



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 stycznia 2010r. do 31 marca 2010r.

Szczecin, 14 maja 2010r.



Spis treści

Informacje ogólne.....	3
Wybrane dane finansowe.....	6
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....	7
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



Informacje ogólne

Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, ul. Madalińskiego 8 70-101 Szczecin
NR TELEFONU, FAKSU:	tel.: + 48 91 484 18 39 fax.: + 48 91 484 18 39
ADRES STRONY INTERNETOWEJ:	www.iai-sa.com
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ:	office@iai-sa.com
SĄD REJESTROWY:	Sąd Rejonowy Szczecin-Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI W KRS:	2 kwietnia 2009 roku
NR KRS:	000325245
NR REGON:	320147706
NIP:	8522470967

Organy spółki

W skład Zarządu IAI S.A. na dzień 31 marca 2010 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 marca 2010 roku wchodził:

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

W okresie od 1 stycznia do 31 marca 2010 roku w organach spółki nie zaszły żadne zmiany.

Przedmiot działalności Spółki

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

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest dostarczanie usługi **IAI-Shop.com, czyli platformy do prowadzenia sprzedaży w oparciu o Internet**. IAI-Shop.com pozwala na prowadzenie wielu niezależnych sklepów, na dowolnej ilości rynków, w dowolnej ilości wersji językowych i w oparciu o wbudowany system



magazynowo-finansowy. Jest to obecnie najbardziej zaawansowany i rozbudowany system do prowadzenia sprzedaży internetowej na świecie. IAI-Shop.com posiada między innymi następujące funkcje i możliwości:

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

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

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

Miesięczny koszt wynajmu IAI-Shop.com dla jednego sklepu wynosi od 59zł netto w najniższym planie taryfowym do 749zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym. Dodatkowo Firma dostarcza rozwiązania do prowadzenia wielu sklepów naraz, czy elementy dodatkowe systemu, za które klienci wnoszą dodatkowe opłaty.

Wdrożenia nowych sklepów prowadzone są według wypracowanych reguł, które gwarantują przewidywalny koszt, czas i jakość. Ceny wdrożeń różnią się czasem, jaki potrzebny jest na przygotowanie sklepu w wybranym pakiecie graficznym. Najtańsze wdrożenie nie zawiera prac graficznych, mając naliczoną tylko opłatę aktywacyjną (649zł netto). Najdroższy pakiet graficzny (SOPHISTICATED) to koszt dodatkowy 3898zł netto co pozwala na stworzenie bardzo zindywidualizowanego wyglądu sklepu. Ceny wdrożeń są atrakcyjne i przystępne zarówno dla małych, jak i średnich oraz dużych klientów. Standaryzacja procedur zapewnia możliwości masowej obsługi klienta. Wszystkie prace i usługi, które wykonuje Spółka są kalkulowane pod względem rentowności godziny pracy poświęconej realizacji danego zadania. Kalkulacja dotyczy cen wdrożeń, na które składa się czas pracy grafików, instalacje sklepów, opłaty abonamentowe, obejmujące pracę administratorów, pracę działu wsparcia oraz wszelkie zmiany programistyczne i graficzne w sklepach. Dzięki jasnej polityce cenowej Spółka osiąga rentowność z każdej przepracowanej godziny, zapobiegając rozliczaniu klientów według różnych stawek.

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

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

- **Bridge** - praktycznie bezobsługowy program komunikujący sklep IAI-Shop.com z wewnętrznym programem fakturowo-księgowym klienta. Pozwala na kontrolę nad ofertą i magazynem oraz



obsługiwanie zamówień ze sklepu internetowego bezpośrednio z systemu f-k. Automatyczna wymiana danych o cenach, stanach magazynowych i zamówieniach pozwala klientom skoncentrować się na sprzedaży.

- **POS** - aplikacja do obsługi kasowej sklepu. Dzięki współpracy z drukarkami fiskalnymi oraz czytnikami kodów kreskowych, z powodzeniem zastąpi inny system sklepowy, zwłaszcza jeżeli firma ma wiele punktów kasowych. POS korzysta z gospodarki magazynowej IAI-Shop.com, co pozwala na automatyczną wymianę informacji i synchronizację stanów magazynowych ze sklepem internetowym. Dodatkowo program pozwala na pracę bez stałego połączenia z Internetem.
- **Integratory** - grupa aplikacji, łączących sklep z hurtowniami internetowymi. Umożliwiają automatyczne pobranie danych od wielu dostawców wraz z opisami oraz zdjęciami i oferowanie ich w sklepie na zamówienie. Dzięki integratorom, zupełnie bez wysiłku możliwa jest sprzedaż dowolnej ilości towarów w systemie dostaw „just in time”.
- **Downloader** – program umożliwiający integrację z dostawcami, bez potrzeby budowania indywidualnych aplikacji. Podstawą działania Downloader jest format IOF stworzony przez Spółkę w 2009r. i udostępniony dla wszystkich podmiotów na licencji Creative Common.



Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.03.2009	w złotych na 31.03.2010
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	755 757,00	724 385,10
Rzeczowe aktywa trwałe	0,00	9 201,65
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	18 249,00
Zapasy	2 943,66	0,00
Należności krótkoterminowe	83 124,25	64 610,54
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	108 784,53	1 750 262,40
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		474,85
AKTYWA RAZEM	950 609,44	2 567 183,54
PASYWA		
Kapitał własny	750 000,00	2 332 535,24
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego		0,00
Rezerwy na zobowiązania		2 143,00
Zobowiązania długoterminowe		0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	200 609,43	232 505,30
Rozliczenia międzyokresowe		0,00
PASYWA RAZEM	950 609,43	2 567 183,54

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	01.01- 31.03.09	w złotych na 31.03.2009	w złotych za 01.01-31.03.10	w złotych na 31.03.2010
Przychody netto ze sprzedaży	531 882,71	531 882,71	628 241,97	628 241,97
Koszty działalności operacyjnej	512 717,26	512 717,26	662 491,16	662 491,16
Amortyzacja	34 999,98	34 999,98	32 597,38	32 597,38
Zysk/strata na sprzedaży	19 165,45	19 165,45	-34 249,19	-34 249,19
Pozostałe przychody operacyjne	0,00	0,00	1,85	1,85
Pozostałe koszty operacyjne	1 409,10	1 409,10	0,00	0,00
Zysk / strata z działalności operacyjnej	17 756,35	17 756,35	-34 247,34	-34 247,34
Przychody finansowe	1 301,03	1 301,03	22 078,63	22 078,63
Koszty finansowe	0,35	0,35	31,68	31,68
Zysk / strata z działalności gospodarczej	19 057,03	19 057,03	-12 200,39	-12 200,39
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	19 057,03	19 057,03	-12 200,39	-12 200,39
Podatek dochodowy	0,00	0,00	27 153,00	27 153,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	19 057,03	19 057,03	-39 353,39	-39 353,39



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

Przychody ze sprzedaży usługi IAI-Shop.com w pierwszym kwartale 2010 roku były o 18% wyższe niż w analogicznym kwartale roku poprzedniego.

W pierwszym kwartale 2009 roku Spółka funkcjonowała jeszcze w formie spółki jawnej oraz prowadziła dwie działalności: związaną z IAI-Shop.com oraz portalami społecznościowymi. Stąd na wyniki osiągnięte w pierwszym kwartale 2009 roku rzutują również przychody i koszty z działalności portalowej, której obecnie IAI S.A. nie prowadzi. Porównując tylko przychody ze sprzedaży samej usługi IAI-Shop.com, **wzrost przychodów w pierwszym kwartale 2010 roku wobec analogicznego okresu w 2009 wynosi aż 51%**.

Na niewielką stratę w pierwszym kwartale 2010 roku wpłynęło podwyższenie kosztów operacyjnych Spółki, wynikające z inwestowania w nową infrastrukturę i miejsca pracy. Strata brutto wynosi jedynie 1,9% przychodów za kwartał, więc absolutnie nie jest to wartość niepokojąca.

Koszty operacyjne w pierwszym kwartale 2010 roku wzrosły wobec pierwszego kwartału 2009r. o 29%. Największy wpływ na tę zmianę, miał wzrost o 57% wydatków na usługi obce, czyli przede wszystkim inwestycje w infrastrukturę techniczną. Drugim najważniejszym czynnikiem wzrostu kosztów operacyjnych było inwestowanie w kadry i zwiększenie zatrudnienia. Budżet wynagrodzeń, porównując pierwsze kwartały 2009r. i 2010r., wzrósł o 42%, a co się z tym wiąże, wydatki na ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia wzrosły o 30%. Budżet wynagrodzeń wzrósł ze względu na nowe miejsca pracy utworzone w Spółce oraz podniesienie wynagrodzeń, które zostało zrealizowane w lutym 2010 roku. Dzięki temu Spółka jest postrzegana jako bardzo atrakcyjny pracodawca w Szczecinie i przyciąga wartościowych pracowników.

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

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

31 marca 2010r. Spółka obsługiwała ponad 660 sklepów internetowych. Rośnie również tempo zamawiania nowych sklepów internetowych oraz wydajność spółki przy obsłudze tych zamówień. Stale prowadzone są prace nad przygotowaniem ekspansji zagranicznej oraz powiększenia udziału w rynku polskim.

Usługa IAI-Shop.com przyniosła Spółce w pierwszym kwartale 2010 roku przychody wyższe o 51% niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Zarząd widzi rosnące zadowolenie obecnych klientów oraz wzrastający popyt na usługi ze strony nowych klientów. Dlatego prognozy przedstawione w Dokumencie Informacyjnym, szczególnie w zakresie przychodów, są całkowicie realne i możliwe do zrealizowania w 2010 r.



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

Wprowadzenie nowego planu abonamentowego

Od pierwszego marca 2010 roku Spółka zdecydowanie uprościła i zmieniła sposób rozliczania się z klientami.

Poprzedni model oparty był na wielu planach abonamentowych, rosnących progresywnie, zależnych od ruchu oraz ilości towarów. Płatności realizowane były po wykonaniu usługi. W nowym modelu rozliczeń obowiązuje zasada przedpłacania. Obowiązuje jeden, niski abonament, a niewielkie opłaty jednostkowe pobierane są systematycznie i proporcjonalnie do obciążenia generowanego przez klienta. Plany abonamentowe dla klientów korzystających z serwerów dedykowanych pozostały bez zmian.

Zmiana sposobu rozliczeń została wprowadzona dla wszystkich nowych klientów. Wcześniejsi klienci IAI-Shop.com dostali możliwość migracji na nowy system rozliczeń lub pozostania na starych zasadach.

Zmiana abonamentu pociągnęła za sobą wiele interesujących konsekwencji:

1. Model rozliczeń oparty o przedpłaty jest tańszy do utrzymania przez Spółkę i otwiera jej drogę na rynki zagraniczne. Przede wszystkim Spółka unika kosztów windykacji wystawionych faktur oraz praktycznie eliminuje ryzyko narastania należności od klientów. Dzięki elastycznym zasadom może być niezmiernie konkurencyjna na światowych rynkach. Nowy system również automatyzuje rozliczenia i przygotowuje IAI do obsługi tysięcy podmiotów na wielu rynkach.
2. Wprowadzenie niskiego abonamentu CLOUD (59 złotych netto miesięcznie) i opłat proporcjonalnych zaowocowało sukcesem marketingowym. IAI-Shop.com stało się jeszcze bardziej przystępne nawet dla bardzo małych sklepów. Klienci chwalą sobie łatwość rozliczania w formie pre-paid. Media branżowe szeroko komentowały wprowadzenie takiego modelu rozliczeń. Warto zaznaczyć, że żadna firma konkurencyjna w tym momencie nie oferuje nawet zbliżonego modelu opłat.
3. Nowy sposób rozliczeń opiera się o przedpłacenie usług. Klienci zasilają swoje konto, a następnie potrącają z niego kolejne opłaty proporcjonalnie do wykorzystania usługi IAI-Shop.com przez dany sklep. Ta zmiana ma bardzo korzystny wpływ na cash-flow Spółki. Docelowo zdecydowana większość klientów będzie właśnie przedpłacała wszelkie prace i usługi. Na pewno korzystnie odbije się to na wynikach finansowych IAI S.A.

Więcej informacji znajduje się na stronie internetowej: <http://www.iai-shop.com/pricelist.phtml>

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 stycznia 2010 do 31 marca 2010

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

Strona 8/10



Przygotowania do ekspansji zagranicznej

Zarząd cały czas pracuje nad przygotowaniem do ekspansji zagranicznej, czyli podstawowego celu pozyskania kapitału.

Obok nowego systemu rozliczeń w pierwszym kwartale 2010 roku były prowadzone prace nad programem partnerskim, który pozwoli partnerom i docelowo spółkom zależnym na sprzedaż usługi IAI-Shop.com w innych krajach. Program partnerski zostanie wdrożony w drugim kwartale 2010 roku w Polsce i rozwijany do końca roku 2010, a po przetestowaniu i ewentualnym usprawnieniu będzie służył do obsługi technologicznej rynków zagranicznych. Wdrożenie programu partnerskiego dostarczy wielu cennych informacji o tym w jaki sposób organizowana będzie w przyszłości sprzedaż usług IAI i pozwoli uniknąć pomyłek. Dodatkowo program partnerski dostępny w Polsce pozwoli na znacznie większą penetrację rynku Polskiego.

Przez cały pierwszy kwartał 2010 roku trwały prace nad tłumaczeniem panelu administracyjnego IAI-Shop.com na język angielski. Wdrażane były także dalsze zmiany umożliwiające sprzedaż systemu w innych krajach. Spółka inwestuje również w poprawę użyteczności i automatyzację obsługi swoich aplikacji, aby IAI-Shop.com była maksymalnie intuicyjna i zrozumiała bez względu na to w jakim otoczeniu rynkowym się znajdzie. Działania te umożliwią sprzedaż usług przez podmioty posiadające mniejszą wiedzę o aspektach technicznych, nie będących pracownikami IAI.

Wprowadzenie usług mobilnych

Jedną z wielu nowych funkcji wprowadzonych w pierwszym kwartale 2010 roku do IAI-Shop.com były usługi mobilne. Opierają się one o zupełnie nowatorskie rozwiązanie na polskim rynku, jakim jest mobilna maska sklepu, pozwalająca na robienie zakupów z telefonu komórkowego oraz komunikację SMS na linii klient-sklep.

Szczególnie komunikacja za pośrednictwem SMS w ocenie Zarządu przyniesie Spółce wymierne korzyści finansowe. IAI S.A. pobiera prowizję od każdego wysłanego SMS z panelu administracyjnego klienta. Obecnie ilość wysyłanych SMS bardzo szybko rośnie, według symulacji nawet podwaja się w ujęciu kwartalnym.

IAI-Shop.com jako jedyny dostawca oprogramowania do prowadzenia sklepów internetowych oferuje tak kompleksowe rozwiązania mobilne.

Więcej informacji znajduje się na stronie internetowej: <http://www.iai-shop.com/mobile.phtml>

Rozwój aplikacji i usług

W pierwszym kwartale 2010 Spółka wprowadziła na rynek nowe wersje dwóch bardzo ważnych aplikacji pomocniczych oraz kilkanaście usprawnień w panelu administracyjnym.

Przede wszystkim ukazała się wersja 2.0 IAI-Shop.com Bridge. To aplikacja, która służy do integracji sklepu internetowego działającego w IAI-Shop.com z zewnętrznym systemem finansowo-księgowym. W wersji 2.0 wprowadzone zostały nowe funkcje szczególnie w zakresie zarządzania wpłatami, kontrahentami, stanami magazynowymi oraz realizacją zamówień. Aplikacja spotkała się z dużym uznaniem klientów oraz zdystansowała konkurencyjne rozwiązania.

Ważną premierą była kolejna wersja aplikacji IAI-Shop.com Downloader, która umożliwia automatyczny import i eksport bazy towarów i informacji o stanach magazynowych na linii hurtownik-detalista. Nowe rozwiązanie wprowadza jako standardy wymiany danych, obok IOF, bardzo popularne formaty wykorzystywane przez porównywaki cen Ceneo, Nokaut i Skąpiec. W ten sposób aplikacja Downloader staje się bardziej otwarta i

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 stycznia 2010 do 31 marca 2010

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



użyteczna. Kleinci IAI-Shop.com uzyskują w ten sposób możliwość szybkiego i bezpłatnego importu danych ze swoich starych sklepów do IAI-Shop.com.

Ze zmian w samym panelu administracyjnym IAI-Shop.com należy wyróżnić konsekwentne usprawnianie modułu zarządzania sprzedażą na aukcjach internetowych. Moduł pozwala na w pełni automatyczne sterowanie ilościami i wznowieniami redukując potrzebną do tego pracę operatorów i zmniejszając koszty obsługi aukcji po stronie IAI S.A. Spółka spodziewa się, że zwiększy to znacząco popularność IAI-Shop.com wśród sprzedawców Allegro.

Ciekawą funkcją było wprowadzenie tzw. zasobnika zdjęć. Dzięki niemu zarządzanie fotografiami w sklepie internetowym, w szczególności przypisywanie ich do produktów, stało się niezwykle szybkie i intuicyjne. Takiego rozwiązania przypisywania zdjęć do produktu nie ma w żadnym konkurencyjnym produkcie.

Publikacje w mediach

Zarząd IAI S.A. niezwykle dba o dobry wizerunek w mediach i otoczeniu biznesowym Spółki. Dlatego każdej premierze nowej funkcji towarzyszy akcja PR-owa. W pierwszym kwartale 2010 roku ukazało się w branżowych mediach kilkanaście publikacji o IAI-Shop.com.

Największym echem odbiły się informacje o wprowadzeniu abonamentu CLOUD i zupełnie unikalnego modelu rozliczania usługi SaaS. W ten sposób Spółka zaistniała nie tylko jako innowacyjna na gruncie nowych usług, ale również dystrybucji i polityki cenowej w swojej branży.

Wiele publikacji towarzyszyło rozwiązaniom mobilnym. IAI-Shop.com jako pierwsza wprowadziła na polskim rynku tak szerokie zastosowanie narzędzi z m-commerce do sklepów internetowych, co znalazło swoje potwierdzenie w wielu publikacjach medialnych.

Wszystkie te publikacje budują i potwierdzają wizerunek marki IAI-Shop.com jako lidera na rynku rozwiązań w handlu internetowym.

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu