



**RAPORT jednostkowy IntelIWISE S.A
ZA OKRES 01.10.2009 – 31.12.2009**

Raport z dnia 15 lutego 2010 r.

**IntelIWISE Conversational Agents:
The Next Generation in Better Web Communication Tools.**

The screenshot displays the Comcast website with a chat window open on the right side. The chat window features a female agent's avatar and a text input field. The main content area includes a 'JOY to you and yours' banner, a 'Monthly Pulse Poll' about internet connections, and 'Industry News' about Comcast services. The chat window contains the following text:

Table of contents << Hide
Type your question here... >>
Mute
Good evening. I can assist you in exploring this website. Just choose one of the topics below or ask me a question by typing it in the field above.
- AnswerNow Video
- Latest courses
- Downloads and documents
- Comcast products
- Sitemap
Chat history
comcast.com
IntelIWISE.com

Ekran prezentuje stronę WWW klienta Comcast Corporation

Wprowadzenie

Raport okresowy InteliWISE S.A. za IV kwartał 2009 roku zawiera:

- Wybrane dane finansowe, za IV kwartał 2009 r. oraz za cztery kwartały 2009 r. narastająco, tj. za okres od 01.01.2009 r. do 31.12.2009 r., wraz z danymi porównawczymi,
- Sprawozdanie Zarządu z działalności InteliWISE S.A. za IV kwartał 2009 roku,
- Oświadczenie Zarządu.

Szanowni Państwo,

niniejszym oddajemy w Państwa ręce raport jednostkowy spółki InteliWISE S.A. za IV kwartał 2009 roku.

W 2009 roku spółka wypracowała przychód prawie trzykrotnie wyższy niż w roku 2008. W okresie ostatnich 3 miesięcy 2009 roku spółka skupiona była aktywizacji działań na głównym rynku - w Stanach Zjednoczonych. Okres ten był pierwszym, w którym formalnie rozpoczęliśmy działania w ramach amerykańskiej spółki - córki - InteliWISE USA, Inc. W okresie tym pozyskaliśmy i podpisaliśmy umowę o wdrożenie pilotażowe z jedną z największych spółek w USA - Comcast Corporation. Podpisaliśmy wstępną umowę z inwestorem (Corentson Investments), doceniającym unikalną strategię i portfel produktowy spółki. Uruchomiliśmy także funkcjonalności, które z technicznego punktu widzenia powinny rozszerzyć zastosowanie technologii InteliWISE. Zwiększony budżet na marketing i sprzedaż, i działania operacyjne nakierowane były na wzmocnienie pozycji InteliWISE w ramach rynku dostawców oprogramowania wspierających obsługę klientów (tzw. Web self - service). Mamy nadzieje, iż zdobycie tak znaczącego klienta jak Comcast pozwoli nam na ekspansje do firm o podobnej randze rynkowej.

Dziękujemy naszym Akcjonariuszom za okazane zaufanie.

Z poważaniem,

Warszawa, dnia 15.02.2010 r.

Prezes Zarządu



Marcin Strzałkowski

Wiceprezes Zarządu



Marek Trojanowicz

Wybrane dane z nieskonsolidowanego rachunku zysków i strat za okres od 01.01.2009 r. do 31.12.2009 r. z danymi porównawczymi za okres za okres od 01.01.2008 r. do 31.12.2008 r.

	01.01.2009 31.12.2009	-	01.01.2008 31.12.2008	-
	w zł		w zł	
Przychody netto ze sprzedaży	1 083 482,12		446 256,51	
Zysk (strata) na sprzedaży	- 882 069,47		-1 761 695,53	
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-878 749,47		-2 058 074,15	
Zysk (strata) brutto	-848 016,76		-2 057 984,94	
Zysk (strata) netto	-848 016,76		-2 057 984,94	
Amortyzacja	8 841,80		42 918,77	

Wybrane dane z nieskonsolidowanego rachunku zysków i strat za IV kwartał 2009 r. (od 01.10.2009 r. do 31.12.2009 r.) oraz IV kwartał 2008 (od 01.10.2008 r. do 31.12.2008 r.).

	IV kwartał 2009	IV kwartał 2008
	w zł	w zł
Przychody netto ze sprzedaży	61 934,40	226 144,05
Zysk (strata) na sprzedaży	- 654 169,47	-169 699,16
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-650 849,47	-466 077,14
Zysk (strata) brutto	-627 113,60	-455 611,39

Zysk (strata) netto	-627 113,60	-455 611,39
Amortyzacja	7 593,55	20 607,50

Wybrane dane z nieskonsolidowanego bilansu na koniec IV kwartału 2009 oraz IV kwartału 2008r.

	31.12.2009	31.12.2008
Aktywa razem	6 630 858,25	3 123 736,52
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	435 555,86	280 417,37
Zobowiązania krótkoterminowe	340 210,75	0,00
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	615 762,17	519 654,71
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	4 488 084,32	1 802 908,83
Kapitał własny	6 195 302,39	2 843 319,15
Kapitał zakładowy	548 891,50	548 891,50
Liczba akcji (w sztukach)	5 488 915	5 488 915



Sprawozdanie Zarządu

z działalności InteliWISE

**Spółka Akcyjna z siedzibą w
Warszawie,**

**za okres 01.10.2009 –
31.12.2009**

Spis treści

- 1 Informacje ogólne o Spółce
 - 1.1 Informacje podstawowe
 - 1.2 Struktura organizacyjna
- 2 Informacje o działaniach Spółki w ostatnim kwartale 2009 r.
 - 2.1 Informacja na temat głównych działań Spółki
 - 2.2 Komentarz dotyczący istotnych wydarzeń mających wpływ na działalność Spółki
 - 2.3 Wybrane dane o sprzedaży Spółki
- 3 Informacje o finansach Spółki
- 4 Czynniki ryzyka
- 5 Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki
- 6 Zasady sporządzenia wybranych informacji finansowych
- 7 Oświadczenie Zarządu

1 Informacje ogólne o Spółce.

1.1. Informacje podstawowe

Pełna Nazwa: InteliWISE Spółka Akcyjna
Forma Prawna: Spółka Akcyjna
Siedziba: Warszawa
Adres: InteliWISE/ Finanscorp, ul. Ursynowska 72, 02-605 Warszawa,
Polska
Telefon: 22 379 7442
Fax: 22 379 7441
Poczta elektroniczna: info@inteliwise.com
Strona internetowa: www.inteliwise.com
Adres Oddziału: InteliWISE, 81-451 Gdynia, Al. Zwycięstwa 96/98
Adres Spółki zależnej: InteliWISE USA, Inc Plug and Play Tech Center
440 N Wolfe Rd , Sunnyvale, CA 94085 USA

Telefon: +1 408 524 3041
Fax: +1 408 773 8462
NIP EU 525 23 23 343
REGON 14 0000 046
KRS 0000297672
Ticker: ITL

Przedmiot działalności spółki obejmuje:

- Działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji;
- Produkcja komputerów i pozostałych urządzeń do przetwarzania informacji;
- Produkcja lamp elektronowych i pozostałych elementów elektronicznych;
- Produkcja gier i zabawek;
- Wykonywanie pozostałych instalacji elektrycznych;
- Wykonywanie instalacji centralnego ogrzewania i wentylacyjnych;
- Sprzedaż hurtowa komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania;
- Sprzedaż detaliczna mebli, wyposażenia biurowego, komputerów oraz sprzętu telekomunikacyjnego;
- Telekomunikacja;
- Informatyka;
- Prace badawczo – rozwojowe w dziedzinie nauk technicznych;
- Badania i analizy techniczne;
- Produkcja filmów i nagrań wideo;
- Rozpowszechnianie filmów i nagrań wideo.

1.2. Struktura organizacyjna

1.2.1 Zarząd

Na dzień 31.12.2009 roku w skład Zarządu InteliWISE S.A. wchodził:

- 1/ Prezes Zarządu – Marcin Strzałkowski
- 2/ Wiceprezes Zarządu – Marek Trojanowicz

1.2.2 Rada Nadzorcza

Na dzień 31.12.2009 roku w skład Rady Nadzorczej InteliWISE S.A. wchodził:

- 1/ Marek Borzestowski,
- 2/ Grzegorz Maciąg,
- 3/ Waldemar Sielski,
- 4/ Paweł Piwowar,
- 5/ Michał Lach,
- 6/ Piotr Jakubowski.

1.2.3 Informacje na temat akcjonariuszy Spółki

Kapitał zakładowy Spółki wynosił na dzień 31.12.2009 roku 548 891,5 zł i dzielił się na 5 488 915 akcji o wartości nominalnej 0,10 (dziesięć groszy) zł każda.

Lista akcjonariuszy InteliWISE S.A. na dzień 31.12.2009 roku:

Wyszczególnienie	Liczba akcji	Wartość nominalna	Udział w kapitale zakładowym Spółki	Udział w głosach na WZ Spółki
	szt	zł	%	%
Sokrates Inwestycje Sp. z o.o.	2 840 000	284 000,00	51,74%	51,74%
Marcin Strzałkowski	851 500	85 150,00	15,51%	15,51%
Marek Trojanowicz	608 500	60 850,00	11,09%	11,09%
Asseco Poland S.A.	500 000	50 000,00	9,11%	9,11%
Inni akcjonariusze	688 915	68 891,50	12,55%	12,55%
RAZEM	5 488 915	548 891,50	100,00%	100,00%

2 Informacje o działaniach Spółki w ostatnim kwartale 2009 r.

2.1 Informacja zarządu 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.

W ciągu IV kwartału 2009 roku działania spółki InteliWISE S.A., zgodnie z założoną strategią i planem operacyjnym, były zogniskowane na:

1. Aktywnościach strategicznych:

- a. Aktywizowano strukturę spółki zależnej w USA, posiadającą zdolność i kompetencje do sprzedaży oprogramowania dla klientów w USA, wymagających umów handlowych jedynie ze spółkami na prawie amerykańskim;
- b. Zabezpieczono fundusze na prowadzenie zaktywizowanej działalności operacyjnej na terenie USA, poprzez podpisanie wstępnej umowy z inwestorem – Corentson Investments Ltd, w pełni wspierającym strategię sprzedaży produktów z zakresu oprogramowania wsparcia obsługi klienta oraz eCommerce, w postaci Wirtualnych Agentów;
- c. Walne Zgromadzenie uchwaliło warunkowe podniesienie kapitału, umożliwiające spółce elastyczną politykę inwestycyjną w zakresie pozyskiwania inwestorów dla działalności strategicznej.

2. Rozbudowie działalności operacyjnej nastawionej na budowę kanałów dystrybucji oraz przychodów na rynku amerykańskim. W tym celu podjęto następujące czynności:

- Podpisano umowę z Comcast Corporation, z siedzibą w Philadelphia, Pensylwania. Comcast jest globalnym liderem w obszarze telewizji kablowej i usług telekomunikacyjnych dla domu, z obrotami ponad 35 miliardów dolarów rocznie i 25- milionową rzeszą klientów, jest jak dotąd najlepszym pod względem dopasowania do charakteru produktów InteliWISE
- Przeprowadzono szereg akcji z zakresu pozyskiwania klientów (tzw. lead generation) w USA:
 - Pozycjonowanie, kampania w Google Adwords, Bing, LinkedIn;
 - Comiesięczny mailing do ponad 3500 potencjalnych klientów, prezentujący funkcje (użyteczności) rozwiązań InteliWISE oraz przykłady zastosowań,
 - Prezentacja Spółki na największej konferencji lidera w tworzeniu oprogramowania dla przedsiębiorstw – Oracle Open World;
 - Przeprowadzenie ok. ~20 bezpośrednich prezentacji do klientów, partnerów i potencjalnych inwestorów.
 - Wprowadzenie informacji na temat wdrożeń do serwisów branżowych;

3. Rozwoju technologii InteliWISE, w tym doskonalenia algorytmów rozpoznawania języka naturalnego oraz elementów okrytych wnioskiem patentowym złożonym w Stanach Zjednoczonych Ameryki
 - Opracowano moduł DataExchange, który umożliwia integracje InteliWISE Enterprise Platform z dowolnym systemem zewnętrznym wdrożonym u klienta (np. CRM, CMS, eCommerce, IVR) i obustronną komunikację.

2.2. Komentarz zarządu emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe;

W ciągu IV kwartału 2009 roku zaobserwowaliśmy następujące czynniki, które miały wpływ na osiągnięte wyniki:

1. Etap rozwoju rozwiązań InteliWISE wobec wymagań rynku USA, który zmusił firmę do rozbudowy portfela produktowego oraz re pozycjonowania; Spółka przeznaczyła znaczną część swych zasobów ludzkich na powyższe działania;
2. Wprowadzenie rozwiązań testowych InteliWISE, zintegrowanych z dużymi systemami obsługi klientów, jak CRM czy Call Center, które umożliwiły Spółce rozszerzenie oferty i spowodowały, iż klienci w USA rozpoczęli rozmowy o potencjalnych wdrożeniach;
3. Odczuwalne oznaki spowolnienia gospodarczego na rynku Stanów Zjednoczonych, powodującego wydłużenie cykli zakupów rozwiązań oprogramowania, włączając produkty InteliWISE;
4. Niepewność, co do przyszłości stanu gospodarki wśród największych koncernów, powodująca zmniejszenie budżetów na innowacje, w tym zakup software'u.
5. Zwiększone koszty usług obcych związanych z inwestycjami marketingowymi, w tym prezentacji firmy na imprezach jak Oracle Open World.

2.3 Wybrane informacje o sprzedaży Spółki

W 2009 roku spółka wypracowała przychód ponad dwukrotnie wyższy niż w roku 2008. W ciągu ostatnich miesięcy 2009 roku Spółka osiągnęła przychody 61 934 pln, a wynik skonsolidowany wynosi 252 191,93 pln.

Więcej o przychodach ze sprzedaży:

- Spółka skupia się na sprzedaży rozwiązań na rynku USA, który jest traktowany, jako strategiczny rynek Spółki;
- W ramach tego 5 października 2009 roku spółka zawarła umowę z Comcast Corporation, największym operatorem kablowym w USA ("Comcast"). Przedmiotem umowy jest uruchomienie dla Comcast projektu pilotażowego technologii Wirtualnych Doradców InteliWISE. Rozwiązanie Doradców (Agentów Konwersacyjnych) InteliWISE będzie wykorzystane do wsparcia sprzedaży usług Comcast w kluczowych sieciach handlowych w USA, w ramach projektu, który ma na celu optymalizację transakcji internetowych i obsługi klienta
- Zgodnie z planowaną strukturą sprzedaży, nawet na wczesnym etapie jej rozwoju, umożliwi osiągnięcie conajmniej 50% przychodów z modelu SaaS (Software – as – a – Service);
- Spółka posiada jest w trakcie dyskusji dot. wdrożeń z kilkunastoma nowymi klientami – firmami z segmentu Enterprise o obrotach większych niż 100 mln dolarów;
- Spółka rozpoczęła także sprzedaż do „małego biznesu”, głównie w USA.

3 Informacje o finansach Spółki.

Sytuacja finansowa spółki w IV kwartale i w całym roku, była stabilna, przyczyniły się do tego:

- Wzrost przychodów, wynikający z udanych projektów pilotażowych oraz rozpoczęcia sprzedaży w Stanach Zjednoczonych;
- Zwiększone koszty usług obcych związanych z inwestycjami marketingowymi, w tym prezentacji firmy na imprezach jak Oracle Open World;
- Poniesienie głównych kosztów budowy produktów, w tym rozwoju, testowania, patentowania oprogramowania InteliWISE w latach poprzednich – głównie 2006-2008;
- Obniżenie kosztów poprzez restrukturyzację zatrudnienia oraz optymalizację procesów dot. wytwarzania oprogramowania oraz wdrażania do klientów.

4 Czynniki ryzyka

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Spółki i jej działalnością

Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Spółki

Z uwagi na fakt, że Spółka działa na rynku, który nie ma długiej historii i jest w dużym stopniu obciążony jego innowacyjnością, zmiennością i nieprzewidywalnością, narażona jest na ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych dotyczących m.in. rozwijanych usług i produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie ze strony klientów. Powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych.

Ryzyko związane z ekspansją na rynki zagraniczne

Działalność Spółki może być obciążona ryzykiem niepowodzenia strategii ekspansji produktowej na rynkach zagranicznych - Europy Zachodniej, Stanów Zjednoczonych oraz rynkach azjatyckich – Chin i Tajwanu. Tamtejsze rynki charakteryzują się wysokim poziomem innowacyjności oferowanych usług i produktów, dużą dynamiką zmian oraz nasiloną konkurencją we wszystkich obszarach będących przedmiotem działalności Spółki. Niepowodzenie ekspansji na rynki zagraniczne może być również powodowane błędnym rozpoznaniem i identyfikacją potencjalnych klientów, niepełnym dostosowaniem produktów i usług Spółki do wymagań tamtejszych rynków oraz niedostatecznym popytem w krajach docelowych. Spółka stara się minimalizować powyższe czynniki ryzyka poprzez szczegółowe badania rynków zagranicznych oraz rzetelną analizę szans ekspansji.

Ryzyko realizowanych kontraktów

Działalność Spółki polega w dużej mierze na realizacji procesów i zadań o wysokim stopniu złożoności, wymagających długookresowej pracy wysokiej klasy specjalistów z różnych dziedzin, co może wiązać się z ryzykiem wydłużenia czasu wdrożenia, zmiany zakresu działań oraz wyższych, przekraczających planowane, kosztów związanych z realizacją kontraktu. Ryzyko takie może wiązać się z odstąpieniem klienta od kontraktu, ewentualnymi reklamacjami lub roszczeniami finansowymi. Powyższe zdarzenia mogą mieć negatywny wpływ na sytuację i wyniki finansowe Spółki. Spółka minimalizuje powyższe czynniki ryzyka poprzez zatrudnianie posiadających wysokie kompetencje specjalistów oraz doświadczonej kadry zarządzającej.

Ryzyko naruszenia praw z zakresu własności intelektualnej

Podmioty trzecie mogą być w posiadaniu określonych praw własności intelektualnej, w tym prawa własności przemysłowej i praw autorskich, które są podobne bądź takie same jak te stosowane przez Spółkę w pracy lub polecane przez nią swoim kontrahentom. Osoby trzecie mogą w takiej sytuacji występować z roszczeniami przeciwko Spółce bądź jej kontrahentom, argumentując, iż praca Spółki bądź któregoś z jego klientów narusza ich prawa własności intelektualnej. Związane z tym postępowanie sądowe może być kosztowne i absorbujące dla osób zarządzających Spółką. W sytuacji, gdy podmioty trzecie wystąpią z roszczeniem, obecni klienci Spółki mogą żądać stosownego odszkodowania. W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka rozpoczęła proces uzyskania patentów na wypracowane produkty oraz złożyła wnioski w zakresie ochrony własnych znaków towarowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki (wniosek o patent oprogramowania będącego kluczowym elementem systemu) oraz w Polsce (wniosek o patent metodologii budowania rozwiązań).

Ryzyko związane z wykorzystaniem licencji oraz oprogramowania komputerowego

Działalność Spółki wymaga posiadania specjalistycznego oprogramowania komputerowego oraz posiadania wielu licencji. Istnieje ryzyko, że Spółka nabędzie licencję od podmiotu podającego się, a nie będącego właścicielem danej licencji, że ujawniona zostanie inna wada prawna posiadanej licencji lub, że w inny sposób zostaną naruszone prawa właściciela licencji. Roszczenia wobec Spółki dotyczące naruszenia praw do programów komputerowych mogą mieć negatywny wpływ na działalność Spółki i jej sytuację finansową.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników

Spółka prowadzi działalność usługową, której bardzo istotnym aktywem są zasoby ludzkie. Spółka działa w oparciu o wiedzę, doświadczenie i umiejętności swoich pracowników, wysokiej klasy specjalistów – informatyków, lingwistów, psychologów, specjalistów od sprzedaży, marketingu oraz inżynierii wiedzy. Utrata kluczowych pracowników mogłaby negatywnie wpłynąć na terminowość realizacji bieżących zadań oraz tempo kreowania i rozwoju nowych produktów i usług. Nie można wykluczyć, że konieczność przeprowadzenia rekrutacji i wdrożenia nowozatrudnionych pracowników opóźniłaby realizację oraz podniosła koszty realizacji zakontraktowanych przez klientów usług, co mogłoby pogorszyć wyniki finansowe Spółki. Dodatkowo - utrata pracowników

powodowana m.in. emigracją zarobkową może przełożyć się na spadek zdolności do świadczenia usług będących przedmiotem działalności Spółki. Zwiększenie kosztów zatrudnienia i pozyskiwania wykwalifikowanych pracowników może wpłynąć na rentowność działalności Spółki poprzez wzrost kosztów zatrudnienia. Nie można również wykluczyć, że utrata kluczowych pracowników na rzecz firm konkurencyjnych spowodowałaby także zwiększenie presji konkurencyjnej na Spółkę (z uwagi na udostępnienie wypracowanej przez Spółkę wiedzy i know-how). Spółka stara się minimalizować powyższe ryzyka poprzez stosowanie w umowach z pracownikami dozwolonych prawem klauzul zobowiązujących do zachowania poufności.

Ryzyko związane z odejściem kluczowych osób z kierownictwa i trudności związane z pozyskaniem nowej wykwalifikowanej kadry zarządzającej

Na działalność Spółki duży wpływ wywierają kompetencje i profesjonalizm kadry zarządzającej. Spółka nie może zapewnić, że ewentualne odejście niektórych członków kierownictwa nie będzie miało negatywnego wpływu na jego bieżącą działalność, sytuację finansową i wyniki. W efekcie odejścia niektórych członków kierownictwa, Spółka mogłaby zostać pozbawiona personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i prowadzonej działalności operacyjnej. Ewentualne zmiany w składzie kadry kierowniczej mogą wywołać zakłócenia w działalności Spółki, które mogą mieć negatywny wpływ na jego sytuację finansową i osiąganą wyniki Spółki.

Ryzyko związane z tworzeniem nowych usług i produktów oraz pozyskiwaniem nowych kontraktów

Spółka zamierza ciągle ulepszać oferowane usługi i produkty, jak i dodawać nowe, w tym w segmentach, w których dotąd nie zgromadziła znacznego doświadczenia lub które są w początkowej fazie rozwoju. Poszerzanie bazy klientów wymaga m.in. wyprzedzania działań konkurencji oraz skutecznego zaspokajania rosnących potrzeb klientów. Wprowadzanie nowatorskich usług wiąże się ze znacznymi kosztami, ponoszonymi na opracowanie ich koncepcji, wypracowanie, testowanie oraz reklamę. Nie można wykluczyć przypadku, w którym nowatorskie, nowowprowadzone przez Spółkę usługi i produkty przyniosą niższe niż oczekiwane rezultaty ekonomiczne.

Ryzyko możliwości zmiany sposobu finansowania celów emisji

Spółka zakłada finansowanie planowanych nakładów inwestycyjnych z wpływów z emisji Akcji serii C oraz z innych dostępnych dla Spółki środków (wypracowana nadwyżka finansowa, leasing). W przypadku, gdyby wpływy z emisji Akcji serii C oraz z innych źródeł były niewystarczające do sfinansowania wszystkich zamierzeń inwestycyjnych, Spółka dopuszcza możliwość przesunięcia w czasie realizacji inwestycji w nowych obszarach produktowo-usługowych.

Ryzyko wahań kursów walutowych

Ze względu na fakt, iż znaczący udział przychodów ze sprzedaży Spółka planuje generować ze sprzedaży eksportowej (głównie USA, Azja oraz Europa Zachodnia), będzie w ten sposób narażony na ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych. Przychody ze sprzedaży eksportowej generowane będą głównie w euro (EUR) i dolarze

amerykańskim (USD). Spółka zamierza minimalizować wpływ ryzyka walutowego na wyniki finansowe stosując dostępne instrumenty finansowe.

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

Na działalność i wyniki Spółki mają wpływ czynniki związane z ogólną sytuacją gospodarczą docelowych rynków (Polska, Europa, Stany Zjednoczone Ameryki, rynki azjatyckie) na których Spółka zamierza prowadzić działalność, kształtujące również sytuację majątkową potencjalnych klientów Spółki (wpływ pośredni), w tym: poziom produktu krajowego brutto, inflacja, sytuacja na rynku pracy, wysokość średniego wynagrodzenia, poziom wydatków inwestycyjnych. Wyżej wskazane parametry ekonomiczne mają wpływ m.in. na poziom środków jakie klienci Spółki alokują na wydatki związane z usługami świadczonymi przez Spółkę. Ogólna sytuacja gospodarcza kraju kształtuje także warunki na rynku pracy, co ma bezpośrednie przełożenie na koszty ponoszone przez Spółkę.

Ryzyko związane ze wzrostem konkurencji

Spółka jako podmiot prowadzący działalność na dynamicznie rozwijającym się i innowacyjnym rynku nowych technologii związanych z rozwojem serwisów w ramach Web 2.0, Web 3.0 oraz zastosowaniami sztucznej inteligencji i sieci semantycznych jest narażona na konkurencję ze strony podmiotów zagranicznych. Nasilenie konkurencji ze strony powyższych mogłoby się wiązać z ograniczeniem dynamiki i potencjału rozwoju Spółki, co wpłynęłoby niekorzystnie na jego dalszy rozwój, sytuację i wyniki finansowe.

Ryzyko związane z niestabilnością systemu prawnego

Polski system prawny jest przedmiotem licznych zmian, które mogą mieć wpływ na Spółkę. Wprowadzane zmiany prawne mogą potencjalnie rodzić ryzyko związane z problemami interpretacyjnymi, brakiem praktyki w orzecznictwie sądów powszechnych bądź administracyjnych, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej. Spółka podlega regulacjom prawa polskiego m.in. w zakresie opodatkowania prowadzonej działalności gospodarczej i regulacji dotyczących ubezpieczeń społecznych. Nie można wykluczyć ryzyka, że deklaracje / zeznania podatkowe składane przez Spółkę zostaną uznane przez organy podatkowe za niezgodne z przepisami, zaś ustalony nowy wymiar podatku okaże się znacznie wyższy od zapłaconego. Podobnie, nie można wykluczyć ryzyka, że deklaracje dotyczące składek na ubezpieczenie społeczne zostaną zakwestionowane przez odpowiednie organy administracyjne i ustalony nowy wymiar opłat z tego tytułu będzie znacznie wyższy od zapłaconego. Konieczność uregulowania ewentualnych tak powstałych zaległości podatkowych lub zobowiązań wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych wraz z odsetkami mogłaby negatywnie wpłynąć na sytuację finansową (rentowność) Spółki. Organy kontroli skarbowej i Zakład Ubezpieczeń Społecznych mają prawo kontroli dokumentacji finansowo-księgowej i związanej z systemem ubezpieczeń społecznych także wstecznie za poprzednie lata. Istnieje ryzyko, iż Spółka podejmowała wcześniej decyzje oparte o takie rozumienie przepisów dotyczących podatków i ubezpieczeń społecznych, które zostaną zakwestionowane w trakcie kontroli. Wydanie niekorzystnych decyzji dla Spółki może skutkować koniecznością zapłaty kar, zaległych zobowiązań wraz z należnymi odsetkami itp. Ewentualne przysłane niekorzystne

zmiany dotyczące stawek podatkowych lub inne zmiany legislacyjne mogą wpłynąć na zmniejszenie planowanych przychodów Spółki lub zwiększenie kosztów jej działalności.

Ryzyko związane ze spowolnieniem tempa rozwoju rynku internetowego

Rynek internetowy w Polsce i na całym świecie jest w fazie dynamicznego rozwoju. Wzrost liczby internautów oraz zwiększający się dostęp do Internetu (penetracja Internetu) wpływają na poszerzanie bazy potencjalnych klientów oraz częstotliwości korzystania z usług Spółki. Prognozy dotyczące penetracji Internetu w Polsce i na świecie są obiecujące, co powinno przełożyć się na osiągnięte przez Spółkę przychody. Nie można jednakże wykluczyć zahamowanie tempa rozwoju rynku, w szczególności wydatków na reklamę i rozrywkę internetową, co może mieć niekorzystny wpływ na dalszy rozwój Spółki, jej działalność, sytuację finansową oraz osiągnięte wyniki.

Ryzyko związane z ograniczeniem wydatków przedsiębiorstw na rozwiązania IT

Z uwagi na fakt, iż Spółka kieruje swoje innowacyjne rozwiązania do klientów korporacyjnych/biznesowych oraz w węższym zakresie instytucji administracji państwowej i samorządowej, ograniczenie przez powyższe instytucje wydatków na wszelkiego rodzaju rozwiązania IT, w tym przede wszystkim ułatwiające komunikację i obsługę informacyjną i sprzedażową klienta, może wiązać się ze spadkiem popytu na produkty i usługi oferowane przez Spółkę. Powyższe może mieć negatywny wpływ na sytuację i wyniki finansowe Spółki.

5 Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki

Strategicznym celem spółki jest osiągnięcie uznanej pozycji dostawcy oprogramowania, opartego o algorytmy sztucznej inteligencji, w tym semantycznego wyszukiwania, skierowanego do przedsiębiorstw. Głównym rynkiem w ciągu kolejnych 2 - 3 lat powinny być stany zjednoczone, w kolejnych latach strategicznymi rynkami będzie także Taiwan, Chiny czy Singapur.

Do głównych celów strategii Spółki zaliczyć należy:

- Zdobycie nowych klientów typu „enterprise” i kontraktów na rynku USA;
- Wsparcie dla zakończonych sukcesem biznesowym wdrożeń u klientów;
- Rozwinięcie działalności międzynarodowej (w szczególności na terenie Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych), wraz z partnerami, w tym między innymi Intel Capital, w celu wykorzystania potencjału na rynkach międzynarodowych,
- Rozszerzenie sieci partnerów strategicznych i sojuszników, głównie w Stanach Zjednoczonych,
- Wsparcie i rozwijanie zaawansowanych technologii i własności intelektualnych (IP);
- Wprowadzenie zaawansowanych, inteligentnych technologii na globalny rynek aplikacji małych firm (SOHO, MŚP), sprzedawanych w modelu SaaS (Software – as – a –

Service), dotychczas nieosiągalnych dla nich ze względu na bardzo wysokie koszty wdrożeń.

Przychody ze sprzedaży rozwiązań InteliWISE S.A. będą generowane z różnych źródeł w zależności od odbiorcy, do którego będzie skierowany produkt:

1. Klienci w segmencie dużych korporacji – rozwiązania klasy „Enterprise”:
 - przychody z tytułu opłat licencyjnych za korzystanie z oprogramowania - w wersji Application Service Provider (ASP) lub Software – as – a- Service (SaaS), lub wersji serwerowej;
 - przychody za usługi IT (budowa baz danych, konfiguracja aplikacji, integracja);
 - przychody okresowe (miesięczne, kwartalne, roczne) za wsparcie techniczne i uaktualnienia oprogramowania.
2. Klienci w segmencie mikroprzedsiębiorstw i małych firm
 - przychody z tytułu opłaty za korzystanie z oprogramowania - w wersji SaaS;
 - przychody z tytułu usług dodanych, jak wybór wizualizacji, personalizowane dialogi etc.

6 Zasady sporządzenia wybranych informacji finansowych

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało na podstawie ksiąg rachunkowych prowadzonych w roku obrotowym zgodnie z dokumentacją przyjętych zasad (polityką) rachunkowości Spółki (wprowadzoną do stosowania postanowieniami Uchwały Zarządu Spółki wprowadzającymi:

- 1/ zasady ustalania roku obrotowego i okresów sprawozdawczych,
- 2/ zasady wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego
- 3/ zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych, w tym zakładowy plan kont,
- 4/ wykaz ksiąg rachunkowych,
- 5/ dokumentację systemu przetwarzania danych,
- 6/ system ochrony danych i ich zbiorów.

Księgi rachunkowe Spółki prowadzone są przez firmę Hera Sp. z o.o.

7 Oświadczenie Zarządu

Zarząd InteliWISE S.A. oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy, wybrane informacje finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi InteliWISE S.A. oraz że sprawozdanie Zarządu z działalności InteliWISE S.A. za IV kwartał 2009 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji InteliWISE S.A., w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

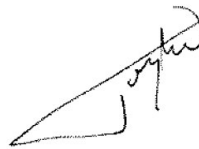
Warszawa, 15.02.2010 r.

Prezes Zarządu



Marcin Strzałkowski

Wiceprezes Zarządu



Marek Trojanowicz