

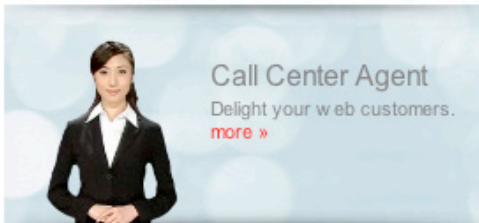


**RAPORT IntelIWISE S.A
ZA OKRES 01.01.2009 – 30.09.2009**

IntelIWISE Conversational Agents:

The Next Generation in Better Web Communication Tools.

**CUSTOMER
CARE**



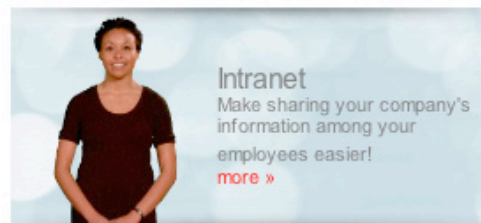
**SALES
& eCOMMERCE**



**GUIDED
ENTERPRISE SEARCH**



**INTRANET
HR PORTAL**



Wprowadzenie

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

- Wybrane dane finansowe za okres od 01.01.2009 r. do 30.09.2009 r.;
- Sprawozdanie Zarządu z działalności InteliWISE S.A. za III kwartał 2009 roku,
- Oświadczenie Zarządu.

Szanowni Państwo,

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

Okres 3 ostatnich miesięcy wypełniony był działaniami składającymi się na realizację strategii sprzedaży oprogramowania na rynku Stanów Zjednoczonych. W tym czasie rozbudowaliśmy nasze produkty, zapoczątkowaliśmy rozwój narzędzi do integracji z dużymi systemami informatycznymi i przeprowadziliśmy szereg działań z zakresu „lead generation”, czyli pozyskiwania klientów, które powinny przyczynić się do sprzedaży technologii InteliWISE. Tak jak większość firm z sektora IT, sprzedającego oprogramowania dla największych firm, zmagamy się z długim cyklem zakupu software’u. Stąd działania zapoczątkowane w III kwartale, powinny przełożyć się na sprzedaż w 2010 roku. Żywa reakcja klientów na rozwiązania InteliWISE oraz prowadzone rozmowy pozwalają mieć dużą nadzieję na to, iż nasze unikalne pozycjonowanie wśród polskich spółek IT zostanie docenione przez inwestorów.

Dziękujemy naszym Akcjonariuszom za okazane zaufanie.

Z poważaniem,

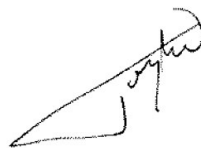
Warszawa, dnia 16 11 2009 r.

Prezes Zarządu



Marcin Strzałkowski

Wiceprezes Zarządu



Marek Trojanowicz

Wybrane dane z rachunku wyników na koniec III kwartału 2009r. I III kwartału 2008- narastająco.

	01.01.2009 – 30.09.2009	01.01.2008 – 30.09.2008
	w zł	w zł
Przychody netto ze sprzedaży	1 021 547,72	220 112,46
Zysk (strata) na sprzedaży	- 227 900,00	- 1 591 996,37
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-227 900,00	- 1 591 997,01
Zysk (strata) brutto	-220 903,16	- 1 602 373,55
Zysk (strata) netto	-220 903,16	- 1 602 373,55
Amortyzacja	1 248,25	22 311,27

Wybrane dane z bilansu na koniec III kwartału 2009 oraz III kwartału 2008r. - narastająco

	01.01.2009 – 30.09.2009	01.01.2008 – 30.09.2008
Aktywa razem	2 999 663,53	3 620 328,55
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	377 247,54	243 381,51
Zobowiązania krótkoterminowe	281 902,43	243 381,51
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	762 133,99	656 556,49
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Kapitał własny	2 622 416,05	3 376 947,04
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 01.07.2009 –
30.09.2009**

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 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	%	%
Sokrates 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 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 III kwartału 2009 roku działania spółki InteliWISE S.A., zgodnie z założoną strategią i planem operacyjnym, były zogniskowane na:

1. Rozbudowie działalności operacyjnej nastawionej na budowę kanałów dystrybucji oraz przychodów na rynku amerykańskim. W tym celu podjęto następujące czynności:
 - Zapoczątkowano współpracę z przedstawicielem handlowym na Wschodnie Wybrzeże USA;
 - Przeprowadzono szereg akcji z zakresu pozyskiwania klientów (tzw. lead generation) w USA :
 - pozycjonowanie, kampania w Google Adwords, Bing, LinkedIn;
 - Mailingi branżowe (do około 2500 przedsiębiorstw w USA), nakierowane na pozycjonowanie firmy w ramach Web – self - service;
 - Prezentacja Spółki na największej konferencji lidera w tworzeniu oprogramowania dla przedsiębiorstw – Oracle Open World
 - Przeprowadzenie ok 30 bezpośrednich prezentacji do klientów, partnerów i potencjalnych inwestorów;

2. Rozbudowie strony WWW, jako głównej „wizytówki” firmy w USA, w szczególności w zakresie oferty oprogramowania i rozwiązań w obszarze „samoobsługi” klienta (web – self – service);

3. Rozwoju technologii Inteliwise, w tym integracji z wiodącymi systemami z zakresu wsparcia procesów obsługi klienta on-line;

4. Pozyskanie funduszy na ekspansję na rynku Stanów Zjednoczonych, w postaci inwestora indywidualnego bądź funduszu VC.

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

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

1. Stan rozwoju rozwiązań InteliWISE wobec wymagań rynku USA, który zmusił firmę do przebudowy portfela produktowego oraz repozycjonowania; 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. Spowolnienie gospodarcze na rynku Stanów Zjednoczonych, powodujące wydłużenie cykli zakupów rozwiązań oprogramowania, włączając produkty InteliWISE;
4. Niepewność co do przyszłości stanu gospodarki wśród największych koncernów, w tym Kraft Foods, powodująca zmniejszenie budżetów na innowacje, w tym zakup software'u.

2.3 Wybrane informacje o sprzedaży Spółki

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2009 roku Spółka osiągnęła przychody przekraczające milion złotych, zmniejszyła koszty operacyjne, a także optymalizowała stratę na działalności.

Przychody netto ze sprzedaży	Styczeń- wrzesień 2009 PLN 1 021 547,72	Styczeń- wrzesień 2008 PLN 220 112,46
------------------------------	---	---

Więcej o przychodach ze sprzedaży:

- Spółka prowadzi sprzedaż rozwiązań na rynku USA, który jest traktowany jako strategiczny rynek Spółki;
- Zgodnie z planem, struktura sprzedaży, nawet na wczesnym etapie jej rozwoju, umożliwi 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 Informacje o finansach Spółki.

W III kwartale 2009 roku Spółka poprawiła rentowność swojej działalności.

Wpłynęły na to następujące czynniki:

- 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.

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 Spółkaa.

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:

- Zdobyć 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 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.

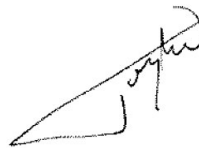
Warszawa, 16.11.2009 r.

Prezes Zarządu



Marcin Strzałkowski

Wiceprezes Zarządu



Marek Trojanowicz