

# STAWIAMY NA JAKOŚĆ I TRANSPARENTNOŚĆ

CIĄGŁA INNOWACJA I ELASTYCZNE REAGOWANIE NA POTRZEBY KLIENTÓW – TO FILARY, NA KTÓRYCH OPIERA SIĘ CODZIENNA PRACA W KANCELARII PRAWNEJ – INKASO WEC S.A. DZIĘKI NIM SPÓŁKA OD WIELU LAT NOTUJE WZROST, NIEUSTANNIE POWIĘKSZAJĄC ZAKRES OFEROWANYCH USŁUG ORAZ SKALĘ DZIAŁALNOŚCI.

**K**ancelaria Prawna - Inkaso WEC S.A., spółka wiodąca w Grupie WEC, zajmuje się kompleksową obsługą wierzytelności – windykacją, wykupem wierzytelności B2B i B2C oraz faktoringiem. W 2015 roku zadebiutowała na rynku NewConnect GPW w Warszawie. O nieustannym rozwoju, wprowadzaniu nowych usług i planach na przyszłość rozmawiamy z Remigiuszem Brzezińskim, prezesem zarządu.

**Co skłoniło Państwa do podjęcia decyzji o wejściu na NewConnect?**

**R.B.:** Wprowadzając akcje spółki do obrotu na NC, założyliśmy dwa cele biznesowe. Po pierwsze – pozyskanie środków niezbędnych do finansowania nowych inwestycji, poprzez środki z emisji akcji i obligacji korporacyjnych. Po drugie – wzmocnienie wizerunku oraz wiarygodności naszej firmy wśród klientów i partnerów, co zapewnia transparentność spółki publicznej.

**Kilka lat temu zajmowaliście się głównie windykacją. Obecnie oferujecie także faktoring oraz kupujecie wierzytelności masowe.**

**R.B.:** Sytuacja rynkowa wymaga nieustannego rozwoju, a kompleksowość oferty to jedno z kluczowych słów, na którym oparta jest strategia prowadzonej przez nas firmy. Stosując zasady cross-sellingu, jesteśmy w stanie obsłużyć klienta w każdej dziedzinie związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej. Faktoring to usługa konkurencyjna dla produktów bankowych i bardzo potrzebna przedsiębiorcom w obecnej sytuacji wydłużonych terminów płatności. Natomiast zakup pakietów wierzytelności wprowadziliśmy w odpowiedzi na pojawiające się pytania naszych klientów. Z perspektywy czasu widzimy potencjał w tym obszarze działalności, zarówno w zakresie wierzytelności pojedynczych B2B, jak i masowych z sektora konsumenckiego.



Sytuacja  
rynkowa wymaga  
nieustannego  
rozwoju,  
a kompleksowość  
oferty to jedno  
z kluczowych słów,  
na których oparta  
jest strategia firmy.

**Jakie są Państwa priorytety w świadczeniu usług windykacji?**

**R.B.:** Konsekwentnie stawiamy na jakość oraz etykę świadczonych usług, dbając, aby były realizowane na przejrzystych zasadach oraz elastycznych dla klienta warunkach. Liczba stałych klientów, z którymi współpracujemy od wielu lat, jest potwierdzeniem wysokiej jakości naszej obsługi. Zdobyliśmy ich już blisko 7 tysięcy.

**Jak przebiega proces obsługi wierzytelności?**

**R.B.:** Zawsze staramy się zrozumieć powód opóźnień w regulowaniu zobowiązań partnera i zaproponować mu ugodę. Dopiero gdy nasze próby polubownego załatwienia sprawy nie przyniosą skutku, kierujemy sprawę do postępowania sądowego, a gdy jest potrzeba – egzekucyjnego. Przykładamy dużą wagę do obiegu dokumentów wewnątrz spółki, aby maksymalnie skrócić formalności i jak najszybciej działać. Warto wspomnieć, że dysponujemy odpowiednim oprogramowaniem, które wspiera proces zarządzania wierzytelnościami, oraz profesjonalnym, doświadczonym zespołem ludzi. Grupa WEC zatrudnia ok. 60 osób.

**Jakie są plany na przyszłość Kancelarii Prawnej - Inkaso WEC S.A.?**

**R.B.:** Zamierzamy rozwijać usługi, na których nasz biznes jest oparty: windykacja, wykup pojedynczych wierzytelności i pakietów oraz faktoring. Zakładamy dywersyfikację portfela posiadanych oraz nowych wierzytelności. Spółka zaczynała działalność w niewielkim wynajmowanym pomieszczeniu, zatrudniając dwóch pracowników – dziś dysponuje własną nieruchomością i liczną wykwalifikowaną kadrą pracowniczą. To dzięki dynamicznemu wzrostowi wartości znaleźliśmy się na liście Diamentów Forbesa, co stanowi dla nas duże wyróżnienie.