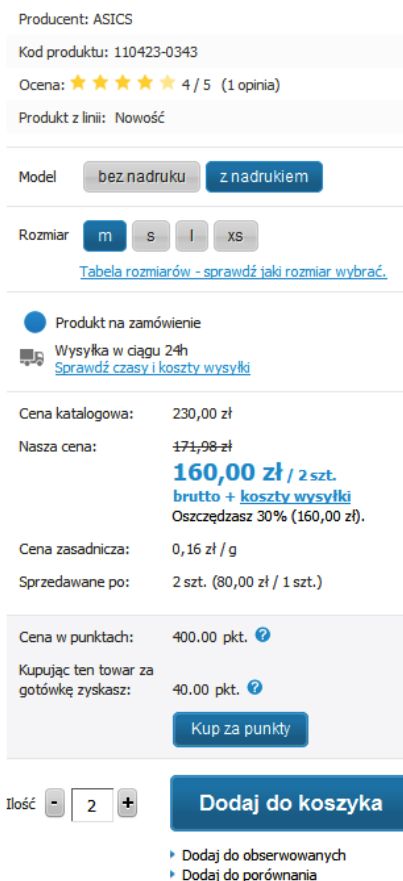
nieszablonowym podejściem do ich obsługi. CupSell to platforma, na której blogerzy, youtuberzy, organizatorzy imprez, zespoły muzyczne, graficy i praktycznie każdy, kto czuje takie powołanie, mogą otworzyć bez żadnego ryzyka prosty sklep internetowy i sprzedawać odzież i gadżety z personalizowanymi, zaprojektowanymi specjalnie pod tę osobę grafikami. CupSell zajmuje się ich produkcją i dostarczeniem do klienta. Obecnie obsługuje już kilkadziesiąt tysięcy sprzedawców z Polski. **CupSell zdobywa też rynki zagraniczne.**

Klientami IAI-Shop.com (IdoSell Shop za granicą) są głównie profesjonalni sprzedawcy, a inwestycja w CupSell.pl pozwala zdobyć IAI S.A. znaczny udział w rynku mniejszych sprzedawców, dla których IAI-Shop.com jest zbyt rozbudowanym narzędziem. Oferta obu firm idealnie się uzupełnia. CupSell.pl i IAI S.A. już zapowiadają wprowadzenie nowych usług, które pozwolą szybko rozwijać się CupSell.pl, ale dzięki nieszablonowemu podejściu do biznesu wprowadzą powiew świeżego powietrza do polskiego e-handlu. **Spółka oczekuje wpływów z dywidend z działalności CupSell.pl w ciągu trzech lat oraz praktycznie natychmiastowego poszerzenia bazy obsługiwanych podmiotów o kilkadziesiąt tysięcy małych sklepów.**

## Kompleksowe i efektywne dostosowanie e-sklepów do szerokich zmian w prawie

IAI S.A. zapewnia swoim Klientom bezpieczeństwo. Jednym z elementów tej polityki jest oferowanie rozwiązań zgodnych z obecnie obowiązującym prawem, zarówno w ramach dostępnych bezpłatnie szablonów standardowych jak i w ramach realizacji indywidualnych. [W związku z wejściem w życie nowej ustawy dotyczącej sprzedaży internetowej, Spółka przygotowała szereg zmian i propozycji, tak aby sklepy Klientów były zgodne z najwyższymi standardami wymogów prawnych.](#) Zmiany były bardzo szerokie i kompleksowe i obejmują:

1. **Nowy format e-maila potwierdzającego zamówienie.**
2. **Nowy wzór regulaminu sklepu internetowego** – Spółka opracowała nowy wzorzec regulaminu do samodzielnego pobrania, instalacji w panelu administracyjnym oraz dostosowania pod kątem własnego sklepu.
3. **Nowe wersje masek STANDARD** - Jednym z obszarów regulowanych przez nową Ustawę są informacje i sposób ich przedstawiania na stronie sklepu. **Nowe maski są przygotowane pod tym kątem, a wdrożenia indywidualne wymagają zleconych prac graficznych, co wprost przełoży się na przychody Spółki.** Najważniejsze pod kątem ustawy zmiany w budowie i wyglądzie masek:
  1. **Nowe podstrony informacyjne.**
  2. **Nowy wygląd cen w miejscach pozwalających na wrzucenie towaru do koszyka** - Ustawa nakłada obowiązek poinformowania klienta o całkowitej cenie towaru, wraz z informacją o zawartych podatkach, a także poinformowanie o niezbędnych kosztach dodatkowych związanych z realizacją zamówienia (koszty wysyłki). Zmianie uległa typowa podstrona pojedynczego towaru, gdzie cena zapisywana jest teraz w formacie: "100,00 zł brutto + koszty wysyłki".



Producent: ASICS  
Kod produktu: 110423-0343  
Ocena: ★★★★★ 4 / 5 (1 opinia)  
Produkt z linii: Nowość

Model:

Rozmiar:      
[Tabela rozmiarów - sprawdź jaki rozmiar wybrać.](#)

Produkt na zamówienie  
Wysyłka w ciągu 24h  
[Sprawdź czasy i koszty wysyłki](#)

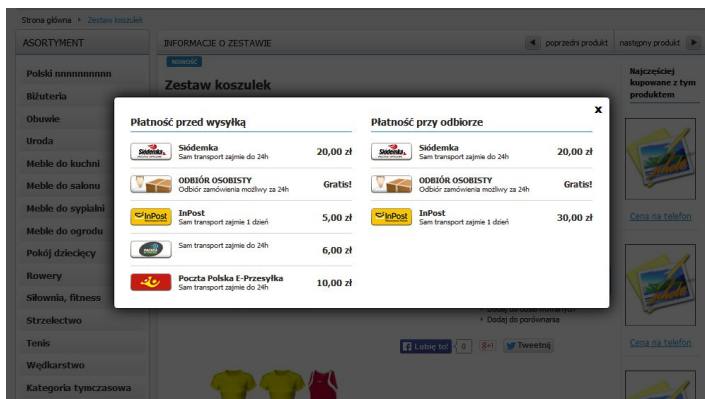
Cena katalogowa: 230,00 zł  
Nasza cena: ~~171,98 zł~~  
**160,00 zł / 2 szt.**  
brutto + koszty wysyłki  
Oszczędzasz 30% (160,00 zł).

Cena zasadnicza: 0,16 zł / g  
Sprzedawane po: 2 szt. (80,00 zł / 1 szt.)

Cena w punktach: 400.00 pkt. ?  
Kupując ten towar za gotówkę zyskasz: 40.00 pkt. ?

Ilość:

[Dodaj do obserwowanych](#)  
[Dodaj do porównania](#)



3. **Link pozwalający na podgląd pełnej tabeli kosztów dostaw** - Ustawodawca nakazuje również jasne informowanie o przewidywanym czasie dostawy zamówienia do klienta. W sklepach IAI-Shop.com (IdoSell Shop za granicą) od lat funkcjonuje precyzyjny moduł wyliczania czasów realizacji i ich prezentacji w sklepie. Oczekiwania ustawodawcy zostały więc przez IAI wypełnione z ogromnym wyprzedzeniem.
4. **Wyraźne rozpiśanie kosztów ponoszonych przez klienta podczas składania zamówienia** - Jest to kolejny element, który Spółka realizuje już od dawna budując dla sklepy Klientów.
5. **Nowa podstrona potwierdzenia zamówienia** - Potwierdzenie składanego zamówienia, czyli podstrona zbierająca wszystkie informacje i wybory klienta została znacznie zmieniona. W porównaniu do wcześniej stosowanej wersji Spółka zmieniła układ niektórych elementów, mocne i obowiązkowe wyróżnienie informacji o towarach i cenach. Dodatkowe pola checkbox wymagane do oznaczenia przez klienta, dodanie informacji o stawce vat, specjalna obsługa zamówień zawierających towary wirtualne oraz zmiana literału na najważniejszym przycisku.
6. **Szczegóły złożonego zamówienia** - Podstrona, na której klient śledzi status realizacji, dokonuje płatności, pobiera dokumenty do zamówienia. Wprowadzone udoskonalenia obejmują listę zamówionych towarów (dokładny opis zamówionego modelu, rozpiska towarów znajdujących się w zamówionym zestawie) oraz obsługi zaliczek (bardziej sugestywna nomenklatura i rozpiska opłat w przypadku kupowania towarów wymagających zaliczki).

ZAMÓWIONE TOWARY	Cena jedn.	VAT	Ilość	Wartość
Flour 15ml perfumy toalet.	93,48 zł	23.0%	1 szt.	93,48 zł
Żel pod prysznic: Algi 200 ml	7,46 zł	5.0%	1 szt.	7,46 zł
<b>Zestaw koszulek</b>				
Składowe zestawu:				
- Koszulka do biegania damska Asics TIGER TOP (Rozmiar: s)	116,85 zł	23.0%	1 szt.	116,85 zł
- Towar wirtualny				
- Koszulka do biegania Asics Single (Rozmiar: xl) <i>Ułoga</i>				
ZAMÓWIONE TOWARY WIRTUALNE	Cena jedn.	VAT	Ilość	Wartość
Pomadka długotrwala 03	180,50 zł	0.0%	1 szt.	180,50 zł
DOSTAWA I PŁATNOŚĆ:				
Forma dostawy: Siódemka <i>zmię</i>				20,00 zł
Forma płatności: Bank Zachodni WBK S.A. <i>zmię</i>				
Płatność: przed wysyłką				
Wartość zamówienia:				419,25 zł
Dodatkowe opłaty:				+ 20,00 zł
Opłcone z salda:				- 0,00 zł
(podatki na koncie klienta)				
Rabat:				- 20,96 zł
<b>Do zapłaty:</b>				<b>418,29 zł brutto</b>
<input type="checkbox"/> Akceptuję warunki <i>zobowiązani</i> <input type="checkbox"/> Zapoznałem się z moim <i>zawem do odstąpienia od umowy</i> <input type="checkbox"/> Wyrażam zgodę i proszę zarazem o rozpoczęcie świadczenia usługi przed upływem terminu do odstąpienia od umowy. Jestem świadomy/ą, że w przypadku rozpoczęcia świadczenia usługi tracę moje prawo do odstąpienia od umowy. <input type="checkbox"/> Wyrażam zgodę i proszę zarazem o spełnienie świadczenia przed upływem terminu do odstąpienia od umowy. Jestem świadomy/ą, że w przypadku całkowitego spełnienia świadczenia tracę moje prawo do odstąpienia od umowy.				
<b>Zamówienie z obowiązkiem zapłaty</b>				

Dla Inwestorów, te zmiany w prawie i sprawna reakcja Spółki na nie, są bardzo ważną informacją. **Potwierdzają, że sprawnie działająca platforma w modelu SaaS jest w stanie najszybciej i najbardziej efektywnie reagować na zmiany otoczenia. Uwidacznia Klientom korzyści z bycia częścią większej organizacji, która naturalnie dba o ich bezpieczeństwo.** Po publikacji i przygotowaniu szeregu zmian Spółka zrealizowała kolejne zamówienia, złożone przez Klientów przekonanych do Spółki, właśnie przez jej przygotowanie do zmian w prawie. Co więcej, obecnie Klienci składają zamówienia na płatne prace graficzne, dostosowujące ich sklepy do nowego stanu prawnego. **Takie proaktywne działanie ma więc bardzo korzystne implikacje finansowe i wizerunkowe.**

## Nagrody Deloitte Fast50 CEE i Fast500 EMEA po raz kolejny potwierdzają szybki rozwój Spółki.

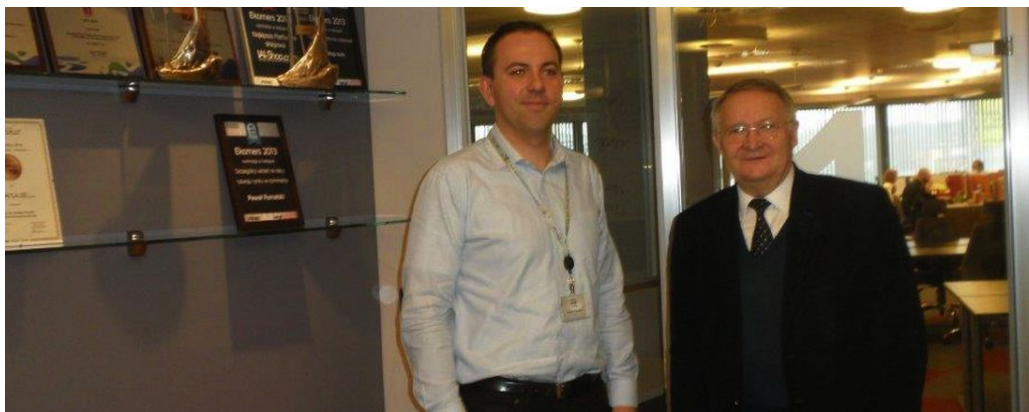
Spółka zwiększa bardzo szybko i systematycznie sprzedaż już od 9 lat, co owocuje [czwartą z rzędu nagrodą Deloitte Fast50 CEE](#). W tym roku tylko dwie firmy z Polski były w tym rankingu po raz czwarty, a IAI S.A. odnotowało nawet awans o 12 pozycji. Zasada Deloitte Technology Fast50 jest prosta, ale bardzo skuteczna. Firma musi osiągnąć minimum 50 000 euro przychodów rocznie, szybko rosnąć i wdrażać nowoczesne technologie. Minimalny poziom przychodów oraz pięcioletni okres analizy praktycznie wyłącza z tego konkursu start-upy. Z drugiej strony sprawia to, że trudno w tym rankingu zaistnieć, ale jeszcze trudniej utrzymać się kilka lat z rzędu.



[W listopadzie 2014 roku, po raz drugi w swojej historii, Spółka trafiła do prestiżowego rankingu Fast500 EMEA](#). Fast500 EMEA to rozwinięcie i podsumowanie lokalnych rankingów Fast50 CEE. Trafiają do niego najlepsze spółki z lokalnych rankingów z całego rejonu Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. IAI konkuruje z firmami, które mają dostęp do dużo większego kapitału, zasobniejszych klientów oraz większego rynku niż Polska. To istotne, ponieważ IAI wróciło do tego rankingu na pozycji wyższej niż w, debiutanckim, 2012 roku.

**IAI S.A. jest jedyną środkowoeuropejską usługą dla sklepów i hurtowni internetowych dostępna w modelu SaaS, która znajduje się w tych obu rankingach.** Taki wynik potwierdza klientom, partnerom, inwestorom giełdowym i pracownikom Spółki, jej profesjonalizm, wiarygodny model biznesowy i jego skuteczną realizację oraz zapewnia im bezpieczeństwo łączenia się z Spółką, jako partnerem biznesowym, na lata.

## Zacieśnienie współpracy z Wydziałem Informatyki ZUT i edukacja studentów



### IAI S.A. i Wydział Informatyki Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego

współpracują bliżej niż kiedykolwiek. Efekty są wymierne: opieka nad kołem naukowym Create My Site, spotkanie z Dziekanem Wydziału Antonim Wilińskim i wsparcie imprezy IT Academic Day2014 organizowanej przez studentów WI zainteresowanych programowaniem.

Zacieśnienie współpracy jest efektem wieloletniego partnerstwa IAI S.A. z Wydziałem Informatyki Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego. W tym czasie IAI urosło kilkukrotnie, stając się jednym z liderów rynku e-commerce w Polsce. Dzięki zdobytemu doświadczeniu licznej kadry IAI, Spółka może dzielić się doświadczeniem, wiedzą i praktycznymi umiejętnościami ze studentami i kadrą naukową, zacieśniając współpracę ukierunkowaną na kształtowanie przyszłego rynku pracy w Szczecinie.

W ramach współpracy na rok akademicki 2014/2015 Spółka zaplanowała m.in. Opiekę nad Kołem Naukowym „Create My Site”, skupiającym entuzjastów tworzenia nowoczesnych stron internetowych. IAI przeprowadziło już dla kilkudziesięciu osób spotkanie organizacyjne i pierwsze szkolenie.



**Wszelkie działania edukacyjne w ocenie Zarządu, przełożą się w przyszłości na pozyskiwanie lepszych kandydatów do pracy, szybszą i skuteczniejszą rekrutację oraz w efekcie na większą efektywność samej Spółki. Są też bardzo istotne z punktu wizerunku marki, zarówno w otoczeniu szeroko rozumianego e-biznesu, jak i społeczności lokalnej, w której funkcjonuje IAI S.A.**

## Nowy cennik IdoSell Booking – korzystne opcje dla większych ośrodków noclegowych

Wprowadzony nowy cennik w usłudze IdoSell Booking zakłada sprzedaż usługi w modelu stałej opłaty rocznej (flat fee). Jest to korzystne dla dużych ośrodków noclegowych, które realizują dużo zleceń, ale nie chcą realizować częstych płatności za prowizję. Po ponad roku na rynku, IAI





---

zauważyła taką potrzebę i wprowadzenie zmian w cenniku pozwoli zdobywać większą liczbę klientów. **Przełoży się to na szybszą penetrację rynku oraz pozyskanie ośrodków noclegowych, które są lokalnymi liderami, a to będzie silną motywacją dla sąsiednich ośrodków do zainteresowania się ofertą Spółki. W ten sposób przez zwiększenie wpływów z abonamentów oraz prowizji od rezerwacji Spółka zrealizuje wyższe przychody ze sprzedaży.**

# 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

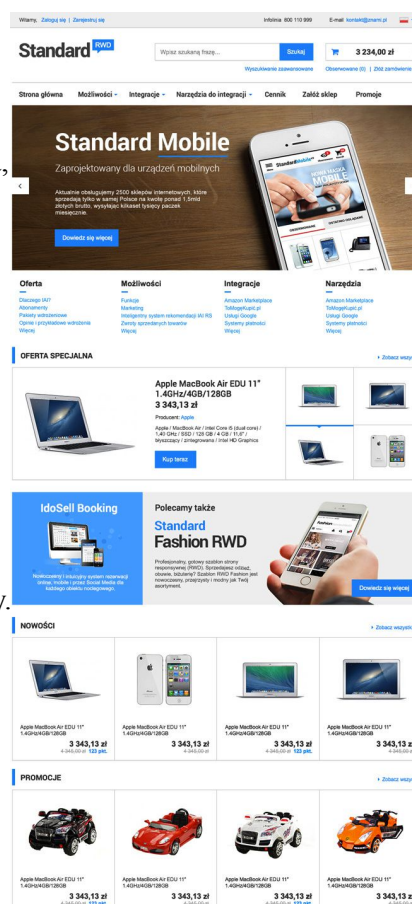
Stworzyliśmy funkcje, które oddają najnowsze trendy w e-commerce, wykorzystując najnowsze narzędzia jak RWD, Strefę Marek Allglo, Facebook Places ubrane w nasze wartości: bezpieczeństwo, efektywność i swobodę.

## Maska Standard RWD – sklepy nigdy wcześniej nie były tak funkcjonalne, piękne i mobilne na raz

Przygotowując zmiany do masek sklepów pod kątem nowego prawa, [Spółka od razu przygotowała zupełnie nową maskę STANDARD RWD](#). Szablon STANDARD jest wzorcem, od którego zaczyna się budowy każdej indywidualnej maski sklepu. Z wzorca STANDARD mogą korzystać także sklepy, chcące korzystać z darmowych template. Po raz pierwszy domyślnym wzorcem wyjściowym będzie maska responsywna (czyli dostosowująca się do wielkości urządzenia na którym jest przeglądana, czyli wygląda dobrze jednocześnie na smartfonie, tablecie czy PC).

Pracując nad nową maską STANDARD, IAI przejrzała ponad 500 projektów, jakie w roku 2014 zrealizowała dla swoich klientów. Przeanalizowane zostały na nowo wszystkie obowiązujące trendy. Ich wynikiem jest zaprojektowana od nowa maska STANDARD RWD. Została ona zaprojektowana od podstaw z dużym naciskiem na przejrzystość i nowoczesny styl.

Maska jest zbudowana w technologii responsywnej i rozpoznaje 4 wielkości ekranów, od małych smartfonów, po duże monitory stacjonarne. Sklep oparty o ten szablon będzie się prezentował dobrze w każdej sytuacji. Oczywiście maska ta uwzględnia



wszystkie obowiązujące wymogi prawne, realizując je na najwyższym możliwym poziomie, skonsultowanym z ekspertami z dziedziny prawa w sklepach internetowych.

**Nowa maska przyciągnie wielu klientów, oczekujących szybkiego wdrożenia bardzo estetycznego sklepu.** Istniejące sklepy mogą swobodnie ustawić tę maskę w swoim sklepie i w ten sposób zwiększyć współczynnik konwersji oraz sprzedaż. Przychody sklepów bardzo silnie przekładają się na przychody Spółki. **Co więcej definiowanie nowych trendów w designie i technologii masek sklepów potwierdza pozycję lidera technologicznego na rynku e-handlu, co przekłada się na korzyści wizerunkowe i finansowe.**

## **Integracja ze strefą marek allegro – szansa dla profesjonalistów na znaczne zwiększenie sprzedaży przez największy polski serwis aukcyjny.**

Spółka stale rozwija model sprzedaży wielokanałowej, w którego centralnym punkcie znajduje się IAI-Shop.com (IdoSell Shop za granicą), integrująca wiele kanałów oraz źródeł ruchu ze sobą. Ciągłe znaczącym kanałem w e-handlu jest Allegro, dlatego dla wielu obecnych i przyszłych klientów Spółki, obecność ich oferty w tym serwisie jest istotna. Ponieważ głównym celem IAI S.A. jest zwiększanie jej klientów i w ten sposób, przez opłaty abonamentowe i prowizje, zwiększanie własnych przychodów, do swojej oferty dołączyła **[integrację ze Strefą Marek Allegro](#)**.



Jak podaje Allegro, aż 61% haseł wpisywanych do wyszukiwarki serwisu to zapytania o konkretne marki. Serwis aukcyjny postanowił wyjść naprzeciw tym oczekiwaniom i stworzył specjalny serwis, w którym zamiast umieszczania wszystkich towarów w poszczególnych kategoriach tematycznych, są one pierwszej kolejności prezentowane z podziałem na konkretne marki. Strefa Marek Allegro to serwis skupiający w jednym miejscu oferty towarów sprzedawanych tylko przez producentów, lub oficjalnych dystrybutorów danej marki.

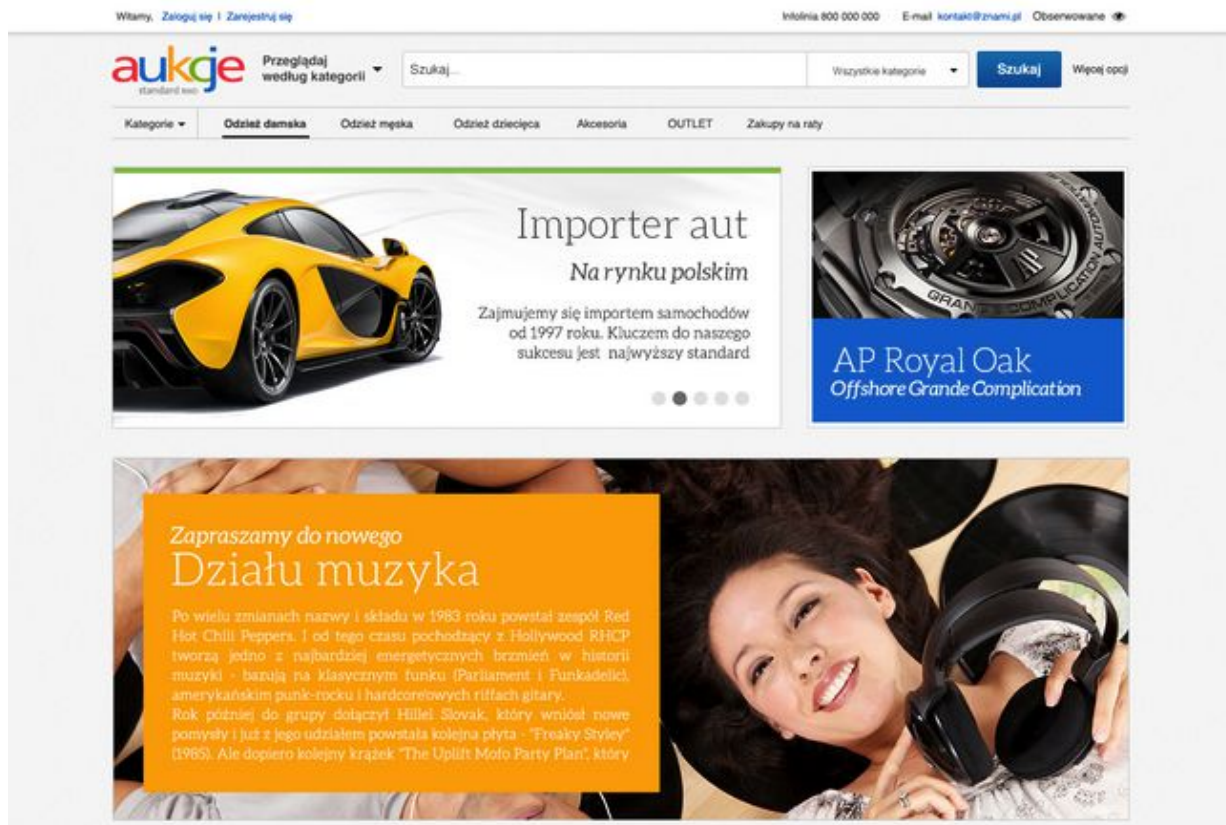
Dzięki integracji, każdy sklep korzystający z IAI-Shop.com może dołączyć do ekskluzywnego grona sprzedawców w Strefie Marek. IAI S.A. jako wieloletni partner Allegro w obsłudze milionów aukcji, mogło **jako pierwsze na rynku zaoferować swoim obecnym i przyszłym klientom pełną, dwukierunkową integrację**. Nie opuszczając panelu można wystawić swoją ofertę i skutecznie oraz bezproblemowo zarządzać. **W ten sposób kolejny raz została podkreślona pozycja lidera technologicznego, jakim IAI S.A. jest na rynku rozwiązań do handlu internetowego.**

## **Sklep aukcyjny eBay – rozbudowanie idei RWD w handlu aukcyjnym i kolejny sposób na eksport z sklepu internetowego**

30 czerwca Spółka udostępniła sklepom internetowym bardzo innowacyjną funkcję Sklepu aukcyjnego. W ramach pierwszej wersji mechanizmu, Spółka udostępniła maskę STANDARD RWD Allegro, która dedykowana była sprzedawcom na Allegro. **[Jako certyfikowany Partner eBay IAI S.A. stworzyła także maskę STANDARD RWD eBay](#)**. Dodatkowe rozwiązanie dla eBay pozwala na wykorzystanie Sklepu aukcyjnego dla wszystkich zainteresowanych sprzedażą w eBay.



Sklep aukcyjny to narzędzie, które prezentuje te same towary, które Sklep umieścił na aukcjach, ale pokazując je z pełnym wykorzystaniem mechanizmów sklepowych IAI-Shop.com jak np. zaawansowane filtrowanie, czy dowolnie rozbudowana prezentacja towarów, a kończąc na tak ciekawych modułach jak np. panel zwrotu towaru do sklepu. Kierowanie do sklepu aukcyjnego z aukcji jest dozwolone, z uwagi na to, że strona sklepu aukcyjnego, pod daną domeną nie prowadzi sprzedaży, a jedynie udostępnia katalog towarów.



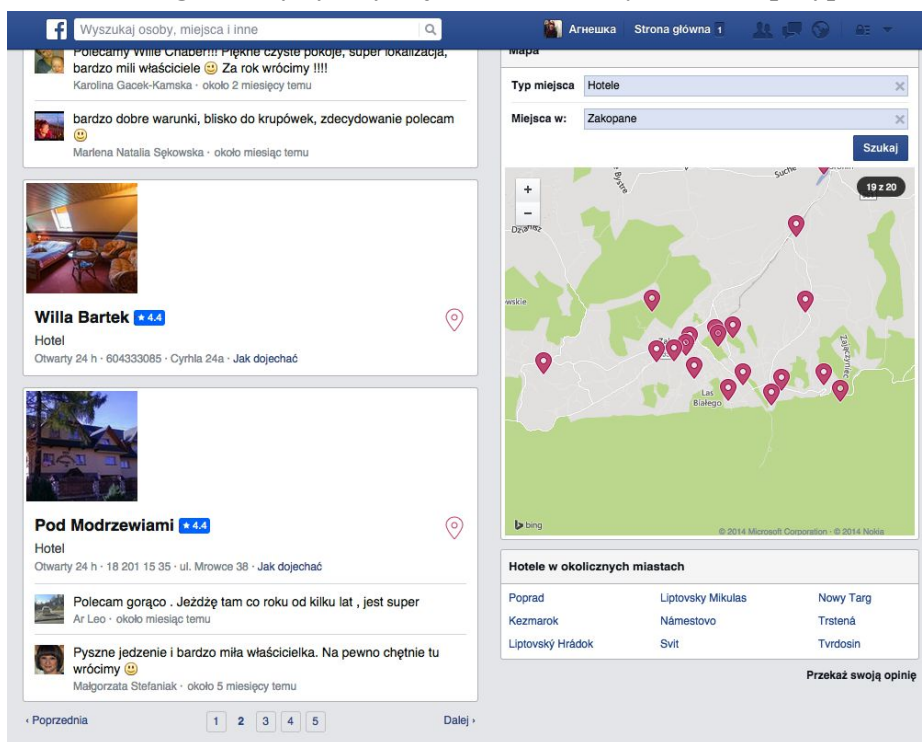
Maska STANDARD RWD eBay jest w pełni responsywna, co oznacza, że sklep będzie się właściwie prezentował w każdej rozdzielczości ekranu, także przy zakupach mobilnych. Jest to ważne, ponieważ w zakupach na eBay znaczący udział mają właśnie zakupy na tabletach i smartfonach. Dodatkowo na bazie tej maski dział graficzny IAI S.A. jest w stanie przygotować realizację sklepu w dowolnej koncepcji. **Spółka przewiduje przychody ze sprzedaży nowych sklepów aukcyjnych oraz opłat abonamentowych i prowizyjnych za kolejne sklepy internetowe.**

## Facebook Places – efektywne wykorzystanie potencjału Social Media w sprzedaży miejsc noclegowych.

W tej usłudze do prowadzenia rezerwacji internetowej miejsc noclegowych, **IAI S.A., zarabia na prowizjach od rezerwacji**, w związku z czym wprowadzanie kolejnego kanału, który potencjalnie zwiększy sprzedaż w ośrodkach noclegowych, wprost przekłada się na przychody Spółki.

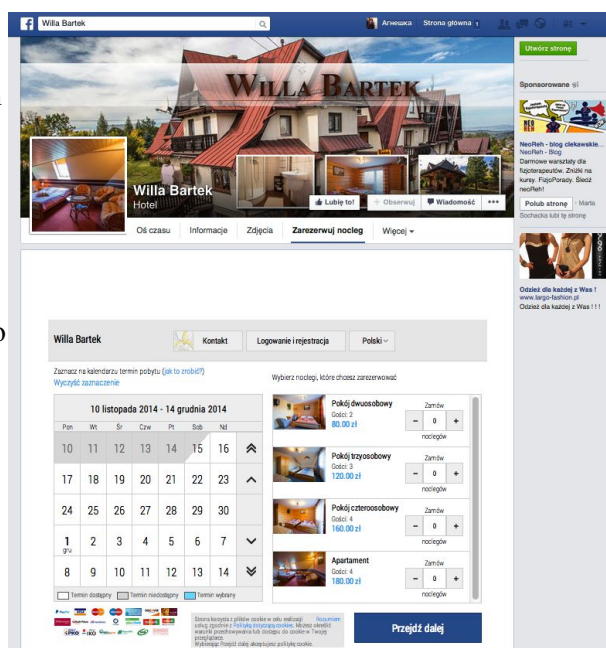
**Wprowadzenie integracji z usługą Facebook Places, może bardzo szybko przysporzyć nowych gości w ośrodkach noclegowych.** Ponadto Facebookowa geolokalizacja (Facebook Places) wraz z całym wachlarzem narzędzi marketingowych Facebook Deals daje również ogromne możliwości

zarabiania poprzez sprzedaż na Fan Page obiektu noclegowego. **Polecenia miejsc noclegowych na FB, głównie przez znajomych, są bardzo istotnym czynnikiem wyboru hotelu i rola sprzedaży na Facebooku w usługach turystycznych jest znacznie większa niż w przypadku e-handlu.**



Facebook Miejsca pozwala powiązać FanPage z fizyczną lokalizacją danego biznesu. Użytkownicy mogą meldować się w określonym miejscu, oznaczać swoich znajomych, dodawać opinie tworząc dzięki temu świetny system rekomendacji. Po drugiej stronie stoją właściciele biznesów, którzy aby zachęcić do skorzystania ze swoich usług, mogą stosować rozmaite mechanizmy nagradzania klientów za przybycie do ich obiektu turystycznego. Mogą to być zniżki, promocje, rabaty czy nagrody. Informacje o meldunku, dodaniu opinii zawsze pojawiają się na tablicy, a miejsce zyska punkty tak jak teraz zyskują strony po kliknięciu Like.

Facebook na tej podstawie tworzy bazę najbardziej popularnych miejsc oraz może rekomendować ciekawe miejsca w danej lokalizacji. **Dzięki technologii IdoSell Booking właściciele ośrodków noclegowych w efektywny i skuteczny sposób mogą wykorzystać potencjał swoich FanPage w sprzedaży noclegów i budowania zaangażowanej społeczności. Co, przez prowizję, przełoży się na przychody Spółki.**



# Przedmiot działalności Spółki

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

Podstawowym przedmiotem działalności **Spółki jest dostarczanie usługi IAI-Shop.com (za granicą IdoSell Shop), czyli platformy do prowadzenia sprzedaży towarów w Internecie oraz IdoSell Booking czyli usługi do sprzedaży rezerwacji w obiektach noclegowych przez Internet.**

**IAI-Shop.com (IdoSell Shop)** pozwala na prowadzenie wielu niezależnych sklepów, na dowolnej liczbie rynków i krajów, w dowolnej liczbie wersji językowych, walutowych i w oparciu o wbudowany system magazynowo-finansowy. Jest to obecnie najbardziej zaawansowany i rozbudowany system do prowadzenia sprzedaży internetowej na świecie. IAI-Shop.com (IdoSell Shop) ma między innymi następujące funkcje i możliwości:

- sprzedaż detaliczna,
- sprzedaż międzynarodowa,
- sprzedaż hurtowa,
- sprzedaż na portalu społecznościowym Facebook.com,
- prowadzenie sprzedaży przez urządzenia mobilne,
- sprzedaż kasowa w punktach sprzedaży detalicznej (POS),
- zarządzanie magazynem (MRP),
- zarządzanie przepływem pracy (WFM),
- zarządzanie treścią na stronie (CMS),
- zarządzanie relacjami z klientami (CRM),
- raportowanie menadżerskie,
- obsługa reklamacji (RMA),
- integracja z systemami kurierów, aukcji, porównywarek cen, systemami płatności.
- zintegrowane płatności internetowe oraz usługi kurierskie
- komplet narzędzi do prowadzenia sprzedaży i marketingu wielokanałowego
- system inteligentnych rekomendacji produktowych – IAI RS
- obsługa zwrotów od klienta do sklepu internetowego

**IdoSell Booking** pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który w łatwy sposób można osadzić na dowolnej stronie internetowej. Spółka czerpie przychody głównie z prowizji za zrealizowane rezerwacje. Wśród głównych cech IdoSell Booking należy wymienić:

- Łatwą integracją z dowolną witryną
- Zarządzanie obiegiem rezerwacji
- Przyjazny i prosty interfejs obsługiwany po polsku, niemiecku i angielsku
- Bezpieczny system płatności obsługujący wiele walut
- Wersję mobilną
- Stworzenie strony wizytówki obiektu noclegowo i hostowanie jej
- Zarządzanie systemem przez wielu pracowników (WFM)

IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking tworzone są według najnowocześniejszych

technologii internetowych. Model usługi oparty jest o **SaaS (ang. Software as a Service)** oraz **cloud computing** (tzw. chmura). Dzięki temu wszystkie programy i usługi oferowane przez Spółkę współpracują ze sobą, dając efekt synergii.

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

Miesięczny koszt wynajmu IAI-Shop.com (IdoSell Shop) dla jednego sklepu wynosi od 99 zł netto w najniższym planie taryfowym do 10 999 zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym, w cenie wliczona jest opłata za dedykowany serwer wirtualny. Dodatkowo Firma dostarcza rozwiązania do prowadzenia wielu sklepów naraz oraz elementy dodatkowe systemu, za które klienci wnoszą dodatkowe opłaty. Więcej [informacji znajduje się w cenniku IAI-Shop.com](#).

Wdrożenia nowych sklepów prowadzone są według wypracowanych reguł, które gwarantują przewidywalny koszt, czas i jakość. Ceny wdrożeń różnicują się według czasu, jaki potrzebny jest na przygotowanie sklepu w wybranym pakiecie graficznym. Najtańsze wdrożenie nie zawiera prac graficznych, mając naliczoną tylko opłatę aktywacyjną (599 zł netto). Najdroższy pakiet graficzny (SUPREME) to koszt dodatkowy 6999 zł netto, ale pozwala na stworzenie bardzo zindywidualizowanego wyglądu sklepu. Ceny wdrożeń są atrakcyjne i przystępne zarówno dla małych, jak i średnich oraz dużych klientów. Standaryzacja procedur zapewnia możliwości masowej obsługi klienta. Wszystkie prace i usługi, które wykonuje Spółka są kalkulowane pod względem rentowności godziny pracy poświęconej realizacji danego zadania. Kalkulacja dotyczy cen wdrożeń, na które składają się czas pracy grafików, instalacje sklepów, opłaty abonamentowe, obejmujące pracę administratorów, pracę działu wsparcia oraz wszelkie zmiany programistyczne i graficzne w sklepach. Dzięki jasnej polityce cenowej Spółka osiąga rentowność z każdej przepracowanej godziny, zapobiegając rozliczaniu klientów według różnych stawek.

Wdrożenia usług IdoSell Booking opierają się model prowizyjny oraz opłaty za usługi dodatkowe, na przykład graficzne. Prowizja pobierana jest za każdą rezerwację złożoną przez Widget oferowany za pomocą usługi. Klienci IdoSell Booking ponoszą opłatę 24 zł rocznie oraz 1% od wartości rezerwacji, więcej informacji znajduje się w [cenniku na stronach internetowych Spółki](#).

Wszystkie sklepy tworzone w oparciu o IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz usługi z zakresu IdoSell Booking cechują się architekturą pozwalającą na bardzo dobre indeksowanie i pozycjonowanie sklepu w wyszukiwarkach internetowych. Cechą wyróżniającą IAI-Shop.com jest możliwość bardzo elastycznego dopasowania do profilu i branży niemal każdego klienta. IAI jest liderem w wielu rozwiązaniach integracyjnych.

Dodatkowo Spółka w ramach swojej oferty oferuje klientom zintegrowane usługi płatności elektronicznych, usługi kurierskie oraz komunikację za pomocą SMS. Jest to źródło dodatkowych przychodów dla Spółki, które jest pochodną przychodów obsługiwanych sklepów. Usługi te są oferowane w bardzo atrakcyjnych cenach, dzięki temu, że Spółka reprezentuje obsługiwane firmy w negocjacjach jako lider grupy zakupowej. To pozwala już małym sklepom osiągnąć korzystne warunki finansowe przy usługach pośrednictwa płatności lub zakupie usług kurierskich.

Spółka jest także liderem na rynku rozwiązań do internetowej sprzedaży międzynarodowej. Wchodząc na rynki zagraniczne, szczególnie Niemcy, Wielką Brytanię i Irlandię, Spółka stworzyła szereg rozwiązań do eksportu towarów sprzedawanych przez internet, które teraz wykorzystywane są przez

jej polskich klientów. Są to przede wszystkim wielojęzyczne maski sklepów, pełna obsługa wielowalutowości, usług kurierskich, stref czasowych oraz integracje z międzynarodowymi potentatami e-handlu jak Amazon lub eBay (oraz kilka innych porównywarek) i usługami pośrednictwa w płatnościach elektronicznych.

Kolejnym wyróżnikiem oferty Spółki na rynku jest kompleksowa obsługa marketingu wielokanałowego. Usługa IAI-Shop.com (IdoSell Shop) pozwala na jednoczesną sprzedaż w wielu kanałach dystrybucji: od tradycyjnych sklepów internetowych, przez tematyczne specjalistyczne sklepy internetowe, sklepy multibrandowe, programy lojalnościowe, partnerskie, sprzedaż mobilną, aukcje internetowe, porównywarki, f-commerce i wiele innych możliwości. Dzięki zaawansowanym narzędziom raportowania wyników oraz testom A/B klienci Spółki uzyskują dokładne wyniki prowadzonej sprzedaży i mogą skupiać się na optymalnych dla nich rozwiązaniach.

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

- **Bridge** - praktycznie bezobsługowy program komunikujący sklep IAI-Shop.com z wewnętrznym programem fakturowo-księgowym klienta. Pozwala na kontrolę nad ofertą i magazynem oraz obsługiwanie zamówień ze sklepu internetowego bezpośrednio z systemu f-k. Automatyczna wymiana danych o cenach, stanach magazynowych i zamówieniach pozwala klientom skoncentrować się na sprzedaży. [Dowiedz się więcej o Bridge na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **POS** - aplikacja do obsługi kasowej sklepu. Dzięki współpracy z drukarkami fiskalnymi oraz czytnikami kodów kreskowych, z powodzeniem zastąpi inny system sklepowy, zwłaszcza jeżeli firma ma wiele punktów kasowych. POS korzysta z gospodarki magazynowej IAI-Shop.com, co pozwala na automatyczną wymianę informacji i synchronizację stanów magazynowych ze sklepem internetowym. Dodatkowo program pozwala na pracę bez stałego połączenia z Internetem. [Dowiedz się więcej o POS na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **Integratory i Automatory** - grupa aplikacji, łączących sklep z hurtowniami internetowymi. Umożliwiają automatyczne pobranie danych od wielu dostawców wraz z opisami oraz zdjęciami i oferowanie ich w sklepie na zamówienie. Dzięki integratorom, zupełnie bez wysiłku możliwa jest sprzedaż dowolnej ilości towarów w systemie dostaw *just-in-time*. [Dowiedz się więcej o Integratorach i Automatorach na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **Downloader** – program umożliwiający integrację z dostawcami, bez potrzeby budowania indywidualnych aplikacji. Podstawą działania Downloader jest format IOF ([więcej o IOF](#)) stworzony przez Spółkę w 2009r. i udostępniony dla wszystkich podmiotów na licencji Creative Common. [Dowiedz się więcej o Downloaderze na stronach IAI S.A.](#)
- **Fiskalizator** - to zewnętrzna aplikacja uruchamiana w środowisku Windows po stronie klienta. Pozwala drukować paragony z panelu administracyjnego (oraz z aplikacji pomocniczej IAI POS od wersji 1.0) przez drukarkę fiskalną. Zaletą aplikacji jest szybki proces konfiguracji drukarki oraz prosty mechanizm działania - jako usługi nasłuchującej na określonym porcie i adresie IP. Dzięki niej bez problemu można wydrukować paragon dla dowolnego zamówienia z drukarki fiskalnej. [Dowiedz się więcej o Fiskalizatorze na stronach IAI S.A.](#)
- **Scanner** - to aplikacja, która umożliwia wykorzystanie kolektora danych używanego przez duże sklepy internetowe. IAI Scanner został stworzony dla dużych sklepów internetowych, które codziennie zarządzają dużą liczbą dostaw oraz zamówień od klientów. Pozwala on na szybką i efektywną kontrolę poprawności zamówień, prowadzenie inwentaryzacji, remanentów, Nadzór nad realizacją dokumentów przez poszczególnych pracowników i późniejszą możliwość ewidencji procesów. [Dowiedz się więcej o IAI Scanner na stronach IAI S.A.](#)



# Struktura akcjonariatu

W obrocie na NewConnect znajdują się tylko akcje serii C.

## Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 13 lutego 2015 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 13 lutego 2015 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