

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU SPÓŁKI****KANCELARIA PRAWNA – INKASO WEC S.A.****Z DZIAŁALNOŚCI ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2015 ROKU DO 31 GRUDNIA 2015 ROKU****I. Zagadnienia korporacyjne i organizacja Spółki**

Spółka rozpoczęła swoją działalność w 1 maju 2011 roku.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. skład organów korporacyjnych Spółki przedstawiał się następująco:

<b>Zarząd</b>	
Remigiusz Brzeziński	Prezes Zarządu
Sylwia Pastusiak - Brzezińska	v-ce Prezes
<b>Rada Nadzorcza</b>	
Krzysztof Pastusiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Noemi Chudzik	Członek Rady Nadzorczej
Mirosław Miler	Członek Rady Nadzorczej
Witold Pastusiak	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Wójtowicz	Członek Rady Nadzorczej

Na dzień 31 grudnia 2015 r. kapitał zakładowy spółki wynosił 494.100,00 zł. Akcjonariuszami Spółki byli:

Remigiusz Brzeziński	2.085.676 akcji o wartości 208.567,60 PLN
Sylwia Pastusiak – Brzezińska	1.701.724 akcji o wartości 170.172,40 PLN
Szymon Supera	263.000 akcji o wartości 26.300,00 PLN
Pozostali akcjonariusze posiadający mniej niż 5 % udziału w kapitale spółki	890.600 akcji o wartości 89.060,00 PLN

W 2015 r. siedziba Spółki mieściła się w Łodzi przy ul. Piotrkowskiej 270. Na dzień 31 grudnia 2015 r. spółka zatrudniała 32 pracowników na umowę o pracę. Przeciętne zatrudnienie w roku 2015 wynosiło 31,09 a w roku ubiegłym 30,92.

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

W 2015 roku działalność Spółki dalej koncentrowała się na obsłudze wierzycelności sektora 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 umów cesji powierniczej. Spółka pozyskała od klientów w 2015 roku blisko 1500 zleceń o wartości blisko 28 mln zł. Zarząd Spółki celowo od końcówki roku 2014 zmienia strategię pozyskiwania klientów i ofertę. Proces zmiany oferty został

zakończony w roku 2015. U podstaw tej decyzji leżała dokonywana na bieżąco analiza rynku wierzycelności b2b małych i średnich firm. Są to wierzycelności charakteryzujące się wzrastającą na przestrzeni lat spornością i skomplikowaniem natury prawnej oraz spadającym poziomem ściągłości, czego przykładem są statystyki egzekucji komorniczych podawane przez Krajową Izbę Komorniczą, które osiągają poziom ok 23%. W związku z tym, aktualnie współpraca z klientami Spółki opiera się nie tylko na wynagrodzeniu prowizyjnym za sukces, ale również przychodem Spółki jest wynagrodzenie za obsługę prawną wierzycelności (koszty zastępstwa procesowego, opłata za stawiennictwa profesjonalnego pełnomocnika na rozprawach, opłaty za pisma przygotowawcze w przypadku trudniejszych zleceń, analizę prawną sprawy, jak również dodatkowe opłaty za poszukiwanie majątku dłużnika). Jest to możliwe dzięki oferowaniu klientowi kompletnej usługi windykacyjnej, zawierającej w sobie elementy prawne. Klient decydując się na współpracę ze Spółką płaci wynagrodzenie dwojakiego rodzaju – prowizyjne i stałe. To pierwsze to wynagrodzenie prowizyjne od sukcesu, liczone jako umówiony procent kwoty głównej i odsetek (jeśli sprawa zakończy się na etapie windykacji polubownej jest to jedyny koszt ponoszony przez klienta). To drugie to koszty świadczonej przez prawników pomocy prawnej i obsługi prawnej wierzycelności. Powstała w ten sposób usługa jest usługą o największej możliwej jakości i potencjale odzyskiwania należności. Dzięki stworzeniu takiego produktu i jego sprzedaży, Spółka mocno zwiększyła efektywność finansową swoich działań - aktualnie absolutnie każde zlecenie windykacyjne jest dla spółki zarobkiem. Jednocześnie spółka wyeliminowała z grupy obsługiwanych wierzycelności wierzycelności wątpliwe, których posiadacze decydują się na ich windykację tylko dlatego, że dla nich nie ma ryzyka finansowego przy modelu wynagradzania wyłącznie prowizją za sukces. Pozwala to na zaoszczędzenie środków, gdyż nawet do obsługi nieściągalnych wierzycelności potrzeba zatrudnić określoną liczbę pracowników, co generuje koszty bez przychodu - aktualnie zjawisko to w spółce nie występuje. Wśród umów zawieranych z klientami coraz większą część stanowią umowy atrakcyjne marketingowo dla klientów na mocy których spółka finansuje za klienta na etapie sądowym i komorniczym wszelkie opłaty związane z dochodzeniem wierzycelności i rozlicza się z klientem po zakończeniu windykacji czyli albo po skutecznym odzyskaniu wierzycelności (klient w takim wypadku w trakcie całej procedury windykacyjnej nie wykłada swoich środków) albo po bezskutecznej windykacji wtedy klient zwraca spółce poniesione nakłady w tym koszt obsługi prawnej – zasądzone koszty zastępstwa procesowego.

W celu dochodzenia wierzycelności klientów spółka skierowała na drogę sądową blisko 1300 spraw, korzystając z elektronicznego postępowania upominawczego oraz z postępowania nakazowego, gdy stan sprawy na to pozwala. W omawianym okresie spółka odzyskała dla klientów 16,5 mln zł.

Oprócz powyższej podstawowej działalności, Spółka prowadzi działalność polegającą na świadczeniu usług doradztwa prawnego, usług szkoleniowych dla firm oraz weryfikacji kontrahentów. W roku 2015 do oferty spółki zostały wprowadzone usługi odzyskiwania odszkodowań świadczone głównie dla naszych stałych klientów nie stanowią dla spółki podstawowej formy działalności ale jeśli klient potrzebuje wsparcia w tym zakresie znajdzie je. Spółka przyjęła w ciągu roku 2015 ok. 20 zleceń odszkodowawczych.

W 2015 roku Spółka realizując przyjętą strategię rozwoju kontynuowała 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 przy windykacji wierzycelności 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 wierzycelnościami i prawa (w tym podatkowego), skierowany do podmiotów gospodarczych. W ramach projektu Spółka pozyskała na szkolenia blisko 250 klientów.

Spółka w dalszym ciągu 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 2015 firma KAMBIT dokonała na zlecenie spółki kilku kolejnych zmian w oprogramowaniu. W roku 2016 planowane jest zakupienie w firmie KAMBIT specjalnego oprogramowania wspierającego pracę kancelarii prawnych dla spółki Kancelaria Prawna WEC Sroczyński i Wspólnicy sp.k.

Spółka w roku 2015 pozyskała do współpracy 12 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 oraz Grupa WEC z grupy firm 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 ponad 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, niejawnym wykup pojedynczych wierzytelności itp.), rozpocznie w roku 2016 działania zmierzające do pozyskania finansowania zewnętrznego poprzez emisję obligacji w celu sfinansowania tego rodzaju usług w swojej ofercie. 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 5 248.169,17 PLN i zwiększyły się o 15,34% w stosunku do roku ubiegłego. Koszty działalności operacyjnej wyniosły 4 769.536,14 PLN i wzrosły w stosunku do roku ubiegłego o 8,33%, czyli rosły wolniej niż przychody co dało odzwierciedlenie w większym kwotowo zysku ze sprzedaży o kwotę 331,3tys. PLN. Rok zakończył się zyskiem z działalności operacyjnej w wysokości 544.857,04 PLN oraz ostatecznym wynikiem finansowym netto 361.970,49 PLN co stanowi wzrost o 93,4% do roku 2014; przy przychodach całkowitych spółki 5 553 680,78 PLN. W dniu 3 marca 2015 roku spółka wygrała przetarg na zakup wynajmowanych na centralę spółki lokali biurowych o powierzchni 347,15 m<sup>2</sup> w Łodzi, ul. Piotrkowska 270, pozytywne zakończenie tej transakcji spowoduje skokowy wzrost majątku firmy ponieważ nieruchomość ma wartość ok 1.000.000,00 PLN, o przebiegu procedury spółka informuje na bieżąco w raportach EBI.

### IV. Nabycie akcji własnych

Nie występowało.

### V. Posiadane oddziały.

Spółka nie posiada oddziałów. Na dzień 31-12-2015r. Spółka posiadała Biura Sprzedaży w Warszawie, al. Solidarności 117, oraz w Krakowie, ul. Grzegorzewska 79.

### VI. Informacje o Instrumentach finansowych

Spółka w 2015 r. finansowana była z kapitałów własnych. Zdaniem Zarządu Spółka nie jest narażona na istotne zakłócenia przepływów środków finansowych.

### VII. Kontynuacja działalności

Rok 2015 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 2016 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 nakierowywane na szkolenia zamknięte „skrojone pod klienta”. Jednocześnie Spółka zamierza rozwijać nowe usługi skierowane do przedsiębiorstw takie jak faktoring, oraz jednostkowy wykup wierzytelności, co pozwoli Spółce zachować wysoką pozycję na rynku podmiotów operujących w sektorze zarządzania wierzytelnościami b2b. Poprzez radcowską spółkę zależną - Kancelaria Prawna WEC Sroczyński i Wspólnicy sp.k. – Spółka zamierza rozwijać 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 wierzytelności ma służyć dywersyfikacji źródeł przychodu jak i zwiększeniu przychodu Spółki. Zmiana w przepisach dotyczących wynagradzania radców prawnych (stawki zastępstwa procesowego) powinna w ocenie Zarządu być kolejnym czynnikiem wzrostu przychodów z usług prawnych.

W roku 2016 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 agencji.

Jednocześnie Spółka rozwija sieć windykatorów 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 poszerzania 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.

W roku 2016 Zarząd przewiduje wzrost przychodów o co najmniej 10% i zysków również o co najmniej 10% z przewidywaną tendencją zwyżkową co jest zależne od pozyskania źródeł finansowania, o zmianach w prognozach Zarząd będzie informował w raportach bieżących.

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

Łódź, dnia 5 kwiecień 2016 r.

  
**Remigiusz Brzeziński**  
Prezes Zarządu

  
**Sylwia Pastusiak-Brzezińska**  
Członek Zarządu

**Kancelaria Prawna – Inkaso WEC S.A.**  
ul. Piotrkowska 270, 90-361 Łódź  
NIP 725 204 28 00 REGON 10 10 64 884  
KRS 0000381779  
tel./fax (42) 681 74 74/70