

Image not found or type unknown

Our portal helps entrepreneurs in finding investors and presents interesting investment forms

DebtStrike – Cyfryzacja PLN 80 MLD Rynku Wierzytelności

Basic information:

Selling price	800 000 - 1 500 000 PLN
Year of foundation	2023
Company profile	Finanse
Number of shareholders	2
Reason for sale	Szukam kapitału żeby rozwinąć projekt https://debtstrike.eu/

Competitive advantages

1. First-Mover Advantage Brak konkurencji w Polsce w segmencie giełdy wierzycelności. Konkurenci (mBank, PKO BP) działają w lending (pożyczki dla firm) lub windykacji tradycyjnej (call center). DebtStrike jest pierwszym, który buduje B2B marketplace do handlu długami — segment zupełnie nowy.

2. Network Effects Każdy nowy wierzyciel zwiększa wartość dla inwestorów (więcej ofert do wyboru). Każdy nowy inwestor zwiększa wartość dla wierzycieli (więcej kupców, szybsza sprzedaż). Ta feedback loop tworzy defensible moat — trudno powtórzenia dla nowych konkurentów.

3. Full Automation Cała ścieżka automatyzowana: rejestracja → AI scoring → listing → PayU → cesja cyfrowa → email. To zajmuje 10-30 minut. Windykacja tradycyjna to 3-5 lat i 30-50% kosztu. Ta przewaga w szybkości jest nie do podrobienia — wymaga integracji z PayU, API do banków, compliance framework.

4. AI Scoring (Proprietary) Automatyczna ocena ryzyka każdej wierzycelności. Konkurenci by musieli budować własny AI model — to wymaga danych (które DebtStrike już ma), data scientists, i czasu. We wczesnej fazie to competitive advantage.

5. Built-in Compliance Pełna compliance z Art. 509 KC i RODO wbudowana w platformę. Konkurenci musieliby wszystko budować od zera. Dla banków (potencjalnych acquirers) to huge plus — gotowe rozwiązanie.

6. Proven Unit Economics LTV/CAC ratio 50x, marża brutto 70%, payback 2 miesiące. To pokazuje że model jest wirtschaftlich viable i defensible. Konkurentom ciężko byłoby osiągnąć lepsze metryki — economics są już optymalne.

7. MVP + Market Validation 14 rzeczywistych wierzycelności (PLN 2.6M), 5 aukcji, rating 8.5/10. To dowód że pomysł działa i ludzie są zainteresowani. Dla nowych konkurentów to barrier — trzeba budować platform zero, my już mamy users.

8. Experienced Founder CTO z fintech doświadczeniem, MVP wdrożony, proven execution track record. Banki (acquirers) wolą kupować od doświadczonych foundersów.

9. Defensible Market Position TAM PLN 50B w Polsce, PLN 500B w Europie. Aby konkurent wszedł, musiałby: (a) inwestować dużo w marketingu, (b) budować trust wśród użytkowników, (c) replikować compliance+AI+automation — entry cost ~PLN 2-5M. DebtStrike już to ma.

10. Strategic Value dla Banków Dla mBanku/PKO: białe-label giełdę mogą oferować swoim corporate/SME klientom. Cross-sell opportunity, dodatkowa marża, zero OPEX risk (outsourced). To potencjalny acquirer na Series A.

Are there any
people in the
team who are
capable of taking
on a management
role? tak

Freehold
property tak

Ad description:

DebtStrike to w pełni automatyczna polska giełda wierzytelności. Platforma łączy wierzycieli (firmy, osoby fizyczne z długami do windykacji) z inwestorami szukającymi alternatywnych zwrotów.

Problem: Polska rynek wierzytelności jest nieefektywny i niedofinansowany. Tradycyjna windykacja sądowa trwa 3-5 lat, pochłania 30-50% wartości długu, i jest zbyt zbytnio zbiurokratyzowana. Wierzyciele nie mogą szybko spieniężyć swoich wierzytelności. Inwestorzy nie mają dostępu do okazji inwestycyjnych w tym segmencie. Rocznie tracimy PLN 50 miliardów.

Rozwiązanie: Platforma DebtStrike w pełni automatyzuje cały proces. Wierzyciel rejestruje się i dodaje dług → automatyczne AI scoring ocenia ryzyko → inwestor widzi ofertę na giełdzie → finalizacja (płatność PayU, cyfrowa cesja, emaile powiadomień). Cały proces zajmuje 10-30 minut. Pełna compliance z Art. 509 KC i RODO. Brak ręcznych procesów, brak windykacji tradycyjnej.

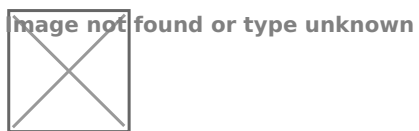
Traction: MVP gotowy do użytku. 14 rzeczywistych wierzytelności (PLN 2.6M wartości na giełdzie), 5 aktywnych aukcji, 100% AI scoring, ocena platformy 8.5/10.

Model biznesu: Revenue z provizji transakcji (2-3% od sprzedaży, 1-2% od kupna). Brutto marża 70%, LTV/CAC ratio 50x, payback period 2 miesiące. Best-in-class unit economics.

Zespół: CTO z doświadczeniem fintech, MVP wdrożony, proven execution. Szukamy inwestora który pomoże budować zespół (CFO, Sales/BD).

Potencjał: Seed round PLN 1.2M (valuation post-money PLN 4M), profitability M9 2026, Series A M12 2026 (wariant PLN 40-60M). Potencjalni acquirers: mBank, PKO BP, zagraniczne platformy. TAM: PLN 50B Polska, PLN 500B Europa.

Photos:



Contact details of the poster:

Only registered users of the platform have access to contact details.

Offer valid until: 15 june 2026

Quick contact

DEALDONE sp. z o.o.

ul. Marszałkowska 58, 00-545 Warsaw

e-mail: biuro@platformainwestora.pl

Purpose of the service

Platformainwestora.pl is an Internet service associating users who have interesting business and capital offers with investors looking for ways to locate funds. Our service helps in raising capital, finding a partner, financing start ups, selling shares, whole enterprises and presents interesting forms of investment. The Platformainwestora.pl portal reaches a wide range of investors, both Polish and foreign, and the number of industry offers puts it at the forefront of capital investment services. Our employees actively assist in editing investment announcements because the mission of the Platformainwestora.pl service is to realize the business goals of our contractors and to help them conclude as many business transactions as possible through us.

DEALDONE sp. z o.o.

Image not found or type unknown

All rights reserved. © 2026 DEALDONE

Design and realization:  MEETMEDIA