

SGH



**ORGANIZER
ZOBOWIĄZAŃ**

Alternatywne Finanse:

Odkryj alternatywne ścieżki do wzrostu i zysku

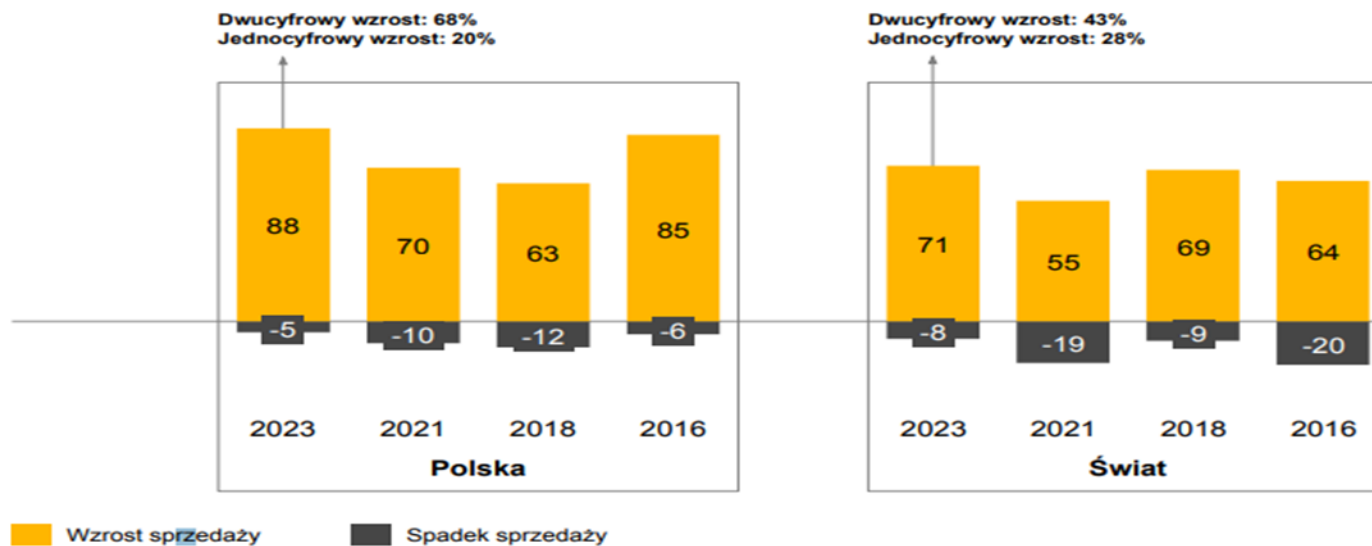
Dr Aneta Waszkiewicz

Prodziekan Kolegium Gospodarki Światowej
SGH-Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

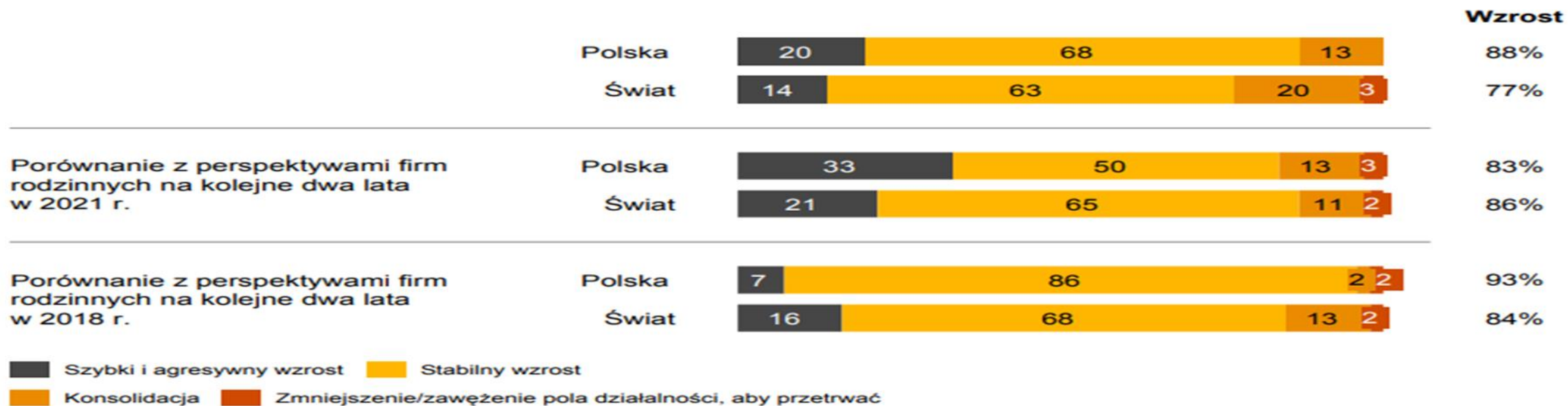
Kamil Bednarek

Organizer Zobowiązań

Wzrost w ostatnim roku obrotowym (w %)



Założenia dotyczące wzrostu na najbliższe dwa lata (w %)



ESG

BEHIND THE DOORS



5
WINDI
DOKMIRAL

9
KOROSMIBEL
KOMMLOKRENE

8
SBNL
SEZLSSKNIEZ

10
BODMEN
10
ENEM

10
EST
GIAKEERRAINEE

4
SSUMBEL
DAS-ICLUREIT

5
WIL
ZERNAL
EINLEITUNG

5
MIE
ESANTRO

17
KOROSMIBEL
KOMMLOKRENE

3
WIL
ZERNAL
EINLEITUNG

19
SBSAL
BSID

17
KOROSMIBEL
KOMMLOKRENE

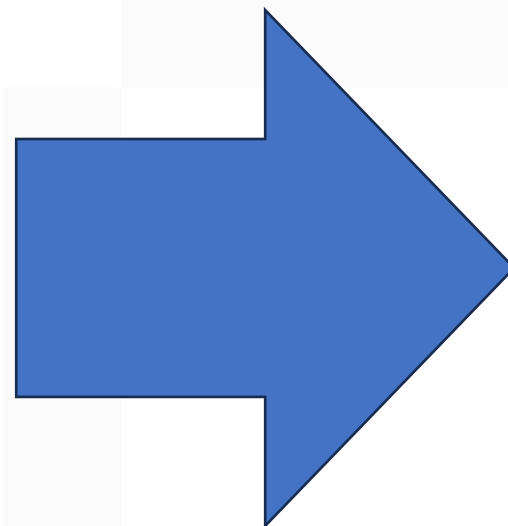
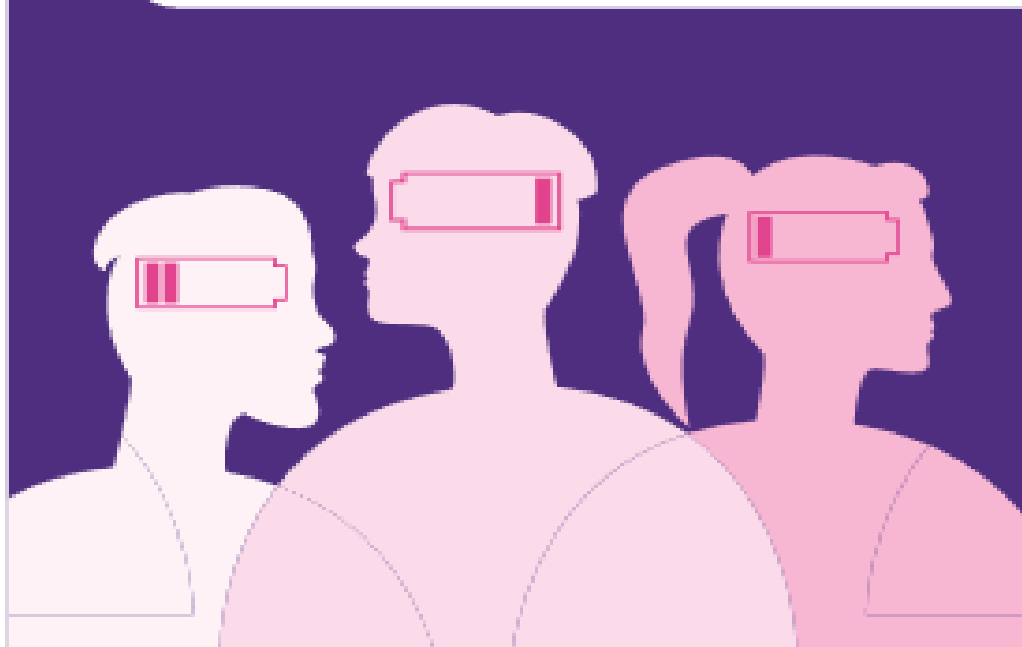


Kwestie związane z różnorodnością, zależnościami w łańcuchu dostaw i społecznością lokalną nie są zazwyczaj kluczowymi priorytetami

Główne priorytety na najbliższe dwa lata (top 5) – Polska (w %)



**KIEDY W FIRMIE RODZINNEJ
KOŃCZY SIĘ PALIWO...**



**ALTERNATYWNE
FINANSE**

Cele webinaru

- Przedstawienie idei alternatywnych finansów
- Wskazanie narzędzi alternatywnych finansów
- Alternatywne formy pozyskania kapitału



retentative finan

crowdfunding

Venture capital

Alternative Finance

Alternatywne finanse

Pozyskanie kapitału

Inwestycje

Działają poza tradycyjnym systemem bankowym i rynkami kapitałowymi

Alternatywne finanse

Pozyskanie kapitału

Inwestycje

Crowdfunding

Crowdfunding

Peer to peer lending

Peer to peer lending

Private equity

Private equity

Venture capital

Venture capital

Anioły biznesu

Anioły biznesu

Alternatywne finanse

Pozyskanie kapitału

Inwestycje

Crowdfunding

Crowdfunding

Peer to peer lending

Peer to peer lending

Private equity

Private equity

Venture capital

Venture capital

Anioły biznesu

Anioły biznesu

Obligacje korporacyjne

Obligacje korporacyjne

wino, sztuka , złoto, surowce

NFT (“non-fungible token”,=“niewymienialny token”. jako niemający odpowiednika w innych przedmiotach/walutach.

ETF Exchange Traded Fund =fundusz notowany na giełdzie. ETF działa w ten sposób, że **odzworowuje pewien określony benchmark aktywów** np. ustalony indeks, koszyk akcji, czy surowiec.

KRYPTOWALUTY

Tradycyjne źródła kapitału vs. alternatywne

Źródła finansowania wewnętrzne	Tradycyjne źródła finansowania zewnętrzne	Alternatywne formy pozyskania kapitału
Wkład Własny	Dotacje	Crowdfunding
Zysk Netto	Kredyt Bankowy	Private equity
Amortyzacja	Emisja Akcji	Venture capital
Wpływy Ze Sprzedaży Aktywów	Obligacje	Pożyczki społecznościowe (P2P lending)
	Leasing	Finansowanie dłużne (debt crowdfunding)
	Faktoring	Anioły biznesu

Wybór metody finansowania przez firmy rodzinne w Polsce

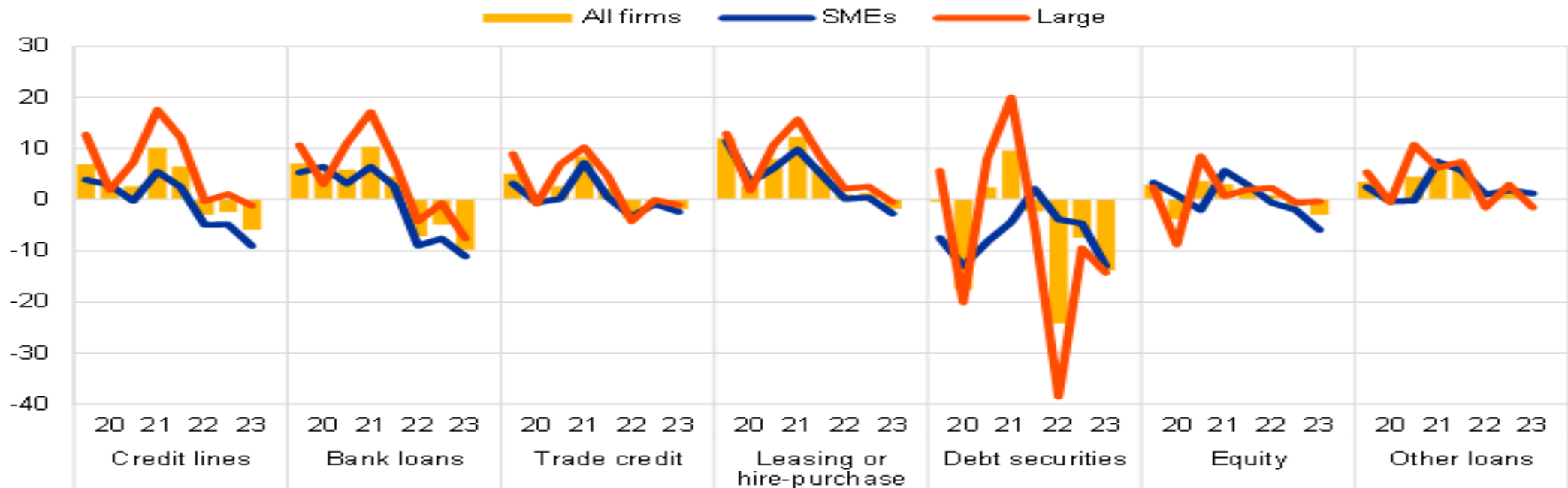
- Cel finansowania
- Faza rozwoju firmy
- Apetyt na ryzyko
- Dostępność i koszt finansowania
- Regulacje i otoczenie podatkowe
- Wpływ na relacje rodzinne i strukturę własności

- Zmniejszająca się dostępność finansowania zewnętrznego przyczyniła się do dalszego pogłębienia luki finansowej.
- Przedsiębiorstwa ze strefy euro postrzegały ogólne perspektywy gospodarcze jako negatywnie wpływające na dostępność finansowania zewnętrznego w 2023r.

Chart 12

Changes in the availability of external financing for euro area enterprises

(net percentages of respondents)

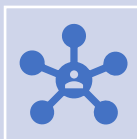


Porównanie kluczowych aspektów tradycyjnej formy finansowania vs. alternatywne

czynnik	Tradycyjne formy	Alternatywne formy
Dostępność	Wysoka dla dużych i stabilnych firm, niższa dla MŚP i start-upów	Szeroko dostępne dzięki platformom internetowym; dostępne dla różnorodnych przedsiębiorstw
Koszt	Zmienny; zależny od stóp procentowych, zdolności kredytowej i rynkowych warunków	Często wyższy z uwagi na wyższe ryzyko; ale może być konkurencyjny dla start-upów i MŚP
Wartość kapitału	Może być wysoka, ale często ograniczona przez zdolność kredytową	Zróznicowana, często umożliwia pozyskanie kapitału niedostępnego w tradycyjnych formach
Wymagania regulacyjne	Stałe, często surowe, wymogi bankowe i rynkowe	Zmienny; może być mniej surowe niż w tradycyjnych instytucjach, ale rośnie zainteresowanie regulacjami
Biurokracja	Zazwyczaj wysoki poziom biurokracji i wymogów formalnych	Zazwyczaj mniej biurokracji, szybszy proces, wsparcie pośredników
Wpływ na strukturę własności	Może być istotny, szczególnie przy emisji akcji	Może być minimalny, np. w przypadku pożyczek społecznościowych, lub większy przy equity crowdfunding
Korzyści pozafinansowe	Ograniczone; skupienie na aspekcie finansowym	Może obejmować korzyści marketingowe, sieć kontaktów, wsparcie od inwestorów, badanie rynków



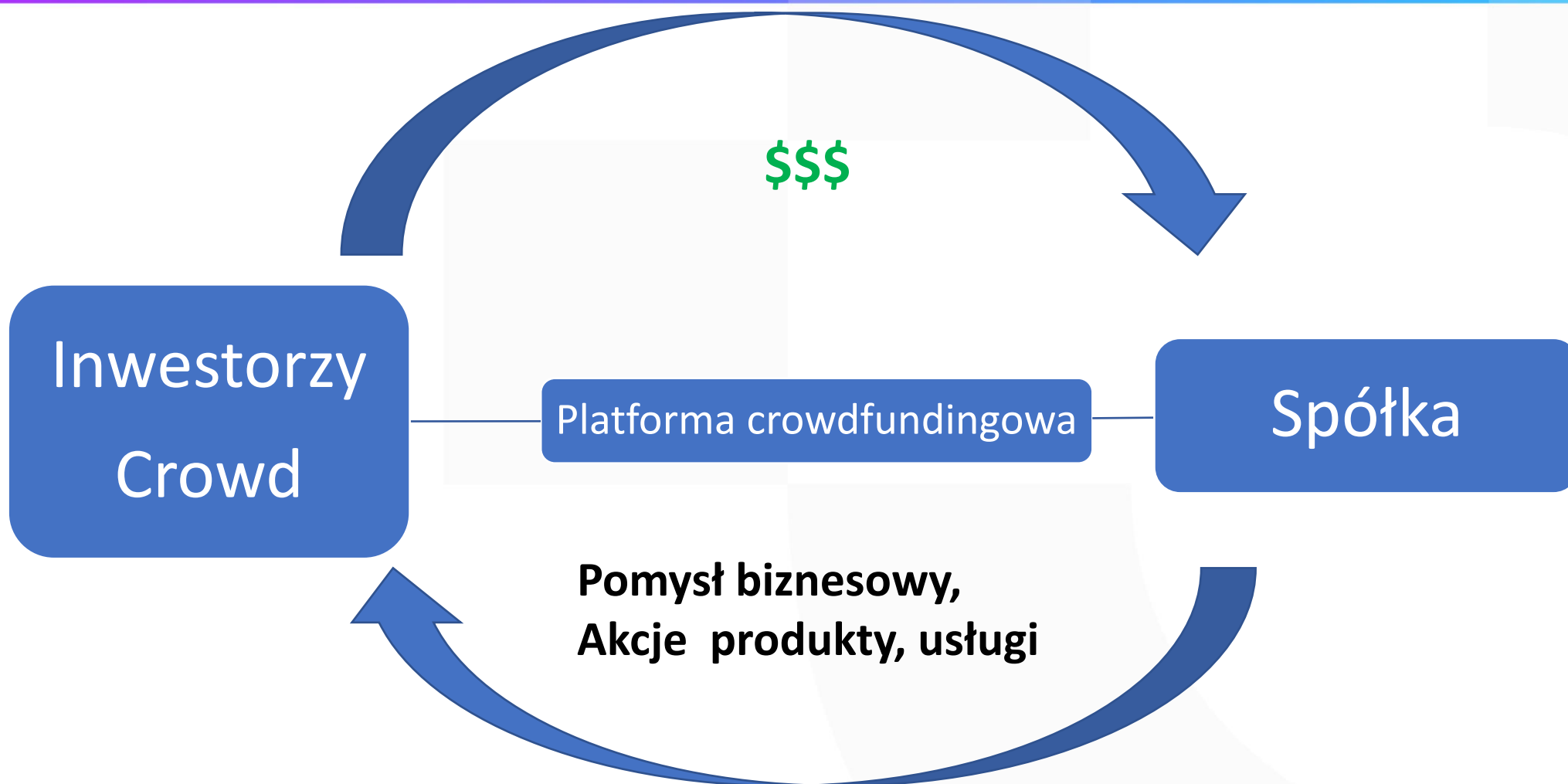
Crowdfunding – finansowanie społecznościowe zasadniczo odnoszące się do otwartego zaproszenia kierowanego do nieoznaczonego adresata, którego celem jest pozyskanie środków finansowych na realizację określonego projektu.



Zbiórka publiczna przez internet, organizowana przez wyspecjalizowaną platformę crowdfundingową przy współpracy z firmą

Crowdfunding udziałowy

Czy tylko \$\$\$\$\$????



Społeczny

Crowdfunding
charytatywny

Crowdfunding
z nagrodami



wspieram.to

KICKSTARTER

INDIEGOGO



Navigator Crowd*

FINDFUNDS

Crowdway.

emiteo

SkyAnts
Crowdfunding

Inwestycyjny

Finansowo

Crowdfunding
pożyczkowy

Crowdfunding
udziałowy

CHARAKTERYSTYCZNE CECHY FINANSOWANIA SPOŁECZNOŚCIOWEGO

Pieniądze - duża ilość małych wpłat/forma bezgotówkowa/limit kwoty

Cel -jasno określone przeznaczenie i oczywiste efekty zainwestowanych środków.

Okres zbiórki - ograniczony

Duża liczba inwestorów/ duża publiczność -informacje o projekcie są dostępne dla szerokiej publiczności, praktycznie dla każdego.

Otwarte wezwanie - prośba o wsparcie jest rozpowszechniana w otwarty sposób dla nieokreślonego odbiorcy bez żadnych barier w dostępie.

TIK -cały proces gromadzenia kapitału odbywa się przez internet , za pomocą technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Lepsze warunki - kapitał jest pozyskiwany na bardziej korzystnych warunkach niż te szeroko dostępne na rynku dla autora danego projektu/ współpraca z platformą

Dobre praktyki dla operatorów platform crowdfundingowych

- Uczciwość i rzetelność, z poszanowaniem słusznego interesu Klienta i potencjalnego Klienta oraz dobra rynku finansowego;
- Postępowania w sposób budzący zaufanie, dbając o przejrzystość swoich działań;
- Odpowiednie kompetencje zawodowe osób prowadzących Platformy
- Wysoki standard zasobów techniczno-organizacyjnych funkcjonowania Platformy
- Odpowiednie zasoby i procedury niezbędne do sprawnego wykonywania i monitorowania prowadzonej działalności.

Czym się kierować przy wyborze?

- Renoma na rynku
- Analiza biznesu, brak entuzjazmu
- Współpraca w ramach innych organizacji (np. Związek Przedsiębiorstw Finansowych)
- Opinie innych spółek, które przeprowadzały kampanie
- Koszty



27 października 2023 r. uzyskaliśmy zezwolenie KNF na prowadzenie działalności jako dostawca usług finansowania społecznościowego w zakresie crowdfundingu inwestycyjnego. Aktualnie przygotowujemy się do rozpoczęcia działalności operacyjnej, o czym poinformujemy ze stosownym wyprzedzeniem.

Spółka GPW Private Market S.A. należy do Grupy Kapitałowej GPW

Platforma z licencją

- Emiteo



IronResorts SA

Projekt IronResorts to połączenie pasji i pragmatyzmu. Powstający ośrodek to miejsce, gdzie każdy sportowiec będzie mógł poczuć się jak u siebie.



3 988 540 zł

wartość zebranych zapisów na akcje



309

inwestorów



Fcapp S.A.

Poznaj piłkarską aplikację, z której korzystają tysiące użytkowników w Polsce, a wkrótce i na świecie!



1 566 840 zł

wartość zebranych zapisów na akcje



86

inwestorów

- Finansowo.pl

Finansowo

W związku z planowanym rozszerzeniem działalności, przenosimy dotychczasowy serwis na nowy adres.

Jesteśmy z Wami ponad 15 lat!

Pożyczki społecznościowe

pozyczki.finansowo.pl

Najdłużej działająca platforma w Polsce.
Pożyczki między ludźmi do 30 000 zł

Przejdź

Crowdfunding pożyczkowy

www.finansowo.pl

Pierwsza w Polsce platforma z licencją KNF.
Pożyczki zabezpieczone do 5 000 000 zł

Wkrótce

Ruszamy na początku 2024



Cele kampanii



Potencjalny inwestor – czyli kto?



Prezentacja spółki



Nośniki informacji



Strategia promocyjna – integracja kanałów
i wypracowanie dostosowanej komunikacji

6m-cy
przygotowanie



TRAVEL JACKETS with 15 Features by BAUBAX



TRAVEL JACKET with built-in Neck Pillow, Eye Mask, Gloves, Earphone Holders, Drink Pocket, Tech Pockets of all sizes! Comes in 4 Styles

[Check out Version-2](#)

Created by

BAUBAX

44,949 backers pledged \$9,192,055 to help bring this project to life.

Last updated June 15, 2016



Spółka Inside Park z Torunia zapowiada emisję akcji

INWESTYCJE W NIERUCHOMOŚCI
Dostarczymy inwestycje nieruchomościowe które generują zyski już od dnia aktu notarialnego

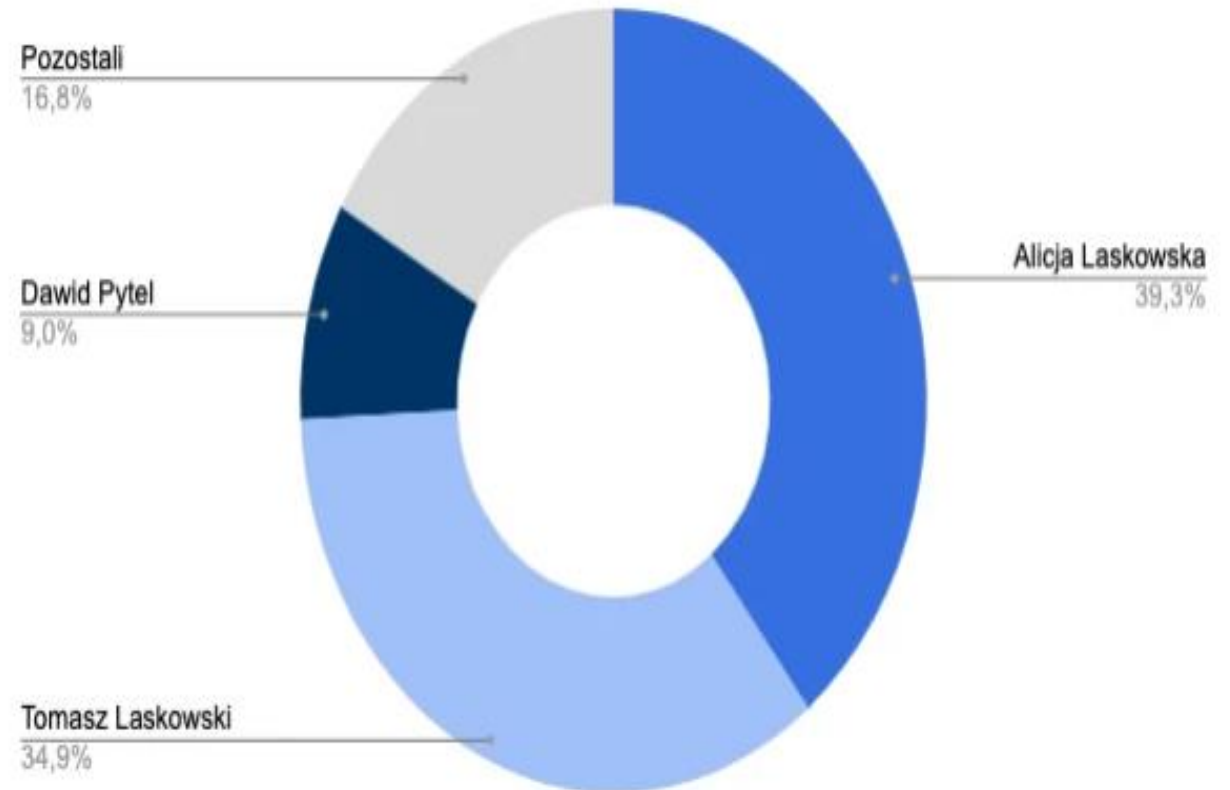
Inside Park S.A.

Toruń, Polska
nieruchomości

Inside Park to toruński deweloper działający na rynku wtórnym i specjalizujący się w zakupie, remontach i sprzedaży kamienic.

[Kliknij, aby dowiedzieć się więcej](#)

Stan akcjonariatu



Golden Eggs Studio sp. z o.o.

Golden Eggs Studio to producent gier, którego największym udziałowcem stał się giełdowy Ultimate Games S.A.

📍 Warszawa, Polska 🏷️ media i rozrywka, gry wideo

Zaloguj się, aby
uzyskać dostęp

Opis

Inwestorzy 63

Dyskusja 9

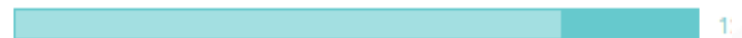
🔒 Dokumenty

9 Komentarzy

 Zaloguj ▼

1 400 000,00 zł

zebrano z kwoty 1 120 000,00 zł

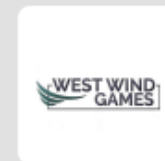




Golden Eggs
Studio



Glob Games
Studio



West Wind
Games



Revenge
Studios



goldenEES
studio

SHOWREEL 2022

Udostępnij

30 415 zł z 3 999 600 zł

13

inwestorów

18,18 zł

cena akcji

220 000

liczba akcji

Kampania zakończona

Udostępnij





<https://photon.education/pl/>

Photon

Jestem pierwszym na świecie robotem, który rozwija się razem z dzieckiem. Staram się z całych sił, aby dzieci nauczyły się: logicznego myślenia, nowych technologii, podstaw programowania, szybkiego podejmowania decyzji, rozwijania pamięci.

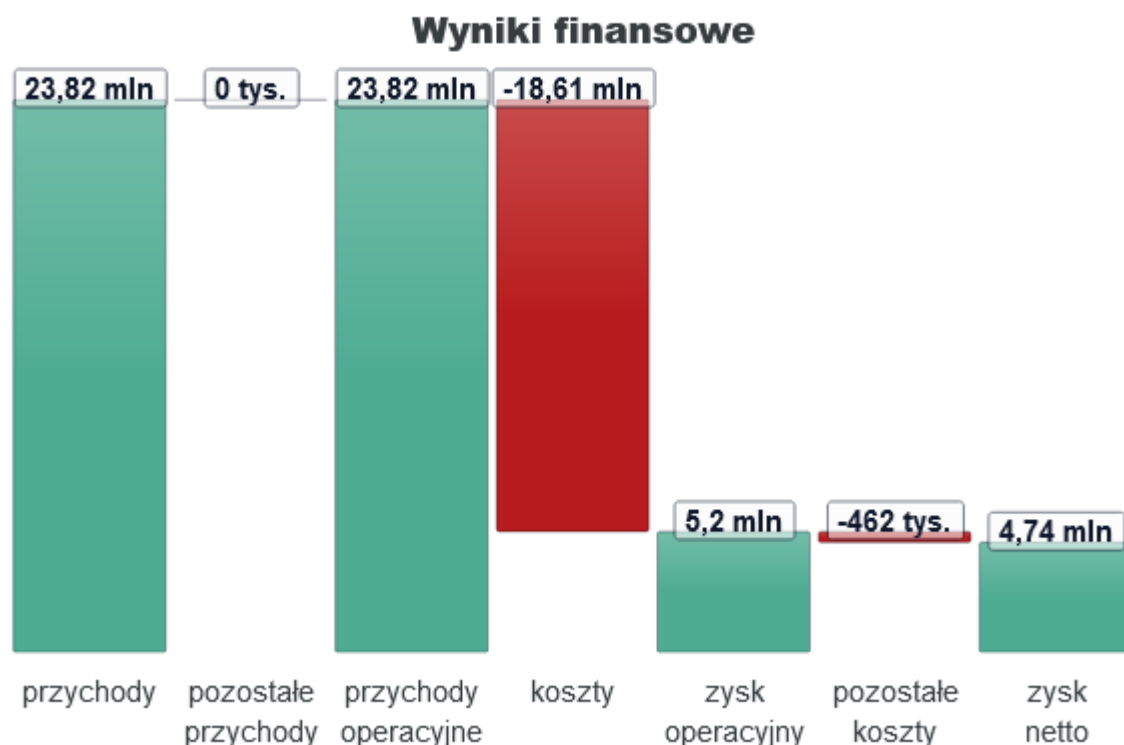
- <https://www.kickstarter.com/projects/641528106/photon-worlds-first-robot-which-grows-with-your-child>
- <https://www.indiegogo.com/projects/photon-worlds-first-robot-which-grows-with-your-child>
- **\$52,829**
- pledged of \$35,000 goal
- **322**
- Backers
- May 31 2016 - Jul 5 2016 (35 days)

Photon robot edukacyjny

Założony w 2015 r. w Białymstoku startup **Photon**, ma za sobą kilka rund finansowania. Jako pierwszy, w fazie pre-seed w spółkę zainwestował Xplorer

była się crowdfundingowa runda w końcu 2017 r. 3 mln zł wyłożył jeden z grupy inwestorów w spółce dołączył następnie, w październiku 2019 r. 3 mln zł. Inwestorem był wrocławski

Podstawowe wyniki finansowe



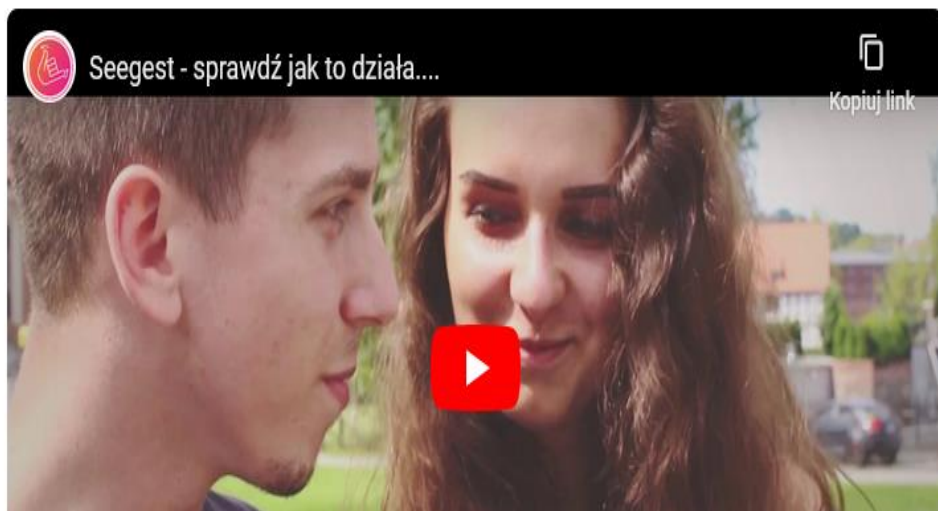
Kwota	Runda
PLN 320 tys	PRE-SEED
\$ 52 tys	Crowdfunding
PLN 3M	Anioł
N/A	Akcelerator
PLN 6.4M	SEED
PLN 6.1M	Grant
€3.3m	

id: r6x6pb

Innowacyjny sposób nawiązywania kontaktu Seegest.com

MM Marcin Mężydło

 Zweryfikowany przelewem i dowodem osobistym



13 605 zł z 50 000 zł



129 dni do końca

524 wspierających

Wpłać na zrzutkę
Zrzutka.pl nie pobiera prowizji od wpłat

 Udostępnij



Utrzymanie aplikacji i projektu Pogłębiarka w 2021 r.

1 458 zł

miesięcznie


229 772 zł

łącznie

2530

Wspierających



 koniec za 41 dni


**"Ether" | realizacja filmu
krótkometrażowego**

6 101 zł z 10 000 zł



61%



 koniec za 128 dni

**Pomóż mi wykonywać
wymarzony zawód mimo
niepełnosprawności!**

9 745 zł z 14 000 zł



69%



 koniec za 66 dni

**ODBUDOWA FABRYKI
LLOYDA PO
CAŁKOWITYM**

76 887 zł z 1 000 000 zł



7%



 koniec za 71 dni

Pączkuj dobro!

10 662 zł z 30 000 zł



35%

Sukces – czyli co? Czynniki sukcesu w kampanii ECF

Cel: Pozyskanie finansowania na realizację założonych planów dalszego rozwoju przedsiębiorstwa

(Belleflamme et al., 2013; Kleemann i in., 2008; Macht & Weatherston, 2014; Mitra, 2012; Valanciene & Jegeleviciute, 2013; Wash 2013; Wheat i in., 2013... ect...).

Trzy grupy czynników sukcesu (Lukkarinen A. i in., 2016):

1. Charakterystyka kampanii
rola kwotowego celu kampanii, minimalnego poziomu wejścia w inwestycję, czasu trwania kampanii, liderzy, model biznesowy, dostarczone dane finansowe, wycena;
2. Przystępność w zrozumieniu działalności firmy lub oferty produktowej;
3. Sieć kontaktów – istotna rola prywatnych i społecznościowych sieci kontaktów do których możliwe jest dotarcie z ofertą.



7,62zł -3%

Najniższa cena w ciągu 30 dni przed obniżką cen. 7,79zł

Cena z VAT

Zabawki typu fidget anty stres kostki Rainbow Fingertip nieskończoność magia Cubo Infinito kwadratowe zabaw sensoryczne dekompresja

★★★★★ 4.4 71 Recenzje | +700 sprzedany

An unusually ac
toy designed to
work, in class, and at home in style.

Buy Fidget Cube

Created by

Matthew and Mark McLachlan

154,926 backers pledged \$6,465,690 to help bring this project to life.

Last updated November 17, 2021

1 x Fidget Cube \$19

You'll receive ONE (1) Fidget Cube.
You've caught #fidgetfever.

Fidget Cube will retail for ~\$25.

Backers

21796

Ships to

Anywhere in the world

Estimated delivery

Mar 2017

Details

Pledge \$19



FIDGET CUBE
work | class | home

„każdy inwestor powinien samodzielnie przeanalizować i ocenić potencjalną inwestycję przed pojęciem decyzji”.

Inwestor – czyli kto?

Okolicznościowi inwestorzy
(ang. *Casual Investors*)

Najliczniejsza grupa.

Inwestują częściej niż inni i stosunkowo **niewielkie kwoty.**

Średnia awersja do ryzyka, przez co wybierają projekty mniej innowacyjne i mniej ryzykowne.

Mało **istotne uczestnictwo w społeczności** powiązanej z projektem.

Kierują się swoim zyskiem starając się ograniczać ryzyko możliwej do poniesienia straty

Społecznościowi entuzjaści
(ang. *Crowd Enthusiasts*)

Uczestniczą w mniejszej liczbie projektów.

Angażują się w te **związane z innowacjami** przez co akceptują wyższy poziom ryzyka.

Bardzo istotny jest aspekt społecznościowy, czynniki społeczne i korzyści z tego płynące.

Wartością jest **bycie częścią społeczności finansujących** i dołożenie cegiełki wspierającej kampanię w osiągnięciu celu.

Doświadczeni inwestorzy
(ang. *Sophisticated Investors*)

Najmniejszy udział ze wszystkich grup.

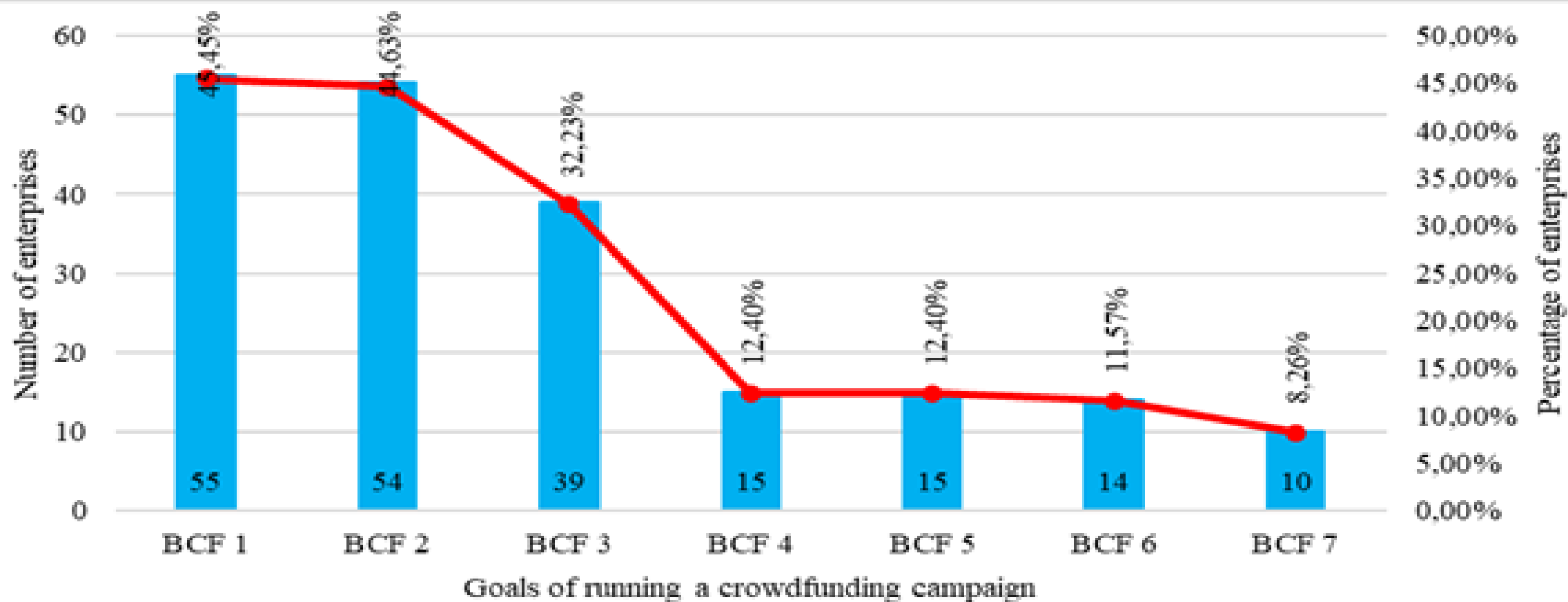
Inwestują relatywnie **najwięcej.**

Ekonomicznie uzasadnione decyzje inwestycyjne oparte na **dogłębnej analizie.**

Wiedzą jak przeanalizować jakość projektu oraz osób nim kierujących.

Wiedzą gdzie szukać dodatkowych informacji jeśli te dostarczone przez spółkę są dla nich niewystarczające.

Cele prowadzenia kampanii CF



BCF 1 - Only financial; **BCF 2** - Marketing (advertising); **BCF 3** - Checking the market; **BCF 4** - Acquiring sponsors; **BCF 5** - Acquiring new customers; **BCF 6** - Expanding the supply channel; **BCF 7** - All previously mentioned;

Cele pozyskiwania środków

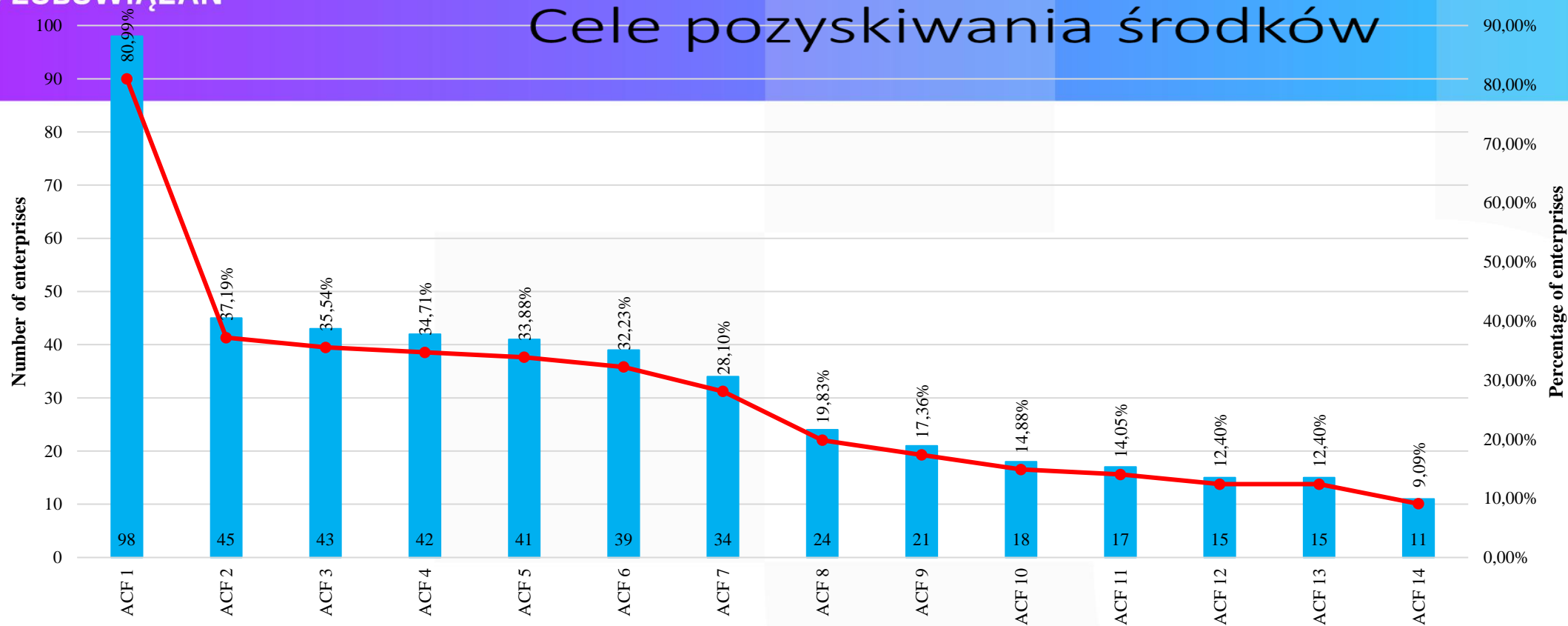


Figure 4. Goals of raising funds as part of crowdfunding

ACF 1 - Introducing innovative products and services; **ACF 2** - Increase in sales; **ACF 3** - New investments in IT; **ACF 4** - Improve customer retention rate; **ACF 5** - Staff training; **ACF 6** - Acquiring new customers; **ACF 7** - Reduce your operating costs; **ACF 8** - Increasing the number of distribution channels; **ACF 9** - Increase in customer satisfaction; **ACF 10** - Shortening the customer's contact with the seller; **ACF 11** - Greater internationalization of sales (understood as% of total sales); **ACF 12** - Capital cost reduction; **ACF 13** - Advertising expenditure; **ACF 14** - Increasing brand awareness;

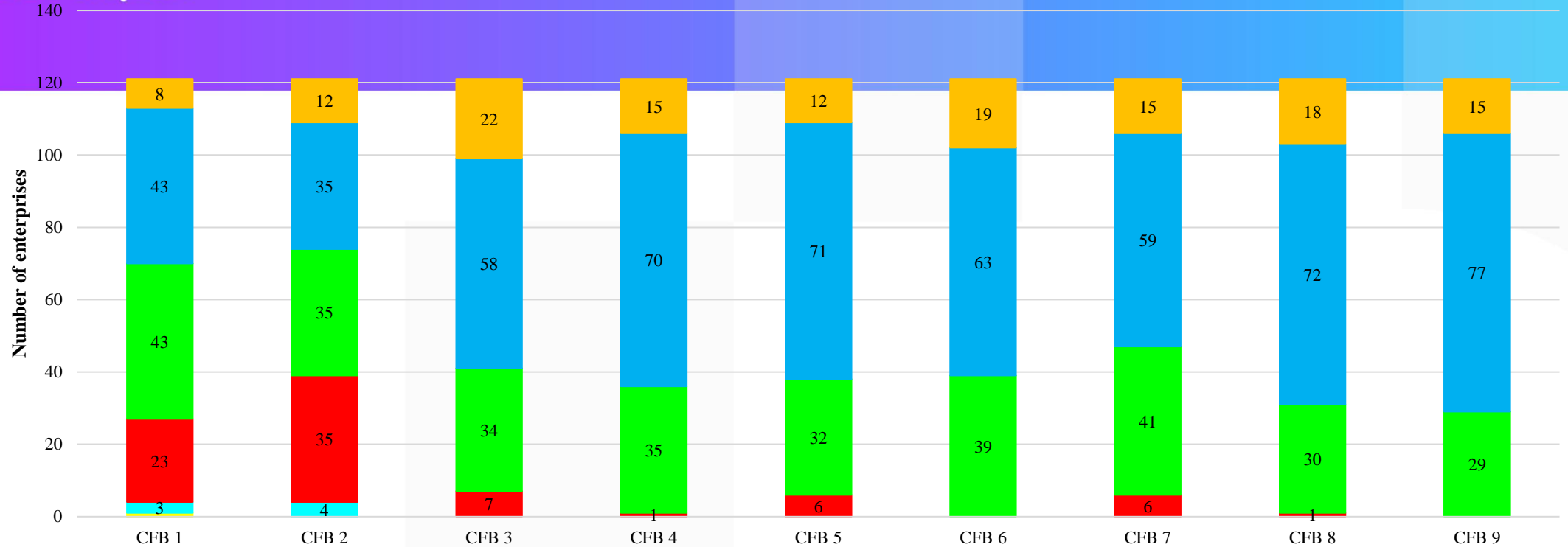


Figure 5. The benefits of crowdfunding

■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5 ■ 6

CFB 1 - Quick access to funds; **CFB 2** - Low costs of obtaining funds; **CFB 3** - Flexibility of this form of financing; **CFB 4** - Promotion of the company/brand; **CFB 5** - Gathering customer feedback; **CFB 6** - Possibility of acquiring a sponsor; **CFB 7** - Market research for a product/service; **CFB 8** - Possibility of influencing the course of the campaign; **CFB 9** - Platform support in campaign preparation;

1- no benefit, 2- very low benefit, 3- weak benefit, 4- medium benefit 5- high benefit 6 - very high benefit

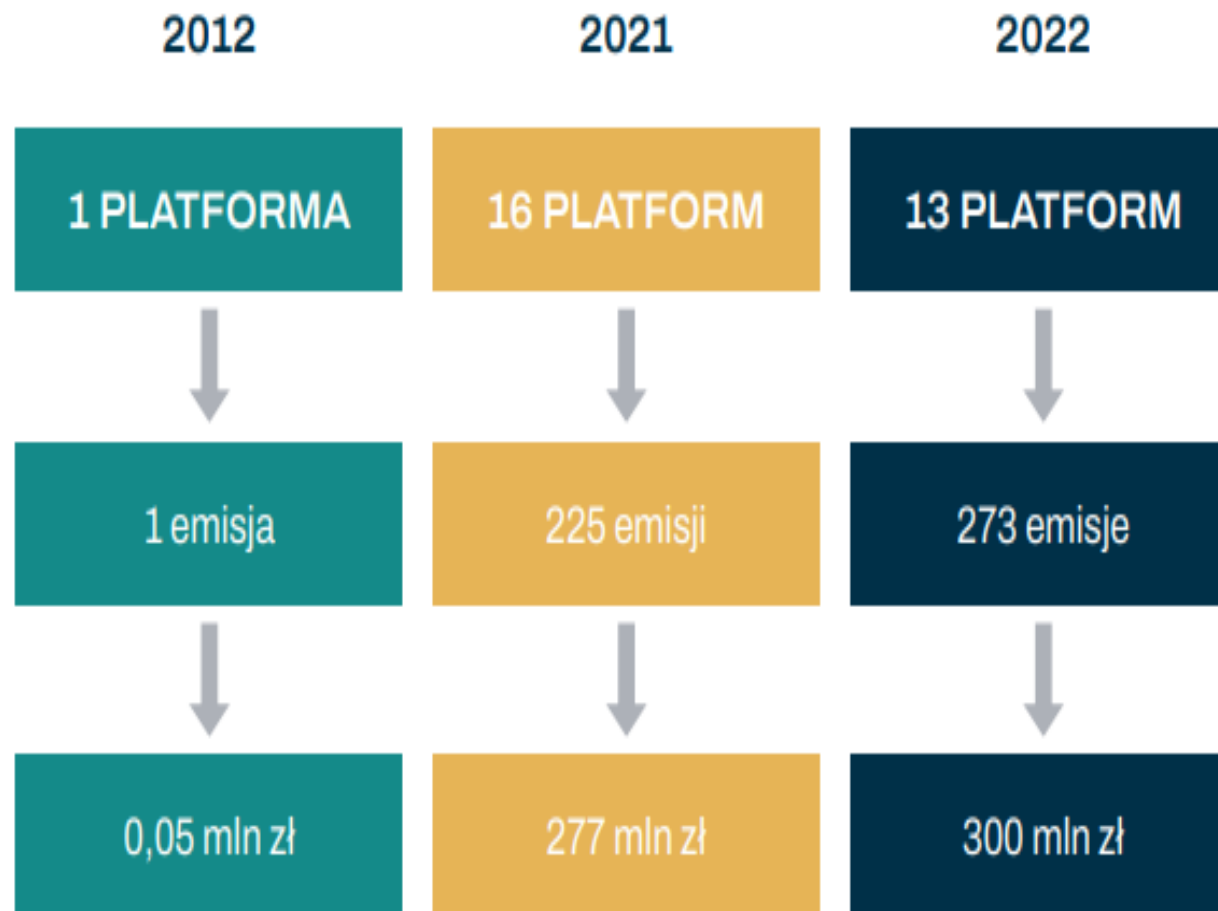
Efekty niefinansowe przeprowadzenia kampanii crowdfundingowej - perspektywa spółki i jej otoczenia

- Niezależność finansowa
- Weryfikacja rynkowego zapotrzebowania na wartość (Proof of concept)
- Potwierdzenie wartości rynkowej
- Wsparcie w przeprowadzeniu kolejnych rund finansowania
- Utrzymanie kontroli decyzyjnej
- Zachowanie większości udziałów w spółce
- Rozdrobnienie akcjonariatu
- Kanał komunikacji i tworzenie wizerunku
- Dostęp do sieci inwestora
- Wiedza od inwestorów, grupa badawcza
- Narzędzie wsparcia sprzedaży przyszłych produktów i usług
- Pozytywna identyfikacja przez potencjalnych partnerów biznesowych
- Postrzeganie firmy przez potencjalnych nowych pracowników
- Generator innowacji w innych przedsiębiorstwach

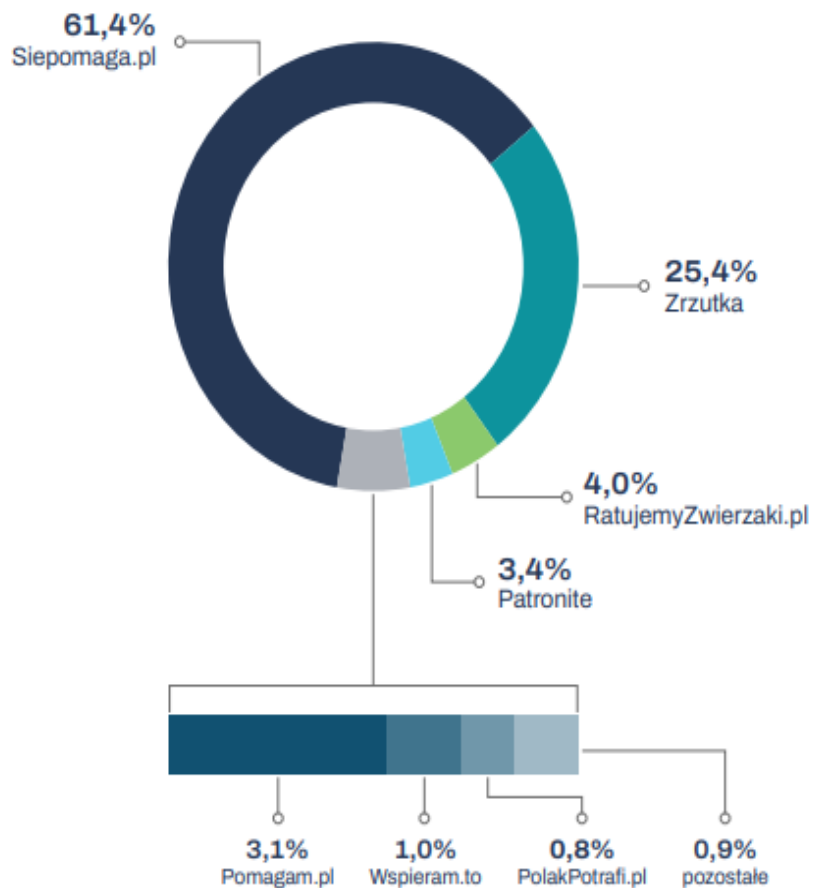
- Pakiety inwestorskie – nagrody materialne
- Klub inwestora – wydarzenia, spotkania, dostęp do nowości
- Dostęp ekskluzywnej wiedzy (newsletter, grupa dyskusyjna, info zastrzeżone tylko dla akcjonariuszy)
- Poczucie bycia częścią społeczności
- Kanał ekspresji
- Poczucie wkładu twórczego
- Altruizm – zaspokojenie potrzeb filantropijnych
- Rozrywka (np. śledzenie postępów, angażowanie się)

Rynek crowdfundingu
udziałowego w liczbach

Źródło: ZPF.



Liderzy rynku wg łącznych kwot zebranych
w latach 2008–2022



Kwota zebrana
na polskich platformach
crowdfundingowych
w latach 2008–2022

**3,5
mld zł**

w tym:

93%

crowdfunding
donacyjny

4%

crowdfunding oparty
na nagrodach

3%

crowdfunding
patronacki

- **5.10.2020** Parlament Europejski wraz z Radą jednolity zestaw przepisów w celu wzmocnienia unijnych platform finansowania społecznościowego.
- Europejscy dostawcy usług w zakresie finansowania społecznościowego European Crowdfunding Service Providers (**ECSP**), którzy prowadzą publiczną platformę cyfrową w celu ułatwienia dopasowywania ofert finansowania
- **Projekt do 5 mln EUR**, obliczonych na okres 12 miesięcy na właściciela projektu, po tym, jak będzie podlegać innym systemom UE (MIFID, Prospekt).
- **Instrumenty:** umowy pożyczki, emisji dłużnych papierów wartościowych, emisji kapitałowych papierów wartościowych.
- ECSP nie mogą przyjmować depozytów ani innych środków podlegających zwrotowi od obywateli, chyba że posiadają również zezwolenie jako instytucja kredytowa.

- **KIIS key investment information sheet** - projektodawca - arkusz kluczowych informacji inwestycyjnych zawierający jasne informacje o ryzyku finansowym i opłatach, które mogą się pojawić, w tym o ryzyku niewypłacalności i kryteriach wyboru projektów. – cel ochrona inwestorów przed stratami finansowymi
- Nadzór pozostanie w gestii krajowych organów ochrony konkurencji, a **ESMA** (The European Securities and Markets Authority) i **EBA** European Banking Authorities będą ułatwiać i koordynować współpracę między państwami członkowskimi
- Oba teksty wchodzą w życie 9 listopada 2020 r. i będą obowiązywać od 10 listopada 2021 r. W Polsce od 10 listopada 2023r.



Finance

Home

Regulation,
Supervision

Financial
markets

Banking &
insurance

Sustainable
finance

Digital
finance

Consumer
finance

[Home](#) > [Financial markets](#) > [Financial markets](#) > [Crowdfunding](#)

Crowdfunding

The European Commission is working to help investors and businesses seize the potential of crowdfunding and make it easier for platforms to offer their services EU-wide.

https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/financial-markets/crowdfunding_en

➤ Koszty konsultacji

- Doradztwo w zakresie finansowania społecznościowego
- Doradztwo w zakresie zarządzania
- Doradztwo prawne / podatkowe
- Doradztwo w zakresie komunikacji

➤ Strona projektu

- Produkcja wideo
- Produkcja zdjęć i grafiki
- Pisanie tekstów
- Tłumaczenie

➤ Komunikacja

- Planowanie treści
- Agencja prasowa
- Zarządzanie mediami społecznościowymi
- Reklama online / społecznościowa
- Tworzenie stron internetowych
- Wydarzenia, targi

➤ Nagrody

- Produkcja twojego produktu
- Wysyłka
- Realizacja

➤ Platforma

- Opłaty
- Transakcje
- Pozycjonowanie

➤ Podatki

Porównanie metod

Czynnik	Anioł Biznesu	Fundusz Private Equity	Venture Capital	Crowdfunding
Wielkość kapitału	Zazwyczaj mniejsza niż VC i PE	Duża, zależna od fazy rozwoju spółki	Duża, zwłaszcza w późniejszych fazach	Zmienna, zależna od kampanii
Zaangażowanie w biznes	Często aktywne, indywidualne wsparcie	Aktywne, strategiczne i operacyjne	Aktywne, strategiczne wsparcie	Zazwyczaj pasywne
Stabilność	Zależna od indywidualnych umiejętności	Wysoka, związana z długoterminowymi planami	Wysoka, zorientowana na wzrost	Zmienna, zależna od sukcesu kampanii
Wiedza	Specjalistyczna, branżowa	Szeroka, strategiczna i operacyjna	Szeroka, branżowa i technologiczna	Ograniczona, zależna od uczestników
Własność	Mniejszościowy udział	Często większościowy udział	Mniejszościowy udział	Nie dotyczy bezpośrednio własności
Kontrola	Umiarkowana do wysokiej	Wysoka, często z kluczowymi decyzjami	Umiarkowana do wysokiej	Pasywna, inwestorzy rzadko mają wpływ
Cel inwestycji	Wsparcie wzrostu, mentorstwo, szybki zwrot	Restrukturyzacja, wzrost wartości, wyjście poprzez IPO/sprzedaż	Innowacje, skalowanie, długoterminowy zwrot	Wsparcie społeczności, testowanie produktu, finansowanie projektu

- Kamil Bednarek
- Organizier Zobowiązań
- kamil@organizierzobowiazan.pl

- Dr Aneta Waszkiewicz
- SGH-Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
- awaszkie@sgh.waw.pl





Organizer Zobowiązań Sp. z o.o., ul. Słomińskiego 17 lokal 18, 00-195 Warszawa
www.organizerzobowiazan.pl