

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU SPÓŁKI**

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

**Z DZIAŁALNOŚCI ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2021 ROKU DO 31 GRUDNIA 2021 ROKU**

**I. Zagadnienia korporacyjne i organizacja Spółki**

Spółka rozpoczęła swoją działalność w 1 maju 2011 roku.

Na dzień 31 grudnia 2021 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
Rafał Korfel	Członek Rady Nadzorczej
Krzysztof Drózdź	Członek Rady Nadzorczej
Witold Pastusiak	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Wójtowicz	Członek Rady Nadzorczej

Na dzień 31 grudnia 2021 r. kapitał zakładowy spółki wynosił 988.200,00 zł. Akcjonariuszami Spółki byli:

Lp	Nazwa udziałowca /akcjonariusza	Liczba udziału/akcji danego rodzaju	Razem	Liczba głosów	Procentowy udział posiadanych akcji/udziałów	Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów
		zwykłe				
1	Remigiusz Brzeziński	3 542 456,00		3 362 752	35,85%	35,85%
2	Sylwia Pastusiak-Brzezińska	2 142 433,00		2 142 433	21,68%	21,68%
3	Adrian Moska	1 446 000,00		1 446 000	14,63%	14,63%
4	Krzysztof Moska	1 387 960,00	3 362 752	1 387 960	14,05%	14,05%
6	pozostali	1363 151,00	2 142 433	1 363 151	13,79%	13,79%
<b>Razem</b>		<b>9 882 000,00</b>	<b>9 882 000</b>	<b>1 446 000</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Emitent na dzień 31.12.2021r. zatrudniał łącznie 12osób. W przeliczeniu na pełne etaty przeciętne zatrudnienie w roku 2021 wyniosło 9,83 etatów. Ponadto na dzień 31.12.2021 r. Emitent współpracował z 6 osobami na podstawie umowy zlecenia.

Grupa Kapitałowa Emitenta na dzień 31.12.2021 r. zatrudniała łącznie 31 osób. W przeliczeniu na pełne etaty łącznie zatrudnienie w Grupie w roku 2021 wynosiło 26,16 pełnych etatów. Ponadto na dzień 31.12.2021 r. Grupa Kapitałowa Emitenta współpracowała z osobami na podstawie umowy 16 zlecenia.

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

W 2021 roku działalność Emitenta koncentrowała się na obsłudze zakupionych wcześniej pakietów wierzytelności b2c oraz serwisie wierzytelności b2c i inkasie wierzytelności b2b. Spółka poprzez aktywne działania sprzedażowe pozyskiwała zlecenia inkasa na windykację wierzytelności z tego sektora. Obsługę klienta Spółka prowadzi przede wszystkim w umów zlecenia inkaso. Na dzień publikacji raportu spółka obsługuje 3271 zleceń windykacyjnych sektora b2b o wartości 70 mln PLN na etapach polubownych i sądowo-egzekucyjnych.

Emitent stosował wykup pojedynczych wierzytelności sektora b2b z reguły wykup warunkowy, co jest dla klientów alternatywą dla prowadzenia windykacji. Transakcje wykupu dotyczą wierzytelności bezspornych, udokumentowanych i poprzedzone są badaniem wiarygodności płatniczej. Natomiast pozostałe wierzytelności spółka obsługuje poprzez tradycyjne umowy inkasa.

W związku z pandemią COVID i wzrostem ryzyk płatniczych spółka ograniczyła rodzaje działalności wymagające finansowania klientów w tym faktoring. Usługi faktoringowe zostały ograniczone do stałych i sprawdzonych kontrahentów, jednocześnie spółka przygotowuje projekt mikrofaktoringu online, który ma wystartować w IIQ2022 roku.

W 2021 roku Zarząd Spółki rozwijał segment windykacji masowej poprzez obsługę dotychczas posiadanych pakietów oraz zakupy nowych. Na dzień publikacji raportu spółka posiada zakupione pakiety wierzytelności masowej o wartości blisko 58 mln PLN. Jednocześnie w celu dywersyfikacji działalności i wykorzystania posiadanego potencjału spółka pracowała nad pozyskiwaniem zleceń na serwis wierzytelności masowych, co się ziściło w roku 2021 poprzez współpracę z funduszem (SPV) z obszaru UE, który poprzez swoje subfundusze przekazał do serwisu wierzytelności o wartości łącznej na dzień przekazania 110 mln złotych.

Spółka skierowała w 2021 roku prowadziła na drodze sądowo-egzekucyjnej 8100 spraw.

W 2021 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.

W celu optymalizacji procesów w zakresie systemów IT Spółka w roku 2020 wdrożyła rozwiązania informatyczne pozwalające zautomatyzować procesy dochodzenia wierzytelności zarówno masowych jak i b2b jednocześnie integrując je z systemami telekomunikacyjnymi, płatniczymi i bankowymi. Aktualnie spółka dalej optymalizuje procesy zarządzania wierzytelnościami poprzez rozbudowę posiadanych systemów IT

## **Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa, majątek Spółki**

Sytuację finansową Spółki jak i Grupy WEC należy ocenić jako stabilną. Przychody jednostkowe ze sprzedaży wyniosły 5.996.364,17 PLN i wzrosły o 12,96% w stosunku do roku ubiegłego. Koszty działalności operacyjnej wyniosły 5.263.081,38 PLN i wzrosły o 8,37% w stosunku do roku ubiegłego. Rok zakończył się zyskiem z działalności operacyjnej w wysokości 1.157.830,91 PLN oraz ostatecznym wynikiem finansowym netto 732.913,71 PLN co stanowi wzrost o 29,06% do roku 2020; przy przychodach całkowitych spółki 7.439.384,55 PLN.

W związku z sytuacją pandemiczną ulegają wydłużeniu procesy dochodzenia wierzytelności co skutkuje wydłużeniem postępowań, stąd polityka spółki zmierzająca do rozliczeń w segmencie b2b ograniczających ryzyka powstawania należności długoterminowych.

## **III. Nabycie akcji własnych**

Nie występowało.

#### IV. Posiadane oddziały

Spółka nie posiada oddziałów. Na dzień 31-12-2020r. Spółka zależna posiadała w Krakowie, al. Pokoju 78.

#### V. Informacje o Instrumentach finansowych

Spółka w 2021 r. finansowana była z kapitałów własnych oraz dwóch kredytów inwestycyjnych na kwotę 1.098.000 PLN (na koniec 2021 saldo tych kredytów pozostałe do spłaty wyniosło 354.545 PLN), udzielonych przez mBank S.A. na zakup nieruchomości – piętra biurowca, która stanowi siedzibę Spółki, kredytu odnawialnego w wysokości 1.000.000 PLN udzielonego przez mBank S.A. oraz trzech pożyczek na kwotę 1.900.000,00 PLN - środków pozyskanych na finansowanie kapitału obrotowego pod przyszłe umowy, zakup wybranych wierzytelności b2b, rozwinięcie działalności faktoringowej oraz zakup wybranych portfeli wierzytelności b2c, co pozytywnie wpłynęło na płynność finansową Spółki. Spółka posiada także linię kredytową uruchamianą w postaci transz na współfinansowanie zakup portfeli wierzytelności – saldo pożyczki na koniec roku 2020 wynosiło 1.208.085,80 PLN. W 2020 i w 2021 spółka wyemitowała obligacje o wartości 3.793.000 PLN. Zdaniem Zarządu Spółka nie jest narażona na istotne zakłócenia przepływów środków finansowych.

#### VI. Kontynuacja działalności

Rok 2021 r. był kolejnym rokiem działalności Spółki, w którym udało się wygenerować zysk. Zarząd obecnie nie widzi zagrożeń kontynuacji działalności Spółki, z której zamierza w roku 2022 osiągnąć zysk operacyjny. Spółka będzie utrzymywała dotychczasową działalność, polegającą na pozyskiwaniu zleceń windykacyjnych z sektora b2b oraz będzie intensywnie rozwijać i pozyskiwać z rynku kapitał na nowe usługi skierowane do przedsiębiorstw takie jak faktoring, jednostkowy wykup wierzytelności b2b. Jednocześnie chcemy dokonywać zakupu wybranych portfeli wierzytelności masowych sektora b2c. Celem spółki na rok 2022 jest rozwijanie segmentu serwisu wierzytelności masowych.

W roku 2022 radcowska spółka zależna Kancelaria Prawna WEC Sroczyński i Wspólnicy sp.k. dalej będzie skupiała swoją działalność na obsłudze wierzytelności masowych na etapie sądowym i egzekucyjnym

W roku 2022 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:

- WEC Finanse Sp. z o.o. (dawniej SME Solutions Sp. z o.o) - podmiot działalności szkolenia dla podmiotów gospodarczych.

- E-Wierzyciel sp. z o.o. - spółka będąca administratorem portalów [www.e-wierzyciel.pl](http://www.e-wierzyciel.pl), [www.gielda-dlugow.net](http://www.gielda-dlugow.net), poprzez rozwijanie których 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.

Spółka w ramach działań back-office rozwija projekt call-center windykacyjnego jako najbardziej efektywnego sposobu wspierania odzyskiwania wierzytelności b2c oraz b2b na etapie polubownym jednocześnie spółka będzie efektywnie prowadziła windykacje terenową.

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

Spółka będzie kontynuowała w roku 2022 dotychczasowy model działalności z uwzględnieniem przedstawionych powyżej projektów.

Łódź, dnia 15 marca 2022 r.