

## SPRAWOZDANIE ZARZĄDU SPÓŁKI

### KANCELARIA PRAWNA – INKASO WEC S.A.

#### Z DZIAŁALNOŚCI ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2016 ROKU DO 31 GRUDNIA 2016 ROKU

#### I. Zagadnienia korporacyjne i organizacja Spółki

Spółka rozpoczęła swoją działalność w 1 maja 2011 roku.

Na dzień 31 grudnia 2016 r. skład organów korporacyjnych Spółki przedstawiał się następująco:

Zarząd	
Remigiusz Brzeziński	Prezes Zarządu
Sylwia Pastusiak - Brzezińska	v-ce Prezes
Rada Nadzorcza	
Krzysztof Pastusiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Jacek Sroczyński	Członek Rady Nadzorczej
Mirosław Miler	Członek Rady Nadzorczej
Witold Pastusiak	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Wójtowicz	Członek Rady Nadzorczej

Na dzień 31 grudnia 2016 r. kapitał zakładowy spółki wynosił 494.100,00 zł. Akcjonariuszami Spółki byli:

Remigiusz Brzeziński	1.751.871 akcji o wartości 175.187,10 PLN
Sylwia Pastusiak – Brzezińska	1.719.200 akcji o wartości 171.920,00 PLN
Szymon Supera	263.000 akcji o wartości 26.300,00 PLN
Pozostali akcjonariusze posiadający mniej niż 5 % udziału w kapitale spółki	1.206.929 akcji o wartości 120.692,90 PLN

W 2016 r. siedziba Spółki mieściła się w Łodzi przy ul. Piotrkowskiej 270. Na dzień 31 grudnia 2016 r. spółka zatrudniała 27 pracowników na umowę o pracę. Przeciętne zatrudnienie w roku 2016 wynosiło 31,62 a w roku ubiegłym 31,09.

#### II. Przedmiot działalności i zdarzenia, istotnie wpływające na działalność jednostki

W 2016 roku działalność Emitenta koncentrowała się na obsłudze wierzycelności b2b co stanowi podstawowy rodzaj działalności spółki. Spółka poprzez aktywne działania sprzedażowe pozyskiwała zlecenia inkasa na windykacje wierzycelności z tego sektora. Obsługę klienta Spółka prowadzi w formie umów zlecenia lub cesji powierniczej.

W 2016 roku Zarząd Emitenta dywersyfikuje ofertę wprowadzając usługę mikrofaktoringu czyli faktoringu dedykowanego małym firmom, gdzie oferowany limit to kwota nie większa niż 50.000,00 zł. Jednocześnie w celu zwiększenia konkurencyjności Spółka wykupuje pojedyncze wierzycelności sektora b2b, co jest dla klientów alternatywą dla prowadzenia windykacji. Transakcje wykupu dotyczą wierzycelności bezspornych, udokumentowanych i poprzedzone są badaniem wiarygodności płatniczej. Natomiast pozostałe wierzycelności zwłaszcza trudne spółka obsługuje poprzez tradycyjne umowy inkasa czy to zlecenia, czy to cesji powierniczej. Są to wierzycelności charakteryzujące się wzrastającą na przestrzeni lat spornością i skomplikowaniem natury

prawnej oraz spadającym poziomem ściągalności, w związku z tym współpraca z klientem na takich wierzytelnościach opiera się o model wynagradzania przez klienta obsługi prawnej, z reguły poprzez regulowanie kosztów zastępstwa prawnego niezależnie od skutku windykacji. Natomiast w przypadku skutecznej windykacji klient płaci dodatkowo prowizję. Realizacja tego modelu jest to możliwa dzięki oferowaniu klientowi kompletnej usługi windykacyjnej, zawierającej w sobie elementy prawne. Dzięki stworzeniu takiego produktu i jego sprzedaży, Spółka uniezależnia się od jakości pozyskiwanych zleceń, dzięki temu każde zlecenie windykacyjne jest dla spółki zarobkiem, co pozwala zwiększać przychody. Jednocześnie spółka wyeliminowała z grupy obsługiwanych wierzytelności, wierzytelności wątpliwe których posiadacze decydują się na ich windykacje tylko dlatego, że dla nich nie ma ryzyka.

Spółka skierowała na drogę sądową blisko 1300 spraw, wobec przedłużającego się czasu postępowania elektronicznego, korzystając w coraz większym zakresie z postępowania upominawczego oraz z postępowania nakazowego. W omawianym okresie spółka odzyskała dla klientów 16,5 mln zł.

Oprócz powyższej podstawowej działalności, Spółka prowadzi działalność polegającą na świadczeniu usług obsługi prawnej, usług szkoleniowych dla firm oraz monitoringu czy weryfikacji kontrahentów.

W 2016 roku Emitent realizując przyjętą strategię rozwoju kontynuował współpracę z Biurem Informacji Gospodarczej InfoMonitor S.A. jako Partnerem Biznesowym oraz Biurem Informacji Gospodarczej Krajowy Rejestr Długów S.A. Celem podjętej współpracy było zmaksymalizowanie przychodów Spółki poprzez weryfikację dłużników w bazach wymienionych biur, wpisywanie danych dłużników, co stanowi dodatkowy środek perswazji oraz sprzedaż agencyjną usług BiG InfoMonitor S.A.

Spółka realizuje projekt Akademia Przedsiębiorcy (<http://www.szkoleniawec.pl/>) polegający na organizowaniu otwartych i zamkniętych szkoleń z zakresu zarządzania wierzytelnościami i prawa (w tym podatkowego), skierowany do podmiotów gospodarczych. W ramach projektu Spółka pozyskała na szkolenia blisko 260 klientów.

Emitent cały czas współpracuje z firmą KAMBIT sp. z o.o. jako partnerem w zakresie rozwiązań IT. KAMBIT dostarcza Spółce specjalne dedykowane oprogramowanie do wspomaganie procesów windykacji polubownej, jak i sądowej oraz procesów egzekucji należności. W roku 2016 zakupiono w firmie KAMBIT specjalne oprogramowania wspierające prace kancelarii prawnych dla spółki Kancelaria Prawna WEC Sroczyński i Wspólnicy sp.k.

Spółka w roku 2016 pozyskała do współpracy 18 Partnerów – podmioty zewnętrzne sprzedające usługi spółki na zasadzie agencyjnej.

W roku 2015 Zarząd Spółki kontynuował udany projekt małego call-center windykacyjnego, którego zadaniem jest nakłanianie dłużników do spłaty zobowiązań na etapie polubownym, jak również subsydiarnie na etapie sądowym i komorniczym, poprzez ciągłe utrzymywanie kontaktu z dłużnikiem, aby nie „zapomniał o długu”. Jednocześnie została stworzona sieć windykatorów terenowych w celu skuteczniejszego dotarcia do dłużnika i wywarcia na niego presji. Finalnie te działania doprowadziły do już widocznego zwiększenia skuteczności windykacji prowadzonej przez Spółkę, a zdaniem Zarządu będzie to dalej widoczna tendencja wzrostowa.

Prowadzone działania doprowadziły do sytuacji że Kancelaria albo nawet szerzej Grupa WEC z firmy typowo windykacyjnej przekształciła się w Grupę o charakterze prawnym, której specjalizacją jest dochodzenie wierzytelności. Potwierdzeniem tej tezy jest fakt, że przychody z usług prawnych stanowią już blisko 50% przychodów całkowitych spółki. Zarząd obserwując zmiany na rynku, gdzie w ocenie Zarządu wierzytelności bezsporne sektora b2b stały się w dużej mierze przedmiotem usług o charakterze wykupu wierzytelności (faktoring: z regresem, bez regresu, niejawni wykup pojedynczych wierzytelności itp.) rozpoczął w roku 2016 działania zmierzające do pozyskania finansowania zewnętrznego poprzez emisję obligacji w celu sfinansowania tego rodzaju usług w swojej ofercie, gdyż aktualnie stanowią one margines przychodów spółki. Odpowiedni poziom bezpieczeństwa transakcji ma zapewnić wykupiona przez spółkę polisa ubezpieczenia transakcji gospodarczych. Dążeniem Zarządu będzie utrzymanie przez spółkę pozycji jednej z czołowych polskich firm windykacyjnych segmentu b2b i stopniowe zwiększanie przychodu spółki z operacji finansowych związanych z wykupem wierzytelności.

### III. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa, majątek Spółki

Aktualną sytuację finansową Spółki jak i Grupy WEC należy ocenić jako stabilną. Przychody jednostkowe ze sprzedaży wyniosły 5 408.384,15 PLN i zwiększyły się o 3,1% w stosunku do roku ubiegłego. Koszty działalności operacyjnej wyniosły 5 007.466,71 PLN i wzrosły w stosunku do roku ubiegłego o 4,98%, czyli rosły nieco szybciej od przychodów. Rok zakończył się zyskiem z działalności operacyjnej w wysokości 699.362,09 PLN oraz ostatecznym wynikiem finansowym netto 514.931,62 PLN co stanowi wzrost o 42,25% do roku 2015; przy przychodach całkowitych spółki 6 112.198,28 PLN.

### IV. Nabycie akcji własnych

Nie występowało.

### V. Posiadane oddziały.

Spółka nie posiada oddziałów. Na dzień 31-12-2016r. Spółka posiadała Biura Sprzedaży w Warszawie, al.Solidarności 117, oraz w Krakowie, ul.Wadowicka 12.

### VI. Informacje o Instrumentach finansowych

Spółka w 2016 r. finansowana była z kapitałów własnych oraz kredytu inwestycyjnego na kwotę 900.000 PLN, udzielonego przez mBank S.A. na zakup nieruchomości, która stanowi siedzibę Spółki, oraz emisji prywatnej obligacji na kwotę 823.000 PLN- środków pozyskanych na finansowanie kapitału obrotowego pod przyszłe umowy, umocnienie pozycji Spółki i zwiększenie obrotów, co pozytywnie wpłynęło na płynność finansową oraz zakup wybranych nieprzeterminowanych wierzycelności B2B. Zdaniem Zarządu Spółka nie jest narażona na istotne zakłócenia przepływów środków finansowych.

### VII. Kontynuacja działalności

Rok 2016 r. był kolejnym rokiem działalności Spółki, w którym udało się wygenerować zysk. Zarząd obecnie nie widzi zagrożenia kontynuacji działalności Spółki, z której zamierza w roku 2017 osiągnąć zysk operacyjny. Spółka będzie koncentrowała się na rozwoju dotychczasowej działalności, polegającej na pozyskiwaniu zleceń windykacyjnych z sektora b2b, rozwijaniu gałęzi usług szkoleniowych, które obecnie są nakierowane na szkolenia zamknięte „skrojone pod klienta”. Jednocześnie Spółka intensywnie rozwija i pozyskuje z rynku kapitał na nowe usługi skierowane do przedsiębiorstw takie jak faktoring, oraz jednostkowy wykup wierzycelności, co pozwoli Spółce zachować wysoką pozycję na rynku podmiotów operujących w sektorze zarządzania wierzycelnościami b2b. Poprzez radcowską spółkę zależną -Kancelaria Prawna WEC Sroczyński i Wspólnicy sp.k. – Spółka rozwija świadczenie usług prawnych, takich jak ryczałtowa obsługa prawna i jednostkowe usługi prawne - aby stanowiły w przychodach grupy coraz większy udział.

Zwiększanie sprzedaży usług szkoleniowych, prawnych i mocniejsze wejście na rynek usług faktoringowych i zakupu wierzycelności ma służyć dywersyfikacji źródeł przychodu jak i zwiększeniu przychodu spółki.

W roku 2017 celem Spółki jest maksymalne wykorzystanie posiadanego potencjału sprzedażowego poprzez ciągłe szkolenie pracowników i zwiększanie wymagań wobec kadry zarządzającej.

W celu zwiększenia przychodu Spółka zamierza również rozwijać działalność spółek zależnych:

- SME Solutions Sp. z o.o - podmiot działający jako pośrednik, którego model biznesowy jest nastawiony wyłącznie na sprzedaż usług finansowych jak leasing, faktoring, usługi windykacyjne i prawne (w tym usługi spółki matki) co stanowi element dywersyfikacji źródeł przychodu Spółki.

Kancelaria Prawna WEC Sroczyński i Wspólnicy sp. komandytowa - celem tego podmiotu jest pozyskiwanie dla Grupy WEC coraz większej liczby klientów z segmentu typowych usług prawnych. Spółka spełnia wymagania formalne przewidziane w ustawie o radcach prawnych, co pozwala jej startować w przetargach na obsługę prawną instytucji sektora publicznego jak i prywatnego.

- E-Wierzyciel sp. z o.o. - spółka będąca administratorem portalu [www.gielda-dlugow.net](http://www.gielda-dlugow.net), którego rozwijanie ma zwiększyć przychody Grupy i uniezależnić grupę od zewnętrznych portali tego typu w procesie windykacji.

Zarząd zamierza również rozwijać zewnętrzną sieć sprzedaży poprzez pozyskanie nowych Partnerów współpracujących na zasadzie agencyjnej.

Jednocześnie Spółka rozwija sieć windyktorów terenowych związanych ze spółką umowami o współpracy, których celem jest prowadzenie działań windykacji bezpośredniej w miejscu prowadzenia działalności dłużnika.

Spółka w ramach działań back-office będzie kontynuować projekt call-center windykacyjnego jako najbardziej efektywnego sposobu wspierania odzyskiwania wierzytelności na etapie polubownym.

Zarząd spółki zamierza rozwijać działalność własnej giełdy wierzytelności (w tym poprzez spółkę zależną E-wierzyciel sp. z o.o.) w celu zwiększenia efektywności windykacyjnej Spółki oraz poszerzenia źródeł przychodu, jak również korzystać z giełd zewnętrznych partnerów, co zwiększy możliwości windykacji należności na rzecz klientów.

W celu optymalizacji działań windykacyjnych Zarząd będzie zmierzał do wykorzystania nowoczesnych rozwiązań IT. W tym celu prowadzone są rozmowy z dostawcami odpowiedniego oprogramowania. Ma to zredukować koszty osobowe przy zachowaniu/zwiększeniu skuteczności działań Działu Windykacji (windykacja polubowna), jak również postępowań sądowych i komorniczych.

Wszystkie działania Zarządu spółki zmierzają do maksymalizacji zysku w celu uzyskania jak największych profitów dla akcjonariuszy spółki.

Spółka będzie kontynuowała w roku 2016 dotychczasowy model działalności z uwzględnieniem przedstawionych powyżej projektów.

Łódź, dnia 27 kwiecień 2017 r.

**SYLWIA PASTUSIAK-BRZEZIŃSKA**  
*Sylwia Pastusiak-Brzezińska*  
Wiceprezes Zarządu

Kancelaria Prawna-Inkaso WEC S.A.

  
**REMIGIUSZ BRZEZIŃSKI**  
Prezes Zarządu