



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 stycznia 2013 r. do 31 marca 2013 r.

Szczecin, 15 maja 2013 r.



Spis treści

Informacje ogólne.....	3
Wybrane dane finansowe.....	4
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....	5
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.....	8
Przedmiot działalności Spółki.....	14
Struktura akcjonariatu.....	17

Informacje ogólne

Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, ul. Madalińskiego 8 70-101 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 31 marca 2013 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 marca 2013 roku wchodził:

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

W okresie od 1 stycznia do 31 marca 2013 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.03.2013	w złotych na 31.03.2012
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	469 091,78	554 265,98
Rzeczowe aktywa trwałe	56 340,64	135 817,71
Należności długoterminowe	0	0
Inwestycje długoterminowe	0	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	18 499,00	15 110,00
Zapasy	0	0
Należności krótkoterminowe	364 522,25	240 623,51
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	3 747 420,02	2 906 003,21
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	46 482,54	32 179,20
AKTYWA RAZEM	4 702 356,23	3 784 788,75
PASYWA		
Kapitał własny	3 115 621,55	2 468 856,60
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0	0
Rezerwy na zobowiązania	46 862,71	45 005,71
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	1 512 522,37	1 218 827,53
Rozliczenia międzyokresowe	27 349,60	52 098,91
PASYWA RAZEM	4 702 356,23	3 784 788,75

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.01- 31.03.2013	w złotych za 01.01- 31.03.2012 ¹	w złotych 01.01-31.03.2013 ¹	w złotych 01.01-31.03.2012 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	1 842 811,99	1 196 820,69	1 842 811,99	1 196 820,69
Koszty działalności operacyjnej	1 632 422,76	1 132 447,49	1 632 422,76	1 132 447,49
Amortyzacja	39 955,72	53 785,12	39 955,72	53 785,12
Zysk/strata na sprzedaży	210 389,23	64 373,20	210 389,23	64 373,20
Pozostałe przychody operacyjne	314 891,30	13,10	314 891,30	13,10
Pozostałe koszty operacyjne	8 818,80	4 607,04	8 818,80	4 607,04
Zysk / strata z działalności operacyjnej	516 461,73	59 779,26	516 461,73	59 779,26
Przychody finansowe	11 507,48	9 816,99	11 507,48	9 816,99
Koszty finansowe	429,39	0,67	429,39	0,67
Zysk / strata z działalności gospodarczej	527 539,82	69 595,58	527 539,82	69 595,58
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	0	0	0
Zysk / strata brutto	527 539,82	69 595,58	527 539,82	69 595,58
Podatek dochodowy	99 264,00	8 833,00	99 264,00	8 833,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0	0	0	0
Zysk / strata netto	428 275,82	60 762,58	428 275,82	60 762,58

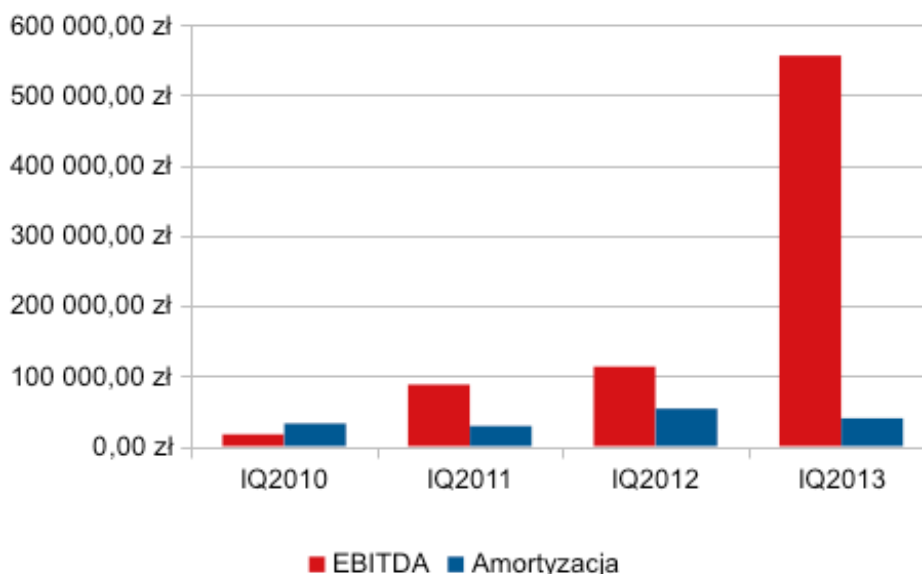
¹ Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

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

Wskaźniki takie jak: wzrost przychodów o 54% w porównaniu do pierwszego kwartału 2012 roku, zysk netto na poziomie 430 000 złotych, rentowność sprzedaży (ROS) wynosząca 23,24% najlepiej prezentują jaki był pierwszy kwartał 2013 roku dla Spółki. W ocenie Zarządu jest to bardzo dobre otwarcie 2013 roku.

Pierwszy kwartał 2013 roku był kolejnym z rzędu, w którym przychody Spółki rosły w tempie 50% w ujęciu rocznym. Dzięki temu, Spółka osiągnęła zysk ze sprzedaży oraz ma środki na kolejne inwestycje, które sprawiają, że wzrost przychodów stale pozostaje wysoki. Spółka bardzo mocno inwestuje w ekspansję zagraniczną, co jest opisane bardziej szczegółowo w dalszej części raportu. Zarząd przewiduje, że w ciągu kilku kolejnych kwartałów przychody z działalności na rynkach zagranicznych będą znacząco i pozytywnie wpływać na wyniki finansowe Spółki.

EBITDA i amortyzacja w kolejnych pierwszych kwartałach



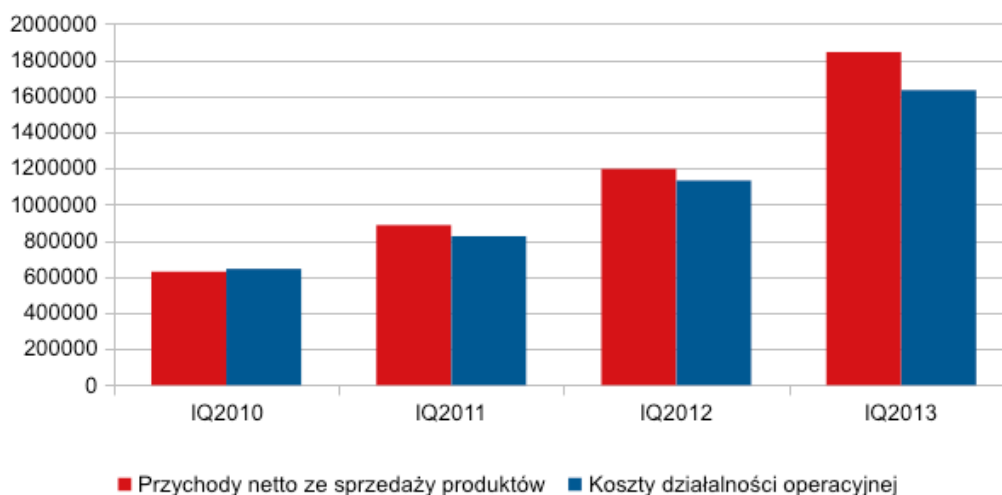
Wysoki zysk netto, który wyniósł w pierwszym kwartale 430 000 złotych wynika z szybkiego wzrostu sprzedaży i osiągniętego zysku ze sprzedaży na poziomie 210 000 złotych oraz rozliczenia kolejnej transzy płatności w ramach dotacji w działaniu PO IG 1.4 ("Wsparcie projektów celowych - wsparcie wdrożeń wyników prac B+R"). Dzięki temu EBITDA Spółki w pierwszym kwartale 2013 r. osiągnęła bardzo wysoki poziom 556 000 złotych. Zarząd planuje, że kolejne transze dotacji zostaną rozliczone w drugim kwartale 2013 roku i ponownie wpłyną pozytywnie na wyniki Spółki. Co więcej w tym czasie rozpocznie się komercjalizacja wyników prac w tym projekcie, co z czasem, w kolejnych kwartałach i latach zapewni Spółce zupełnie nowe źródło przychodów.

Zysk ze sprzedaży i zysk netto w kolejnych pierwszych kwartałach



Warto zauważyć, że **rentowność sprzedaży (ROS)** w w pierwszym kwartale 2013 wyniosła **23,24%** i **była nie tylko dużo wyższa od tej z pierwszego kwartału 2012 roku, ale też wyższa od poziomu z rekordowego do tej pory IV kwartału 2012 roku, kiedy wyniosła 20,82%**. Zarząd planuje, że dzięki kolejnym transzom dotacji, które będą rozliczone oraz komercjalizacji nowych projektów i ekspansji zagranicznej, wyniki finansowe Spółki stale będą na dobrym poziomie.

Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej w kolejnych pierwszych kwartałach



W przeciągu trzech ostatnich lat, od pierwszego kwartału 2010 roku, **przychody Spółki uległy potrojeniu** (wzrost o 193,33%) a koszty w tym czasie wzrosły dwuipółkrotnie (wzrost o 153,61%). W porównaniu do pierwszego kwartału 2012 roku, **wzrost przychodów osiągnął poziom 53,98%**, a kosztów działalności operacyjnej 44,15%. Skutkuje to wzrostem marży Spółki oraz generowaniem kolejnych środków finansowych na inwestycje w nowatorskie rozwiązania, które przyciągają nowych klientów, pozwalają rozwijać się istniejącym oraz dają Spółce swobodną i bezpieczną

możliwość ekspansji na nowe rynki zbytu – z nowymi, planowanymi usługami oraz na nowe kraje z usługą IAI-Shop.com. Nowi klienci zwiększą przychody Spółki i zapewnią jeszcze szybszy rozwój w przyszłości. Dlatego Zarząd prognozuje, że kolejne kwartały również będą się charakteryzowały dynamicznym przyrostem wyników finansowych Spółki.

Wzrost kosztów wynika przede wszystkim z wzrostu zatrudnienia Spółki oraz zakupu usług, które są następnie odsprzedawane z marżą. Jednak koszty rosną od wielu kwartałów w bardzo kontrolowany sposób, w tempie wolniejszym niż przychody Spółki.

Spółka cechuje się bardzo wysoką płynnością. 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 2013 - przychody ze sprzedaży 9,2 miliona złotych
- rok 2014 - przychody ze sprzedaży 13,85 miliona złotych

Analizując wyniki sprzedaży w pierwszym kwartale 2013 r., której wartość wyniosła 1,85 miliona złotych oraz wysoką dynamikę wzrostu sprzedaży, Zarząd uznaje że prognoza na lata 2013 i 2014 zostanie zrealizowana.

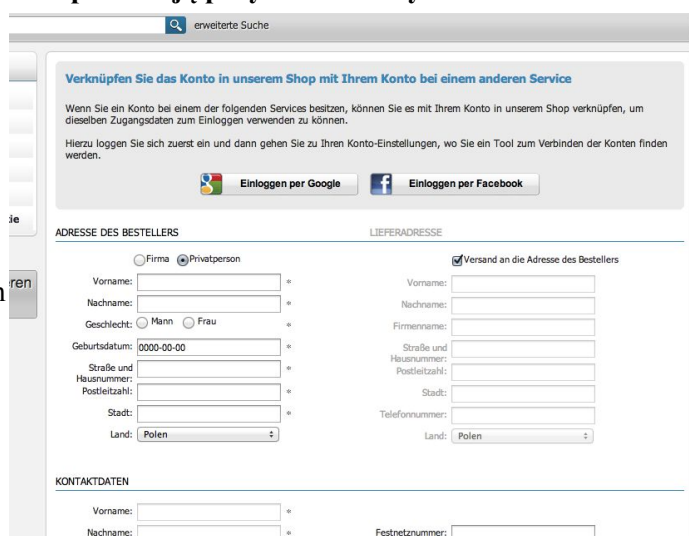
Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

Spółka systematycznie i skutecznie realizuje cele emisyjne – zwiększa swój udział w rynku polskim oraz systematycznie wchodzi na rynki europejskie. Najważniejszym wydarzeniem pierwszego kwartału było otwarcie na rynek niemiecki oraz kolejne premiery całego szeregu nowych rozwiązań dla sprzedaży międzynarodowej. Każda z tych nowości zaprezentuje wyższymi przychodami w kolejnych kwartałach.

Ekspansja na rynki zagraniczne – otwarcie na Niemcy i nowe usługi

Spółka systematycznie realizuje podstawowy cel pozyskania środków przed debiutem na NewConnect, czyli ekspansję zagraniczną. **Zdobywając kolejne wdrożenia na rynku niemieckim i brytyjskim Spółka przygotowuje kolejne nowości, które pozwalają pozyskiwać nowych klientów.**

Najważniejszym wydarzeniem pierwszego kwartału 2013 roku była [premiery wszystkich oferowanych przez Spółkę gotowych do wykorzystania masek sklepów i katalogu w języku niemieckim](#). To pierwszy krok w stronę wejścia na ten rynek. Spółka już posiada klientów, aktywnie sprzedających z wykorzystaniem tych masek sklepów. Spółka bardzo mocno pracuje nad pozyskaniem kolejnych klientów, aby do końca 2013 roku mieć już silną pozycję na rynku niemieckim. Nieustannie trwają prace nad tłumaczeniem i lokalizacją kolejnych usług i aplikacji oferowanych przez Spółkę.



The screenshot shows a web interface for linking an account. At the top, there is a search bar with the text "erweiterte Suche". Below it, a section titled "Verknüpfen Sie das Konto in unserem Shop mit Ihrem Konto bei einem anderen Service" (Link your account in our shop with your account at another service). It explains that users can link their accounts to services like Google or Facebook. There are two buttons: "Einloggen per Google" and "Einloggen per Facebook". Below this, there are two main sections: "ADRESSE DES BESTELLERS" (Customer Address) and "LIEFERADRESSE" (Delivery Address). The "ADRESSE DES BESTELLERS" section has radio buttons for "Firma" (Company) and "Privatperson" (Private person), with "Privatperson" selected. It includes fields for "Vorname" (First name), "Nachname" (Last name), "Geschlecht" (Gender) with "Mann" (Male) and "Frau" (Female) options, "Geburtsdatum" (Date of birth) in "0000-00-00" format, "Straße und Hausnummer" (Street and house number), "Postleitzahl" (Postal code), "Stadt" (City), and "Land" (Country) with a dropdown menu set to "Polen" (Poland). The "LIEFERADRESSE" section has a checked box for "Versand an die Adresse des Bestellers" (Ship to the customer's address) and fields for "Vorname", "Nachname", "Firmenname" (Company name), "Straße und Hausnummer", "Postleitzahl", "Stadt", "Telefonnummer" (Phone number), and "Land" (Country) set to "Polen". At the bottom, there is a "KONTAKTDATEN" (Contact Data) section with fields for "Vorname" and "Nachname", and a "Festnetznummer" (Landline number) field.

Dodatkowo, aby oferta dotycząca rynku niemieckiego była kompletna Spółka zaoferowała swoim polskim klientom [integrację z operatorem Europaczka](#), który specjalizuje się w obsłudze wysyłek



z Polski na teren Niemiec. Dla [klientów międzynarodowych została przygotowana integracja z międzynarodowymi przesyłkami DHL](#). Dzięki temu można swobodnie generować etykiety na przesyłki międzynarodowe do kilkunastu krajów europejskich, w tym oczywiście do Niemiec, Wielkiej Brytanii i Irlandii.

Ponadto, co jest bardzo ważne dla wielu sprzedawców internetowych, została [rozbudowana integracja z Amazon Marketplace o możliwość sprzedaży na wielu rynkach jednocześnie](#) (wcześniej dostępny był tylko rynek brytyjski). W nowej wersji diametralnie wzrosła liczba dostępnych rynków, a co za tym idzie, możliwości eksportowe sklepów. Jednak dla sprzedawców, którzy wolą szukać alternatywnych dla Amazona sposobów na sprzedaż zagraniczną, Spółka przygotowała integrację z [LeGuide.com. To grupa serwisów o funkcjonalności porównywarek cen, które są popularne w trzynastu europejskich krajach](#), w tym oczywiście, w głównych kierunkach ekspansji Spółki, czyli Niemczech, Wielkiej Brytanii oraz Irlandii.

Wcześniej, Spółka wprowadziła już do swojej oferty bardzo popularne w Niemczech rozwiązania Trusted Shops, które certyfikuje sklepy internetowe oraz system płatności Sofort banking. W ofercie Spółki znajduje się także integracja z Amazon Marketplace, eBay czy PayPal, co powoduje, że oferta Spółki dla sklepów działających w Niemczech jest bardzo atrakcyjna. **Podkreśla to systematyczność i determinację Zarządu do wprowadzenia usługi na nowe, znacznie większe rynki. Zarząd oczekuje, że znaczące dla całości przychodów Spółki, przychody z tych rynków będą widoczne już w 2013 roku.**

Wsparcie technicznych aspektów przy ekspansji zagranicznej

Spółka niezwykle kompleksowo podchodzi do ekspansji zagranicznej i dba o wysoką kompleksowość oferty i detale, które sprawiają, że faktycznie ekspansja się powiedzie. Dlatego Spółka nie skupia się tylko na zapewnieniu kolejnych źródeł pozyskania ruchu, ale także na rozwiązaniach, które pozwalają rozliczać i prowadzić sprzedaż międzynarodową zgodnie z prawem.

W pierwszym kwartale Spółka zaprezentowała trzy nowości w tym zakresie. Pierwsza z nich pokazała się w programie [IAI Fiskalizator, który służy do drukowania paragonów fiskalnych. Najnowsze rozwiązanie pozwala na drukowanie paragonów fiskalnych w różnych walutach](#). Znacznie ułatwia to sprzedaż na rynkach innych niż Polska.

Kolejną nowością było wprowadzenie [sprzedaży międzynarodowej w sklepach internetowych z lokalnymi stawkami VAT](#). Jest to bardzo ważne, jeżeli sprzedawca sprzedaje znaczną ilość towarów do innego kraju wewnątrz Unii i chce skorzystać z możliwości rozliczania VAT w danym kraju. Sklepy internetowe IAI-Shop.com zyskały tę funkcjonalność. Jest ona bardzo potężną bronią w walce o klientów zagranicznych. Przykładowo stawki VAT w Polsce są jednymi z wyższych w Europie. Tym samym, rejestrując NIP np. na terenie Niemiec, mamy możliwość sprzedaży klientom z Niemiec ze stawką VAT 19%. Taka sprzedaż nie wymaga założenia spółki na terenie innego kraju. Dzięki temu zabiegowi, oferta sklepu jest np. o 4% tańsza lub można osiągnąć przy tej samej cenie sprzedaży marżę wyższą o 4 punkty procentowe. Oczywiście to narzędzie może być wykorzystane na dowolnym rynku wewnątrz UE.

TEST IAI-Shop.com	
NIP: 123-456-78-90	
21-01-2013	W000082
## NIEFISKALNY ##	
Domyślna nazwa 23 1*10.00	10.00A
Dostawa 23 1*40.00	40.00A
SP.OP.A: 50.00 PTU 23.00%	9.35
Suma PTU:	9.35
Suma :	PLN 50.00
## NIEFISKALNY ##	
F000070 #0 KD	11:56
Gotówka:	EUR 12.50
1 EUR = 4,0000 PLN	
Nr Sys.:	12621

Trzecią ważną nowością ułatwiającą efektywną sprzedaż międzynarodową jest wprowadzenie [automatycznego przeliczania kursów walut na podstawie EBC i Bank of England](#). Jest to funkcja stworzona dla klientów z siedzibą w strefie Euro lub na terenie Zjednoczonego Królestwa. Jeżeli walutą rozliczeniową panelu jest EUR, w przypadku włączenia automatycznego wyliczania pozostałych kursów walut, kurs przeliczeniowy walut pobierany jest automatycznie z EBC (The European Central Bank). Analogicznie, gdy walutą bazową panelu są GBP, kurs może być pobierany z Bank of England. Kursy walut pobierane są automatycznie co kilkanaście minut co szalenie ułatwia aktualizowanie prezentowanych cen w innych walutach.

Spółka skupia się zatem bardzo kompleksowo nad przygotowaniem rozwiązań do międzynarodowego handlu. W tej chwili jest jedynym podmiotem na rynku oferującym rozwiązania do internetowego handlu międzynarodowego i dodatkowo, stale rozwija się w tym zakresie. Zarząd chce stworzyć usługę, która idealnie wpisze się w warunki i zasady prowadzenia sprzedaży w UE, tak, żeby IAI-Shop.com było usługą pierwszego wyboru dla firm, które będą chciały prowadzić sprzedaż z dowolnego miejsca w inne dowolne miejsce na terenie Wspólnoty, a potem całego Świata.

Usługi płatnicze – kolejne banki zintegrowane

Spółka stale rozszerza swoje usługi pośrednictwa w płatnościach internetowych, co przekłada się pozytywnie na jej przychody ze sprzedaży. W pierwszym kwartale Spółka ogłosiła rozbudowanie swoich usług płatniczych o kolejne dwa banki: Invest-Bank i Pekao. Tym samym oferowana przez Spółkę liczba zintegrowanych banków osiągnęła okrągłą liczbę 10.

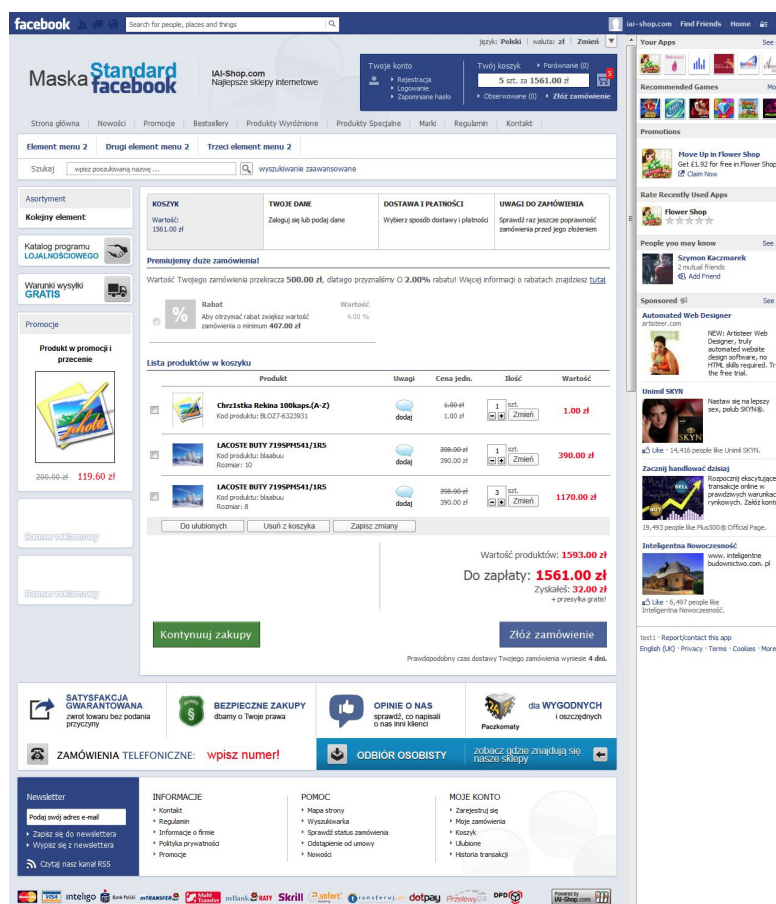
Oferowane przez IAI S.A. płatności nie wymagają podpisywania odrębnej umowy - system płatności jest wbudowany wprost w system sklepu internetowego. Oferowane prowizje są bardzo niskie i zaczynają się od 1.9% co stanowi jedną z lepszych ofert na rynku. Dodatkowo płatności oferowane przez Spółkę są automatycznie księgowane przy zamówieniach, co znacznie ułatwia i przyspiesza ich realizację.

Zarząd Spółki stale pracuje nad kolejnymi możliwościami integracji nowych banków i systemów płatności, tak aby zapewnić ich jak największe spektrum i zwiększać przychody Spółki.

Nowa generacja f-commerce – zupełnie nowe rozwiązanie dla Facebooka

Spółka jako pierwsza, w 2010 r., zaprezentowała ogólnie dostępne narzędzie do prowadzenia sprzedaży na Facebooku. Jednak przez ostatnie kilka lat, pomimo rosnącego zainteresowania tym portalem oraz różnych prób monetyzacji ruchu, który on generuje, sklepy internetowe nie odnosiły na tym polu sukcesu. Wynikało to z pewnej ułomności samego Facebooka, który nie dawał wielu potrzebnych dla sklepów internetowych narzędzi. [Dzięki najnowszej, drugiej wersji sklepów na Facebook, Spółka daje nowe szanse, potwierdza że jest liderem technologicznym na rynku e-sklepów i wprowadziła nową jakość do f-commerce.](#)

Nowe rozwiązanie oczywiście od razu jest trzyjęzyczne i przygotowane do prowadzenia sprzedaży po polsku, angielsku i niemiecku. Pozostałe istotne zmiany, które w ocenie Spółki mają przyspieszyć sprzedaż na Facebooku to: rezygnacja z języka znaczników Facebooka (tzw. FBML) - znaczniki te sprawiały mnóstwo problemów i sam Facebook stopniowo wycofywał się z ich implementacji, zmiana szerokości strony sklepu i wprowadzenie trykolumnowego układu, doskonale sprawdzającego się w tradycyjnych sklepach internetowych. Po trzecie zmiana stylu graficznego tak aby był podobny do samego Facebooka. Dodanie wielu funkcjonalności znanych z tradycyjnych sklepów np. odbiory osobiste, zakupy na raty itd. oraz brak konieczności stosowania strony powitalnej.



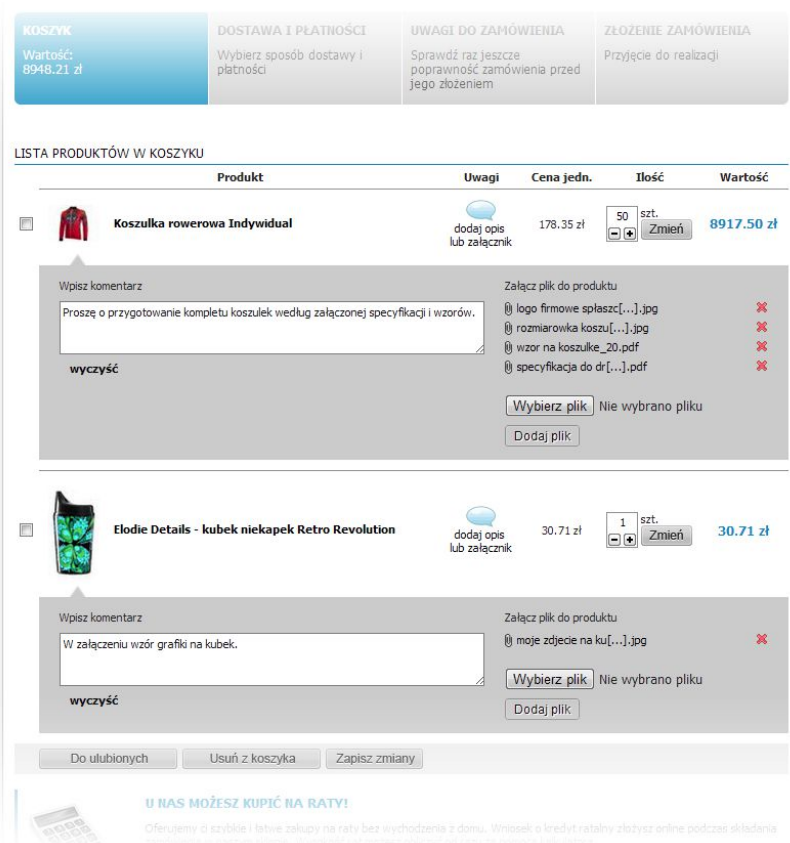
Zmiany zostały bardzo pochlebnie przyjęte przez rynek i media, co skutkowało szeregiem publikacji na ten temat w różnych mediach branżowych. Dzięki temu marka IAI-Shop.com zyskała na popularności.

Produkty personalizowane – wyjście do nowej grupy klientów

Sklepy internetowe starają się coraz bardziej trafić w indywidualne gusta swoich klientów. Dlatego coraz silniejszym trendem są sklepy sprzedające personalizowane towary z np. nadrukami lub grawerami przygotowanymi przez klienta. Spółka widząc ten trend przygotowała możliwość swobodnego i wygodnego obsługiwanie takich zamówień.

Jak widać na ilustracji we wszystkich maskach standardowych pojawiła się nowa funkcja, z której mogą korzystać wszystkie sklepy internetowe korzystające z oferty Spółki. Jest to załączanie przez klientów sklepu kilku plików do towarów umieszczanych w zamówieniu. W maskach standardowych funkcja dostępna jest tylko na podstronie koszyka. W maskach indywidualnych możemy również umieścić dodawanie pliku na poziomie karty towaru.

Zarząd liczy, że ta funkcja przyciągnie nowych klientów do Spółki oraz pozwoli rozwijać obsługiwane już sklepy, co przełoży się na wzrost przychodów z abonamentów, opłat za prowizje płatności oraz usługi kurierskie.





KOSZYK
Wartość: 8948.21 zł

DOSTAWA I PŁATNOŚCI
Wybierz sposób dostawy i płatności

UWAGI DO ZAMÓWIENIA
Sprawdź raz jeszcze poprawność zamówienia przed jego złożeniem

ZŁOŻENIE ZAMÓWIENIA
Przejęcie do realizacji

LISTA PRODUKTÓW W KOSZYKU

Produkt	Uwagi	Cena jedn.	Ilość	Wartość
 Koszulka rowerowa Indywidual	dodaj opis lub załącznik	178.35 zł	50 szt. <input type="button" value="Zmień"/>	8917.50 zł
<p>Wpisz komentarz: Proszę o przygotowanie kompletu koszulek według załączonej specyfikacji i wzorów. <input type="button" value="wyczyść"/></p> <p>Załącz plik do produktu: logo firmowe spłaszcz[...].jpg ✖ rozmiarowka koszu[...].jpg ✖ wzór na koszulke_20.pdf ✖ specyfikacja do dr[...].pdf ✖</p> <p><input type="button" value="Wybierz plik"/> Nie wybrano pliku <input type="button" value="Dodaj plik"/></p>				
 Elodie Details - kubek niekapek Retro Revolution	dodaj opis lub załącznik	30.71 zł	1 szt. <input type="button" value="Zmień"/>	30.71 zł
<p>Wpisz komentarz: W załączeniu wzór grafiki na kubek. <input type="button" value="wyczyść"/></p> <p>Załącz plik do produktu: moje zdjecie na ku[...].jpg ✖</p> <p><input type="button" value="Wybierz plik"/> Nie wybrano pliku <input type="button" value="Dodaj plik"/></p>				

U NAS MOŻESZ KUPIĆ NA RATY!
Oferujemy ci szybkie i łatwe zakupy na raty bez wychodzenia z domu. Wniosek o kredyt ratowy złożysz online podczas składania zamówienia w naszym sklepie. Wniosek o kredyt ratowy złożysz online podczas składania zamówienia w naszym sklepie.

Nowości w integracjach – nowy Bridge i Downloader

Spółka zaprezentowała także nowości w zakresie integracji z systemami zewnętrznymi. Szczególnie istotne w tym zakresie są nowe wersje programu Bridge oraz Downloader.

Nowy wersja Bridge powstała na potrzeby integracji oraz współpracy z firmą Adith. [Firmy IAI i Adith zostały partnerami technologicznymi, co oznacza dla Spółki otwarcie na nową grupę klientów, sprzedających w sieci sklepów detalicznych. Pozyskanie tych klientów będzie oznaczać wzrost przychodów ze sprzedaży w przyszłości.](#)

Adith jest producentem systemu **X2System dla handlu detalicznego, szczególnie cenionego przez duże podmioty sprzedające w wielu lokalizacjach (tzw. sklepy sieciowe)**. IAI jako pierwsze zaoferowało firmom korzystającym z Adith X2System możliwość prowadzenia sklepu internetowego zintegrowanego z programem do prowadzenia ich firmy.

Partnerstwo zostało dodatkowo przypieczętowanie uzyskaniem przez Adith statusu IAI Affiliate Partner Silver Level, co pozwala Adith wdrażać platformę IAI dla swoich klientów razem z oferowanym wsparciem technicznym a następnie świadczyć dla tych klientów bezpośrednio wsparcie techniczne. Pozwoli to firmom korzystającym z X2System na swobodę w wyborze wsparcia technicznego.

Downloader to program pozwalający integrować sklep działający w oparciu o usługi Spółki z bazami danych dostawców towarów. Jest to bardzo często wykorzystywany program przez klientów Spółki. Sprawia, że prowadzenie sklepu jest bardziej automatyczne i efektywne, a dodatkowo sklepy mogą swobodnie kreować nawet bardzo szeroki asortyment korzystając z wielu dostawców. Dlatego nowe



wersje tego programu są ważne z punktu widzenia biznesu Spółki i jej klientów. [Wersja 1.7 Downloadera, nad którą prace trwały od grudnia 2012 roku, zawiera kilkadziesiąt ulepszeń do mechanizmów integracji.](#)

Zmiany w zakresie programów służących do integracji pozwalają Spółce pozyskiwać coraz większych klientów oraz obsługiwać rozwijających się obecnych klientów, których oczekiwania oraz potrzeby w tym zakresie stale rosną. Wykorzystując narzędzia dostarczane przez Spółkę, mogą sprawniej i efektywniej zarządzać swoim sklepem co buduje ich przewagę nad ich konkurentami. To z kolei przyciąga do Spółki nowych klientów. Dzięki temu, **Spółka liczy na wzrost przychodów z abonamentów, opłat dodatkowych oraz wpływów od nowych klientów. Inwestycje w tak trudne dziedziny jak integrację wielu systemów informatycznych potwierdzają i podkreślają pozycję lidera technologicznego Spółki na rynku rozwiązań do e-sklepów w Polsce.**

Polityka Cookies – przykład jak Spółka wspiera swoich klientów

22 marca 2013 roku weszły w życie przepisy ustawy Prawo Telekomunikacyjne w zakresie plików cookies i ich stosowania w różnych serwisach internetowych. Zmiana prawa była szczególnie interesująca dla sklepów internetowych. [Aby zapewnić swoim klientom poczucie bezpieczeństwa i swobody w prowadzeniu biznesu Spółka proaktywnie przygotowała pakiety zmian dla sklepów, które w prosty do zastosowania sposób sprawiały, że spełniały one wszelkie nowe wymogi prawa.](#)

Informacje o polityce dotyczącej cookies zostały oparte o rekomendacje przygotowane przez Izbę Gospodarki Elektronicznej, której członkiem jest IAI. Sklepy Spółki uzyskały rozwiązanie problemu informowania o polityce cookies oraz opracowany wzór regulaminu.

Dzięki tej akcji Spółka podkreśliła swój profesjonalny wizerunek i zapewniła bezpieczeństwo w biznesie dla 2000 obsługiwanych sklepów. Takie działania przyciągają nowych klientów oraz budują lojalność obecnych. Co przełoży się lepszą świadomością marki i wyższe 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, czyli platformy do prowadzenia sprzedaży w Internecie**. IAI-Shop.com 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 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

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

indywidualizowanego 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.

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

Struktura akcjonariatu

W obrocie na NewConnect znajdują się tylko akcje serii C.

Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 15 maja 2013 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 15 maja 2013 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