

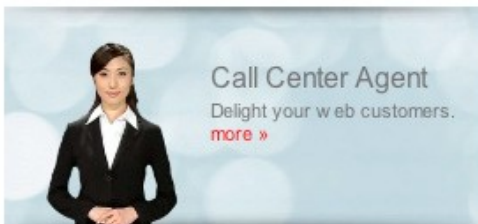


**RAPORT IntelIWISE S.A
ZA OKRES 01.01.2009 – 30.06.2009**

IntelIWISE Conversational Agents:

The Next Generation in Better Web Communication Tools.

**CUSTOMER
CARE**



**SALES
& eCOMMERCE**



**GUIDED
ENTERPRISE SEARCH**



**INTRANET
HR PORTAL**



Wprowadzenie

Raport półroczny InteliWISE S.A. za okres I półrocza 2009 roku zawiera:

- List Zarządu do Akcjonariuszy InteliWISE S.A.;
- Wybrane dane finansowe (przeliczone na EURO) za okres od 01.01.2009 r. do 30.06.2009 r.;
- Sprawozdanie Zarządu z działalności InteliWISE S.A. za I półrocze 2009 roku,
- Oświadczenie Zarządu.

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością oddajemy w Państwa ręce raport spółki InteliWISE S.A. za pierwsze półrocze 2009 roku, z wynikami, które potwierdzają wzrostowy trend, zarówno w sprzedaży jak i rentowności Spółki.

Rok poprzedni był wypełniony intensywną pracą nad rozwojem naszego oprogramowania i przygotowaniem do sprzedaży na rynkach zagranicznych. Przypomnijmy, że przedstawiona w zeszłym roku strategia Spółki zakładała skupienie się na rynkach zagranicznych, które korzystają z innowacyjnych produktów programistycznych, opartych na algorytmach sztucznej inteligencji, stosowanym w obszarze internetowych aktywności przedsiębiorstw. W bieżącym roku wykonaliśmy szereg działań, które dają podstawę do optymistycznych prognoz sprzedaży produktów i usług InteliWISE.

Jako **pierwsza polska spółka giełdowa z branży IT, założyliśmy biuro w Dolinie Krzemowej**, w Kalifornii. Oddział InteliWISE prowadzi regularne działania operacyjne, nakierowane na obsługę obecnych oraz przyszłych klientów. Regularni pracownicy, posiadający wiele lat doświadczeń w sprzedaży oprogramowania w USA wprowadzili metodyczne działania budujące tzw. „lejek sprzedażowy“. Jesteśmy przekonani, że ta inwestycja jest jedyną drogą gwarantującą zajęcie przez InteliWISE znaczącego miejsca wśród dostawców IT na największym, jednojęzycznym rynku na świecie.

Po drugie, pierwsze **działania sprzedażowe na rynku USA przyniosły spodziewane efekty**. Po uruchomieniu niewielkiego projektu w 2008 roku, InteliWISE wygrała zamówienie na większy projekt w bieżącym roku w ramach dużych projektów IT koncernu Kraft Foods. Po raz pierwszy wartość jednorazowego kontraktu InteliWISE przekroczyła ~ 1 mln zł. Ze względu na to, że Kraft jest jedną z firm na liście Fortune TOP50 w USA, uważamy, że sprzedaż polskich technologii tej firmy należy traktować w kategorii zarówno sukcesu finansowego, jak i prestiżowego.

Po trzecie, **zespół IT dokonał istotnych osiągnięć w zakresie rozwoju technologii InteliWISE**. Nowe funkcjonalności będą ułatwiać sprzedaż rozwiązań do firm w USA. Dodatkowo nowa strona, www.inteliwise.com, wykorzystuje najnowsze osiągnięcia Spółki z zakresu interaktywności, pozycjonowania i wyszukiwania treści.

Po czwarte wreszcie, **znacząco poprawiliśmy efektywność działania Spółki, w tym wskaźniki finansowe**. W ciągu ostatnich kilku miesięcy, zanotowaliśmy znaczący wzrost przychodów ale także dokonaliśmy restrukturyzacji kosztów. Należy pamiętać, iż Spółka ma za sobą ciężar rozwoju oprogramowania – przez ostatnie 3 lata zainwestowaliśmy pieniądze, czas i talent pracowników by wytworzyć rozwiązania, które są w 100% własnością intelektualną InteliWISE. Taka perspektywa daje szansę na elastyczną politykę cenową i wysokie marże w przyszłości. .

Jako zarząd jesteśmy przekonani, iż wyniki osiągnięte w I półroczu są fundamentem dynamicznego rozwoju Spółki w całym roku 2009. Konsekwentna realizacja celów umacnia

naszą pozycję jako pierwszej polskiej spółki IT sprzedającej własną, opatentowaną technologię do największych amerykańskich koncernów.

Dziękujemy naszym Akcjonariuszom za okazane zaufanie.

Z poważaniem,

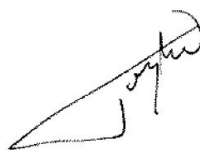
Warszawa, dnia 4 sierpnia 2009 r.

Prezes Zarządu



Marcin Strzałkowski

Wiceprezes Zarządu



Marek Trojanowicz

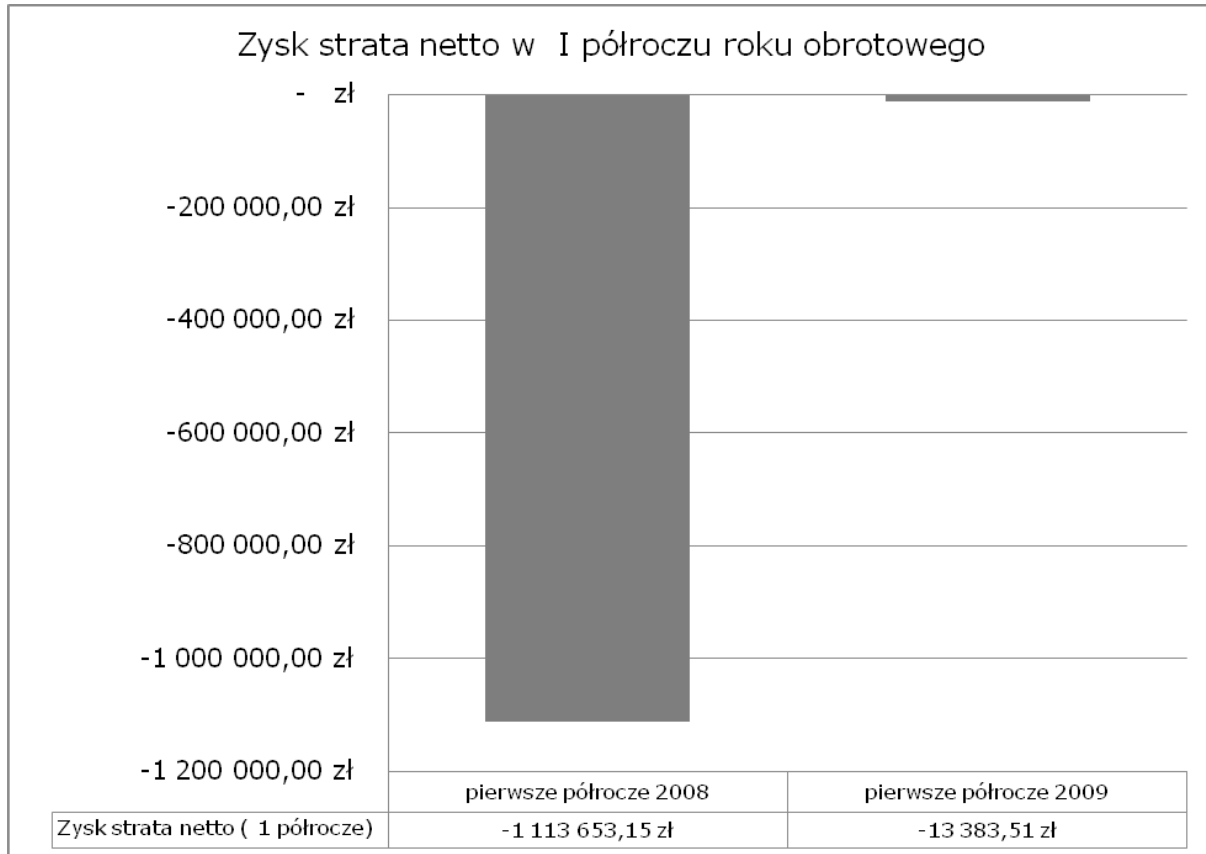
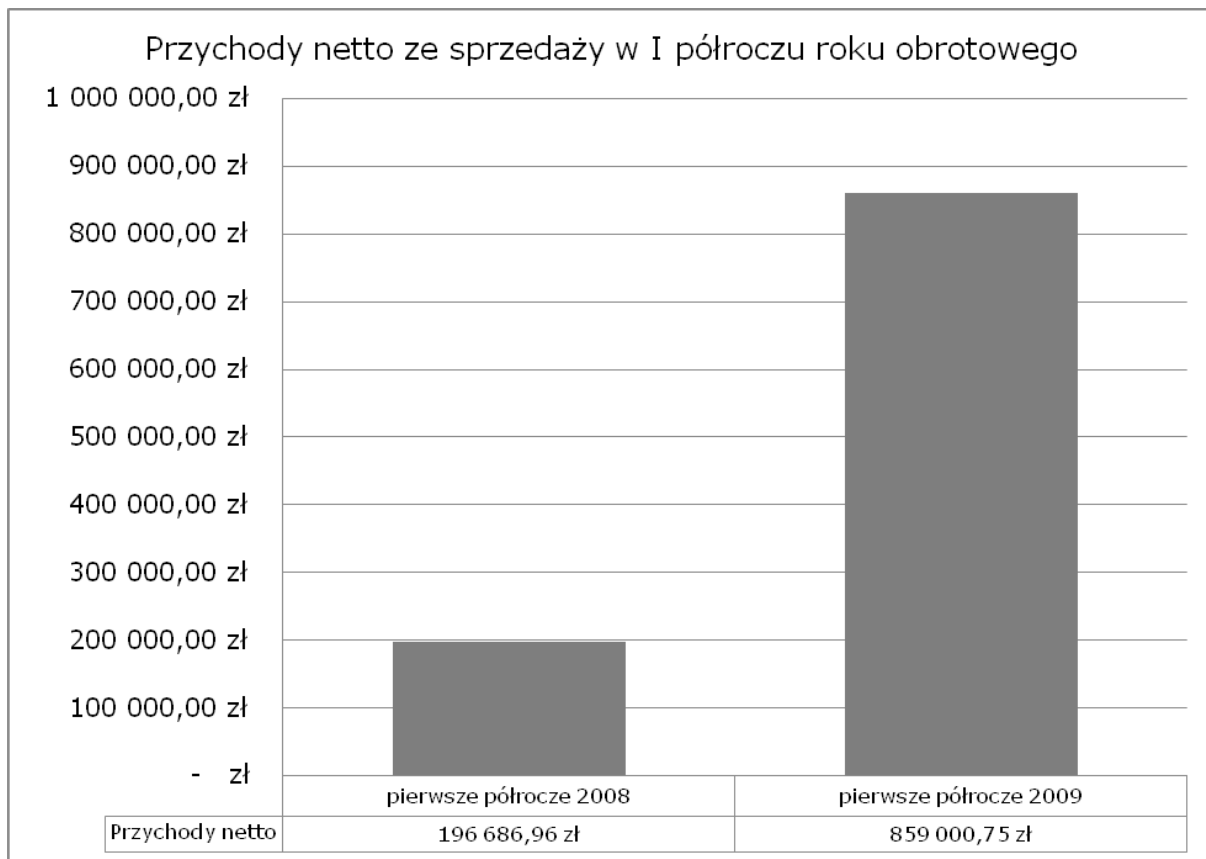
Wybrane dane finansowe za I półrocze 2009 r. (przeliczone na EURO)

		01.01.2009 30.06.2009	–	01.01.200830.06.2008	–	01.01.2009 30.06.2009	–	01.01.2008 30.06.2008	–
		w zł		w zł		w euro		w euro	
I	Przychody netto ze sprzedaży	859.000,75		196.686,96		192.187,39		58.639,01	
II	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-13.383,51		-1.103.219,24		-2.994,34		-328.906,82	
III	Zysk (strata) brutto	-13.383,51		-1.113.653,15		-2.994,34		-332.017,52	
IV	Zysk (strata) netto	-13.383,51		-1.113.653,15		-2.994,34		-332.017,52	
V	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1.347.741,52		-1.346.534,86		-301.535,15		-401.447,40	
VI	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-20.279,00		-28.066,08		-4.537,10		-8.367,44	
VII	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	0		4.734.067,00		0		1.411.384,83	
VIII	Przepływy pieniężne netto razem	-1.368.020,52		3.359.466,06		-306.072,25		1.001.569,99	
IX	Aktywa razem	3.390.357,71		4.131.886,58		758.537,16		1.231.854,56	
X	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	552.922,07		191.155,88		123.707,28		56.990,01	
XI	Zobowiązania krótkoterminowe	552.922,07		191.155,88		123.707,28		56.990,01	
XII	Należności krótkoterminowe	1.619.267,18		537.697,64		362.284,58		160.305,78	
XIII	Kapitał własny	2.829.935,64		3.940.730,70		633.151,88		1.174.864,56	
XIV	Kapitał zakładowy	548.891,50		548.891,50		122.805,51		163.643,04	
XV	Liczba akcji (w sztukach)	5.488.915		5.488.915		5.488.915		5.488.915	

Wymienione pozycje bilansu przeliczono według ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski kursu średniego euro na dzień bilansowy. Wymienione pozycje rachunku zysków i strat przeliczono po kursie stanowiącym średnią arytmetyczną ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski średnich kursów euro na dzień kończący każdy miesiąc roku

Średni kurs EURO na koniec 06.2009 r. 1Euro = 4,4696 zł

Średni kurs EURO na koniec 06.2008 r. 1Euro = 3,3542 zł





Sprawozdanie Zarządu

z działalności InteliWISE

**Spółka Akcyjna z siedzibą w
Warszawie,**

za okres 01.01.2009 – 30.06.2009

Spis treści

- 1 Informacje ogólne o Spółce
 - 1.1 Informacje podstawowe
 - 1.2 Struktura organizacyjna
- 2 Informacje o działaniach Spółki w pierwszym półroczu 2009 r.
 - 2.1 Główne działania Spółki
 - 2.2 Istotne wydarzenia mające wpływ na działalność Spółki
 - 2.3 Wybrane dane o sprzedaży Spółki
- 3 Wybrane 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

Adres Oddziału: InteliWISE, 81-451 Gdynia, Al. Zwycięstwa 96/98

Adres Oddziału: 440 N Wolfe Rd , Sunnyvale, CA 94085 USA

Telefon: 22 379 7442

Poczta elektroniczna: info@inteliwise.com

Strona internetowa: www.inteliwise.com

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 30.06.2009 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 30.06.2009 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 30.06.2009 roku 548 891,5 zł i dzieli się na 5 488 915 akcji o wartości nominalnej 0,10 (dziesięć groszy) zł każda.

Lista akcjonariuszy InteliWISE S.A. na dzień 30 czerwca 2009 roku.

Wyszczególnienie	Liczba akcji	Wartość nominalna	Udział w akcji kapitale zakładowym Spółki	Udział w głosach na WZ Spółki
	szt	zł	%	%
Socrates Inwestycje Sp. z o.o.	2 840 000	284 000,0	51,74%	51,74%
Marcin Strzałkowski	851 500	85 150,0	15,51%	15,51%
Marek Trojanowicz	608 500	60 850,0	11,09%	11,09%
Asseco Poland S.A.	500 000	50 000,0	9,11%	9,11%

Inni akcjonariusze	688 915	68 891,5	12,55%	12,55%
RAZEM	5 488 915	548 891,5	100,00%	100,00%

2 Informacje o działaniach Spółki w pierwszym półroczu 2009r.

2.1 Główne działania Spółki

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

1. Rozpoczęciu działalności operacyjnej nastawionej na budowę kanałów dystrybucji oraz przychodów na rynku amerykańskim. W tym celu podjęto następujące czynności:
 - Zapoczątkowanie budowy wysoce wykwalifikowanego, doświadczonego zespołu sprzedażowego;
 - Otworzenie biura Spółki Dolinie Krzemowej, w Kalifornii, USA;
 - Założenie spółki InteliWISE Inc. z siedzibą w Delaware, USA;
 - Podpisanie umowy z inkubatorem technologicznym „Plug and Play Technology Center” w Sunnyvale, Kalifornia;
2. Uruchomieniem procesu pozyskiwania klientów (tzw. lead generation) w USA :
 - Uruchomienie pozycjonowania, kampania SEO oraz kampanii reklamowej nastawiona na USA, w głównych systemach reklamowych;
 - Mailingi branżowe (do około 2500 przedsiębiorstw w USA);
 - Prezentacja Spółki na wydarzeniach branżowych głównie targach i konferencjach, takich jak: Expo P&P, ICMI, i inne;
 - Przeprowadzenie ok 50 bezpośrednich prezentacji do klientów, partnerów i potencjalnych inwestorów;
3. Przebudowie strony WWW i dostosowaniu jej do wymagań i standardów, jakie muszą spełniać oferenci oprogramowania dla przedsiębiorstw; a także systemów do monitorowania przepływu wizyt potencjalnych klientów na stronach;
4. Promocji serwisu testowego avaguide.net oraz osiągnięciu 800 klientów testowych;
5. Wprowadzeniu nowych rozwiązań technologicznych znacząco poprawiających efektywność i efektywność technologii i produktów InteliWISE. 6. Przeprowadzenie restrukturyzacji głównych procesów, w tym optymalizacji głównych pozycji kosztowych; głównym celem jest osiągnięcie zyskowności Spółki;
6. Przygotowanie do wprowadzenia długofalowego programu motywacyjnego pracowników, opartego na programie opcyjnym.

2.2 Istotne wydarzenia mające wpływ na działalność Spółki

Styczeń 2009

- Podpisanie drugiej umowy z KRAFT Foods, Inc z siedzibą w Northfield (Illinois, USA);
- Przeprowadzenie pilotażowego wdrożenia w ERA PTC;

Luty 2009

- Podpisanie aneksu do umowy z Polskimi Liniami Lotniczymi LOT S.A. na integrację systemu Wirtualna Stewardessa z innymi systemami IT LOT S.A.;

Marzec 2009

- Zawarcie umowy na dofinansowanie projektu rozbudowy oferty poprzez zakup i integrację komplementarnego oprogramowania w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007-2013;
- Oddanie do użytku rozwiązania dla Kraft Foods US – skierowanego do kilkudziesięciu tysięcy pracowników Kraft Foods na świecie;
- Podpisanie umowy z Plug and Play Technologies Center dotyczącej współpracy z ośrodkami naukowymi, budowy partnerstw strategicznych i kanałów dystrybucji, prezentacji inwestorskich oraz udostępnienia biur;

Kwiecień 2009

- Uruchomienie prototypu rozwiązania InteliWISE zintegrowanego z Google Enterprise Search – jednego z największych systemów wyszukiwawczych w ramach internetowych witryn biznesowych ;

Maj 2009

- Osiągnięcie liczby 800 klientów zarejestrowanych w serwisie AvaGuide.net;
- Założenie podmiotu zależnego - InteliWISE Inc. z siedzibą w Delaware, USA;

Czerwiec 2009

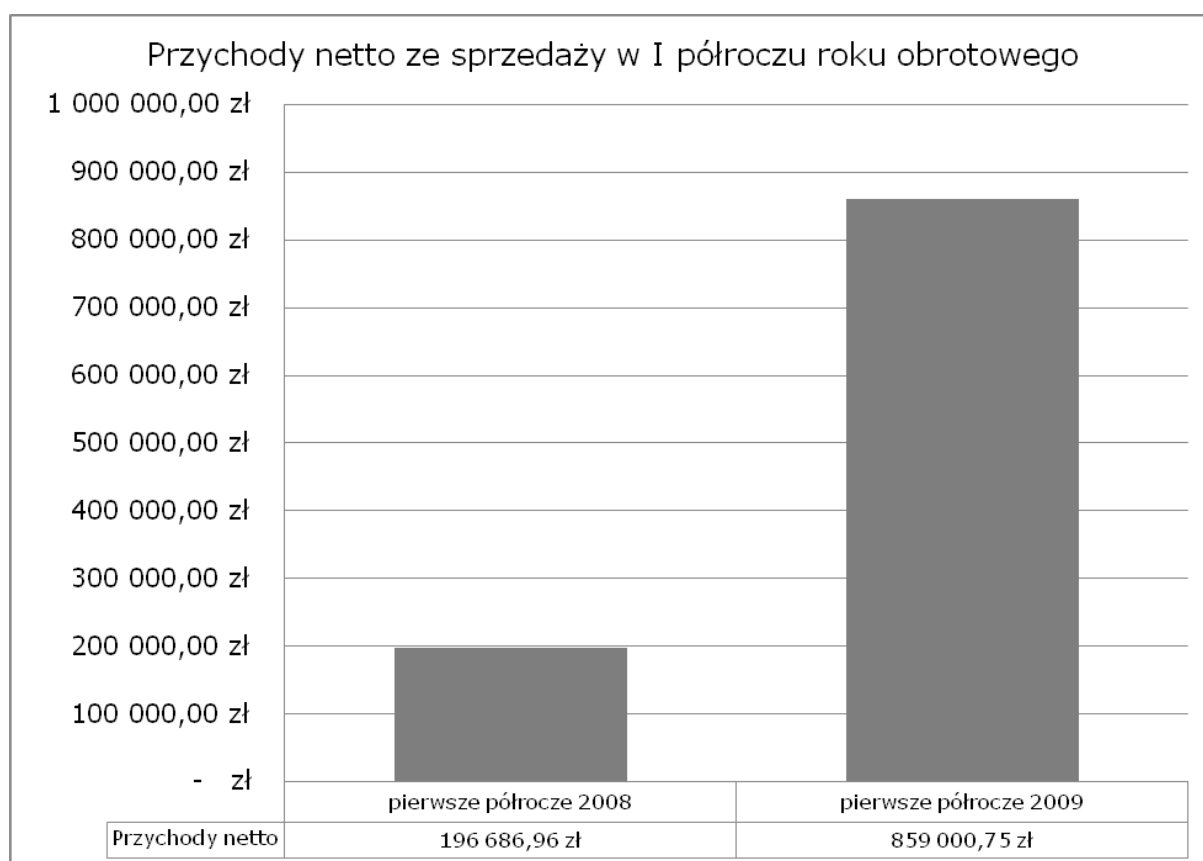
- Uruchomienie nowej wersji serwisu InteliWISE.com – spójnego z wymaganiami rynku amerykańskiego;

- Prezentacja InteliWISE na jednej z największych imprez branżowych w USA - ICMI, poświęconej wiodącym technologiom obsługi klienta;

2.3 Wybrane informacje o sprzedaży Spółki

W I półroczu 2009 roku Spółka osiągnęła ponad **cztero-krotnie wyższe przychody ze sprzedaży, znacząco zmniejszyła koszty operacyjne, a także stratę na działalności.**

Przychody netto ze sprzedaży	Styczeń- czerwiec 2009 PLN 859.000,75	Styczeń- czerwiec 2008 PLN 196 686,96
------------------------------	---	---



Więcej o przychodach ze sprzedaży:

- Spółka rozpoczęła sprzedaż na rynku USA, który jest traktowany jako strategiczny rynek Spółki;
- Zgodnie z planem, struktura sprzedaży, nawet na wczesnym etapie jej rozwoju, umożliwia osiągnięcie co najmniej 50% przychodów z modelu SaaS (Software – as – a – Service);

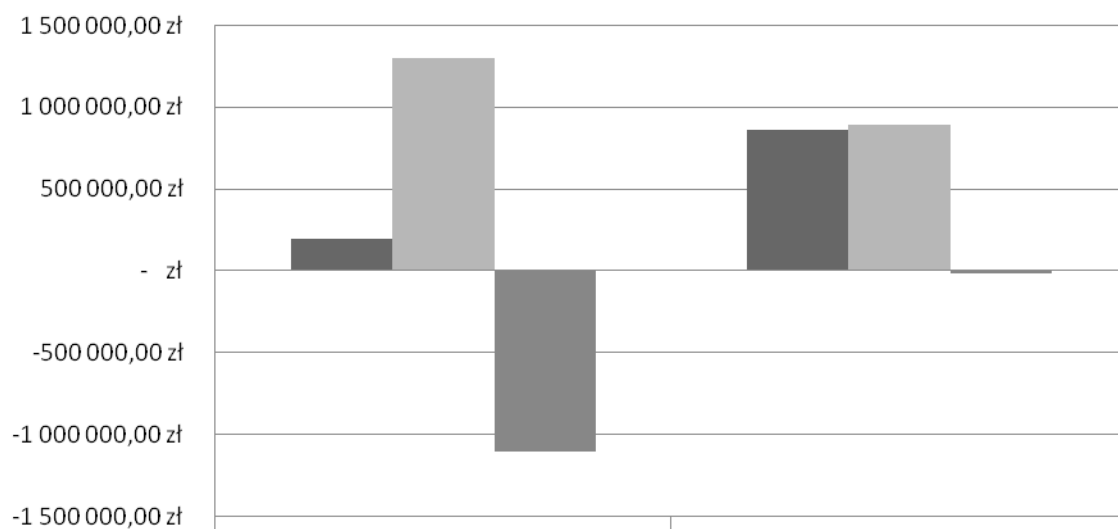
- Jednym z największych klientów jest Kraft Foods, jeden z 50-ciu największych koncernów w USA;
 - o Spółka przeprowadziła na przełomie 2008 / 2009 projekt pilotażowy, który okazał się sukcesem;
 - o W I połowie 2009 Kraft Foods zlecił Spółce kolejne wdrożenia w obszarach intranetu i portalu korporacyjnego;
- Spółka posiada jest w trakcie dyskusji dot. wdrożeń z kilkunastoma nowymi klientami – firmami z segmentu Enterprise o obrotach większych niż 100 mln dolarów;
- W oparciu na doświadczeniach ze sprzedaży do koncernu Kraft Foods, Spółka przebudowała model sprzedaży oraz licencji, tak by odpowiadały one standardom procesu zakupu oprogramowania koncernów w Stanach Zjednoczonych;
- Spółka rozpoczęła także sprzedaż do „małego biznesu”, głównie w USA oraz Azji.

3 Wybrane informacje o finansach Spółki.

W I półroczu 2009 roku Spółka znacząco poprawiła rentowność swojej działalności. Wpłynęły na to następujące czynniki:

- Ponad 4- krotny wzrost przychodów, wynikający z udanych projektów pilotażowych oraz rozpoczęcia sprzedaży w Stanach Zjednoczonych;
- 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.

Tabela porównawcza za pierwsze półrocze 2008 i 2009



	pierwsze półrocze 2008	pierwsze półrocze 2009
■ Przychody netto	196 686,96 zł	859 000,75 zł
■ Koszty	1 299 906,20 zł	892 754,41 zł
■ Zysk/strata netto	-1 103 219,24 zł	-13 383,51 zł

3.1 Rachunek zysków i strat (w PLN).**RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT [wariant porównawczy]
za okres 01.01.-30.06.2009 (z danymi porównywalnymi)**

	01.01.-30.06.2009	01.01.-30.06.2008
A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	859.000,75	196 686,96
- od jednostek powiązanych	0,00	0,00
I. Przychód ze sprzedaży produktów	859.000,75	196 686,96
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	0,00	0,00
III. Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	892.754,41	1 299 906,20
I. Amortyzacja	0,00	19 523,58
II. Zużycie materiałów i energii	8.656,37	43 228,33
III. Usługi obce	404.781,20	513 076,54
IV. Podatki i opłaty, w tym:	1.510,70	13 478,42
- podatek akcyzowy	0,00	0,00
V. Wynagrodzenia	324.818,70	530 985,44
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	81.299,40	35 244,24
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	71.688,04	144 369,65
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-33.753,66	-1 103 219,24
D. Pozostałe przychody operacyjne	27.643,68	0,00
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00
II. Dotacje	0,00	0,00
III. Inne przychody operacyjne	27.643,68	0,00
E. Pozostałe koszty operacyjne	27.643,68	0,00
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00
III. Inne koszty operacyjne	27.643,68	0,00
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	-33.753,66	-1 103 219,24
G. Przychody finansowe	20.370,15	38,06
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00
- od jednostek powiązanych	0,00	0,00
II. Odsetki, w tym:	20.370,15	36,96
- od jednostek powiązanych	0,00	0,00
III. Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00
IV. Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00
V. Inne	0,00	1,10
H. Koszty finansowe	0,00	10 471,97
I. Odsetki, w tym:	0,00	9 759,23
- dla jednostek powiązanych	0,00	9 759,23
II. Strata ze zbycia inwestycji	0,00	0,00
III. Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00
IV. Inne	0,00	712,74
I. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)	-13.383,51	-1 113 653,15
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I.-J.II.)	0,00	0,00
I. Zyski nadzwyczajne	0,00	0,00
II. Straty nadzwyczajne	0,00	0,00
K. Zysk (strata) brutto (I+J)	-13.383,51	-1 113 653,15

L. Podatek dochodowy		0,00	0,00
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)		0,00	0,00
N. Zysk (strata) netto (K-L-M)		-13.383,51	-1 113 653,15

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 doświadczoną 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 osiągnięte 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 na rok 2009 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 przyszłe 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 ułatwiającej 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 sojuszniczych, 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 półroczne sprawozdanie Zarządu z działalności InteliWISE S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji InteliWISE S.A., w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

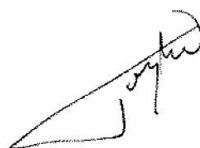
Warszawa, 4.08.2009 r.

Prezes Zarządu



Marcin Strzałkowski

Wiceprezes Zarządu



Marek Trojanowicz