

Łódź, 15.02.2016 rok

Szanowni Państwo,

Niniejszym przekazuję Państwu raport spółki za IV kwartał 2015 roku.

Uzyskane wyniki w opinii Zarządu potwierdzają silną pozycję Emitenta na rynku windykacji sektora przedsiębiorstw. Wyniki osiągnięte przez spółkę i Grupę Kapitałową Emitenta są na poziomie założonym przez Zarząd i potwierdzają stabilny i zrównoważony rozwój, który jest podstawą naszej filozofii biznesu.

Spółka zanotowała w IV kwartale 2015 roku przychody 1,36 mln zł. Osiągnięty przychód jest co prawda nieco gorszy niż w rekordowym IV kwartale 2014 roku, ale najlepszy w 2015 roku i drugi w historii działalności Emitenta. Po czterech kwartałach 2015 roku Emitent osiągnął zysk netto 356 tys. zł, a Grupa WEC 421 tys. zł netto. Są to wyniki przekraczające wielkości prognozowane przez Zarząd spółki. Emitent zgodnie z przepisami o rachunkowości oraz zasadami transparentności zawiązał w dniu bilansowym odpisy aktualizacyjne należności na kwotę 109 tys. złotych. Biorąc pod uwagę wynik netto spółki za IV kwartał bez zawiązanych odpisów, ten kwartalny wynik jest rekordowy; po zawiązaniu odpisów wynik wynosi blisko 38 tys. zł. Emitent osiągnął w roku 2015 wynik na sprzedaży 487 tys. zł co stanowi wzrost o blisko 232% r/r, w porównaniu do wyniku 147 tys. zł osiągniętego w roku 2014.

Zarząd Spółki, zgodnie z dotychczasową polityką będzie rekomendował odpowiednim organom przeznaczenie co najmniej 35% zysku netto Emitenta na wypłatę dywidendy i zamierza również kontynuować politykę dzielenia się zyskiem z inwestorami w kolejnych okresach na co najmniej takim samym poziomie procentowym. Pozostała kwota zysku będzie przeznaczona na inwestycje rzeczowe oraz dywersyfikację źródeł przychodu spółki poprzez rozwój nowych usług. W tym miejscu Zarząd zwraca uwagę na znaczny wzrost środków pieniężnych na rachunku spółki co ma pomóc we wdrażaniu nowych usług takich jak wykupy wierzytelności sektora b2b.

Emitent pracuje na rynku wierzytelności przedsiębiorstw głównie sektora MSP zdobywając tu zlecenia windykacyjne. Spółka kontynuuje działalność polegającą na zdobywaniu zleceń inkasa windykacyjnego w formie zarówno umów zlecenia usług windykacji, jak i powierniczego przelewu wierzytelności. Spółka w wyniku obserwacji sytuacji rynkowej dostosowała swoją ofertę do niej czego efektem jest maksymalizację zysku na zleceniu, w tym szczególnie na usługach prawnych świadczonych w toku procesu windykacji. Wprowadzone zmiany w ofercie spowodowały, że działalność Emitenta ma aktualnie charakter prawno-windykacyjny, gdzie wzrasta rola elementu prawnego; a przyjęty model pozwala Spółce uzyskiwać przychód w zasadzie na każdym obsługiwany zleceniu, jak nie prowizyjny to na usługach prawnych.

Systematyczny wzrost w przychodzie Emitenta wartości usług prawnych jest związany z obserwowaną przez spółkę zmianą rynkową, polegającą na zmniejszeniu na rynku ilości dostępnych zleceń stricte windykacyjnych o charakterze bezspornym. Jest to związane oprócz charakteru wierzytelności również z działalnością firm, których podstawą są usługi wykupu wierzytelności i różne ich pochodne drenujące rynek ze zleceń bezspornych. Pozostałe na rynku zlecenia z sektora b2b mają w większości charakter mniej lub bardziej sporny. Emitent w wyniku zmiany swojej oferty dostosował ją do obsługi tego typu zleceń, poprzez zwiększenie w ofercie wagi usług prawnych. Oprócz opisanych powodów, kolejnym który wspiera i uzasadnia niejako otwarcie oferty Grupy WEC w kierunku usług prawnych, jest wejście w życie z dniem 1 stycznia 2016 roku rozporządzeń Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych i adwokatów, zwiększających obowiązujące do tej pory kwoty wynagrodzenia pełnomocników procesowych za zastępstwo procesowe. Zmiana ta w ocenie Zarządu powinna

powiększyć przychód spółki z tego rodzaju działalności co powinno znaleźć odzwierciedlenie w jej wynikach w kolejnych okresach, w miarę napływu z sądów postanowień o przyznaniu kosztów zastępstwa procesowego w sprawach klientów prowadzonych przez spółkę. Niezależnie od tego Emitent zamierza w tym roku zaznaczyć swoją obecność na rynku zakupu wierzytelności poprzez świadczenie usługi faktoringu gdzie prowadzone są już rozmowy z potencjalnymi klientami.

W IV kwartale 2015 roku Spółka pozyskała nieprzedawnionych zleceń o wartości blisko 6 mln złotych, jest to w ocenie Zarządu wynik zadowalający. Spółka z sukcesem kontynuuje projekt Akademii Przedsiębiorcy przeprowadzając w IV kwartale 13 szkoleń dla przedsiębiorców w większości z zakresu zarządzania wierzytelnościami, ale również rozszerzając oferowane szkolenia o tematykę prawa pracy i ubezpieczeń społecznych.

Kancelaria Prawna WEC Sroczyński i Wspólnicy sp.k. wykonała w trakcie VI kwartału usługi prawne dla 20 podmiotów spoza grupy WEC. Spółka E-wierzyciel prowadzi działania zmierzające do zwiększenia liczby ofert sprzedaży wierzytelności umieszczonych na portalu [www.gielda-dlugow.net](http://www.gielda-dlugow.net) poprzez nawiązywanie współpracy z zarówno z wyspecjalizowanymi firmami windykacyjnymi dysponującymi pakietami wierzytelności, jak i zwykłymi uczestnikami obrotu gospodarczego aktualnie zbliżają się do końca negocjacje z kolejnymi firmami z branży.

Natomiast spółka SME Solutions sp. z o.o. - oprócz sprzedaży usług spółek z grupy WEC - pośredniczyła w transakcjach faktoringu dla partnerów spoza grupy.

Zachęcamy Państwa do zapoznania się z raportem, który mamy nadzieję przybliży nasz profil działalności, nasze plany i osiągnięcia.

Remigiusz Brzeziński

Prezes Zarządu