

Twórcy i Partnerzy Raportu

Twórcy Raportu



Partnerzy główni



Funded by the
European Union



Partnerzy wspierający



Patronaty honorowe



Twórcy i Partnerzy Raportu

Patronaty



Patronaty medialne



Spis treści

5	O Raporcie	74	GlukanMed	151	Prokinetic system
6	Agencja Badań Medycznych	75	HealthBot	152	Proteo
7	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	77	Helfio	154	Quantum Innovations
8	Polska Federacja Szpitali	78	Helping Hand - Należący do Addictions.ai	155	RemmedVR
9	Instytut Zarządzania w Ochronie Zdrowia - Uczelnia Łazarskiego	80	HigoSense	157	RÉSONNEZ®
10	Instytut Polska Przyszłości im. Stanisława Lema	82	Holo4Med	158	RSQ Technologies
11	Interdyscyplinarne Centrum Modelowania Matematycznego i Komputerowego - Uniwersytet Warszawski	84	HomeDoctor	159	Rytme
12	EIT Health	85	Human Biome Institute	160	Savent Health
13	AstraZeneca	86	IC Solutions	162	SDS Optic
14	Google for Startups	87	iCare - Należący do AICARE	163	SensDx
15	PZU Zdrowie	88	iCast Medical	164	SIDLY
16	Dlaczego powstał TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE - Przegląd startupów medycznych w Polsce.	90	Infermedica	166	SmartCare.Network
24	Sieci powiązań - Analiza EIT Health	92	jakszczepic.pl	167	Smarter Diagnostics
29	Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce	94	Kroton	169	SmartMedics
30	Aether Biomedical	95	MedApp	171	Solvedmed Group
32	AIDA Diagnostics	97	Medbot	173	StethoMe
33	AILIS Breast Cancer Prediction Technology	98	Medcases - Wirtualny Pacjent	175	Sygnis Bio Technologies
35	AKRIMTECH	99	medi.com	176	TakesCare
36	AnyRobot	101	Medical Cloud	178	Techmo
37	Aurero	103	Medical Inventi	179	Telemedicine Solutions (Healthly)
38	BioCam	105	Medicalls - Należący do spółki Tel-Med	181	Telemedico
40	BioMinds Healthcare	107	medICE	182	Tixon Care
42	BIOTTS	109	Medidesk	184	TwojaOpieka.org (Medyczna)
43	BrainScan	111	Mediguard	185	TwójPsycholog
44	BrainTech	113	Mediprintic	187	uPacjenta
46	Breast Idea	115	MediWell	189	upmedic
47	Breather One	117	Mednavi - Twoja Medyczna Nawigacja	190	Value MED
48	CancerCenter	118	Medologic.com	192	vBionic
49	Cardiomatics	120	eWizyta.pl - MedOnLive	194	VRTierOne
51	Copernico Health	121	Medtransfer	196	Wandlee
53	Covid Genomics	122	MEDtube	197	Warmie
55	Data Lake	123	MIDAS - Medical Image Dataset Annotation Service	199	Wellbee
56	Diagu.ai	124	MNM Diagnostics	201	Wezwijdoktora.pl
57	diCELLa	126	Mobilemed (B2C), Corporate Wellness (B2B) - Należące do Mobile Medical Services	203	Autorzy Raportu
58	Doctor.Zone	127	Molecule.one		
59	dr Poket	128	MSKAID		
61	EasyWound	129	Nano-implant		
63	EDU-LEK	131	Nestmedic		
64	Evispine	132	Neurality		
65	Farada	133	Neuro Device Group		
66	FemiBox	135	Neuroforma		
67	FindAir	137	YOT Maps - Należące do NeuroPlay		
68	Geneme	139	NeuroSYS		
70	Genomtec	140	Nursility		
72	GlucActive	141	o2fit Damian Dylnicki		
		143	oWatch		
		144	Pain Assessment System (PAS)		
		145	Panatila		
		147	Piktorex		
		148	PolTiss		
		150	Prodromus		

O Raporcie

Szanowni Państwo,

w imieniu Polskiej Federacji Szpitali oraz Stowarzyszenia Młodzi Menedżerowie Medycyny, jak również naszych Partnerów i Patronów mamy przyjemność zaprezentować Państwu II edycję Raportu „TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE”. Raport powstał dzięki pracy i zaangażowaniu zespołu ekspertów, którzy przez ponad pół roku zgłębiali wiedzę dotyczącą polskiego sektora medtech i zajmowali się inwentaryzacją polskich startupów.

Pierwsza edycja Raportu „Top Disruptors in Healthcare” spotkała się z niezwykle pozytywnym odzewem – wzięły w niej udział 74 startupy, ponadto uzyskała ona poparcie kluczowych podmiotów publicznych, zajmujących się wsparciem innowacji. Informacje o Raporcie oraz sam Raport były wielokrotnie publikowane przez najważniejsze media branżowe i ogólnopolskie.

Aż 45% respondentów ankiety ewaluacyjnej po I edycji Raportu wskazało, że nawiązało kontakt z partnerami biznesowymi dzięki Raportowi, co świadczy o tym, jak istotny jest to projekt dla polskiego rynku startupów medycznych w Polsce. Jest to jedyny Raport inwentaryzujący polski sektor medtech, będący tym samym cennym źródłem informacji o innowacyjnych podmiotach medycznych na polskim rynku. Uzyskał on wsparcie zarówno przedstawicieli strony publicznej, organizacji branżowych, dużych przedsiębiorców, jak i przedstawicieli samych startupów, którzy licznie odpowiedzieli na naszą propozycję zaprezentowania się w Raporcie.

Raport „Top Disruptors in Healthcare” jest inicjatywą realizowaną pod patronatem honorowym Ministerstwa Zdrowia, Ministerstwa Pracy, Rozwoju i Technologii, Rzecznika Praw Pacjenta, Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, Agencji Badań Medycznych, Centrum e-Zdrowia, Narodowego Funduszu Zdrowia, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, Naczelnej Izby Lekarskiej, Naczelnej Rady Pielęgniarek i Położnych oraz pod patronatem kilkunastu mediów branżowych i patronatem trzydziestu organizacji rządowych i pozarządowych.

Szczególne podziękowania kierujemy do partnerów komercyjnych, będących czołowymi podmiotami wspierającymi środowisko innowacji w sektorze medycznym i współpracującymi ze startupami, czyli do EIT Health, AstraZeneca, Google for Startups i PZU Zdrowie (partnerzy główni), oraz do Honeywell i Kancelarii Domański Zakrzewski Palinka (partnerzy wspierający), a także do wszystkich startupów, które nawiązały współpracę z naszym zespołem – bez Państwa wsparcia ten Raport by nie powstał.

Mamy nadzieję, że tegoroczna wersja Raportu przyczyni się do pomocy w zakresie walki z Covid-19, pozwalając na zidentyfikowanie startupów, które oferują innowacyjne rozwiązania, mające na celu wsparcie sektora medycznego. Liczymy także na to, że zgromadzenie najbardziej istotnych informacji o startupach biorących udział w Raporcie wspomogą nawiązywanie owocnej współpracy pomiędzy startupami i podmiotami leczniczymi, a także startupami i inwestorami.

Serdecznie zapraszamy do lektury II edycji Raportu „Top Disruptors in Healthcare”!



Ligia Kornowska

Dyrektor Zarządzająca
Polskiej Federacji Szpitali,
Prezes Młodych Menedżerów Medycyny



Karolina Kornowska

Koordynator II edycji Raportu
„Top Disruptors in Healthcare”,
Project Manager Młodych Menedżerów Medycyny



PATRONAT HONOROWY

PREZESA AGENCJI BADAŃ MEDYCZNYCH

nad

Raportem „Top Disruptors in Healthcare”

Tempo rozwoju technologii medycznych na świecie błyskawicznie przyspiesza. Niemal codziennie słyszymy o rewolucyjnych rozwiązaniach, które zmieniają oblicze medycyny. Patrząc na tę kwestię szerzej, prawdziwy wyścig po technologie przyszłości dopiero się zaczyna.

Stymulowanie innowacyjności to dziś jedno z kluczowych zadań na najbliższe lata dla polskiego systemu ochrony zdrowia. Jak pokazują dane, ponad 80 procent polskich startupów z branży digital health planuje w przeciągu roku wejść na zagraniczne rynki. Pokazuje to siłę i dynamikę tego środowiska.

Jestem przekonany, że taka inicjatywa jak powstanie Raportu pomoże w opracowaniu lepszej ochrony zdrowia, a wiedza na temat dostępnych na polskim rynku startupów medycznych wpłynie na jakość i dostępność oferowanych pacjentowi usług, prezentując nowe technologie medyczne i metody terapeutyczne.



AGENCJA
BADAŃ
MEDYCZNYCH



Radosław Sierpiński
Prezes Agencji Badań Medycznych

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Innowacje i zaawansowane technologie to główne siły napędzające rozwój i dobrobyt, które stanowią jednocześnie istotne cechy wysokorozwiniętych gospodarek. Zaawansowane technologie komputerowe i algorytmy sztucznej inteligencji stwarzają polskim startupom okazję do tego, by zaistnieć na regionalnym, a nawet globalnym rynku medtech.

Przewiduje się, że rynek rozwiązań dla telemedycyny (w skali globalnej) będzie przez najbliższe pięć lat rósł blisko 20 proc. rocznie. A wkrótce osiągnie on niebagatelną wartość 175 mld dolarów. Wydaje się również, że pandemia COVID-19 może ten trend jeszcze przyspieszyć.

Barierę wejścia startupów na rynek medyczny są jednak bardzo wysokie, a czas od opracowania gotowej wersji rozwiązania do jego komercjalizacji – stosunkowo długi. Konieczne są badania kliniczne, pilotaże i niezbędne certyfikaty. Do tego dochodzą różnice w architekturze systemów opieki zdrowotnej poszczególnych krajów, strukturze interesariuszy czy świadczeń objętych refundacją. Nielatwo jest też znaleźć inwestorów gotowych wyłożyć kapitał na ryzykowne przedsięwzięcie, a jeszcze trudniej – tych oferujących smart money.

Mamy jednak w Polsce znakomitych programistów, lekarzy, biotechnologów, farmaceutów oraz znawców rynku medycznego i strategów, którzy wielokrotnie już pokazali, że potrafią budować medtechowe przedsięwzięcia o dużym potencjale rynkowym. Wierzę, że stwarzając im coraz lepsze warunki do rozwoju oraz zapewniając odpowiednie wsparcie, coraz częściej będziemy czytać o polskich startupach w zagranicznej prasie branżowej.

Od 2017 r. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) na zlecenie Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii organizuje stoiska narodowe promujące branżę sprzętu medycznego. W latach 2017-2019 takie punkty zorganizowano na targach MEDICA w Dusseldorfie, a w roku 2019 również na targach Arab Health w Dubaju. Z promocji na stoiskach narodowych podczas tych targów każdorazowo skorzystało ponad 150 firm. Od 2020 r. PARP realizuje również Branżowy Program Promocji sektora sprzętu medycznego. Działania realizowane w ramach programu mają na celu promocję branży za granicą i obejmują przede wszystkim organizację stoisk informacyjno-promocyjnych na wybranych międzynarodowych imprezach targowych. Do końca 2022 r. zorganizujemy 8 stoisk w Europie, Azji i w Ameryce Północnej. Wsparcie dla branży sprzętu medycznego jest również przewidziane w nowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej.

O tym, że warto wspierać polskich producentów sprzętu medycznego, świadczą rosnące z roku na rok dane eksportowe. W ciągu ostatnich pięciu lat wartość krajowego eksportu tej branży podwoiła się, osiągając poziom blisko 2,5 mld euro. Cieszyć może też zauważalny trend wzrostu sprzedaży do krajów pozaeuropejskich, w szczególności do Stanów Zjednoczonych.

Wierzę, że przy odpowiednim wsparciu, w ciągu najbliższych kilku lat coraz większą rolę w eksporcie rozwiązań dla medycyny będą odgrywać technologie wykorzystujące robotykę, a także sztuczną i rozszerzoną inteligencję. Budują one nie tylko inteligentne PKB oraz dobrą markę, lecz przede wszystkim służą naszemu zdrowiu.



Małgorzata Oleszczuk

Prezes

Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

„Ochrona zdrowia jest motorem innowacji” to przesłanie jeszcze z czasów przed pandemią COVID-19, które zostało poddane pozytywnej weryfikacji, gdyż właśnie dzięki innowacyjnym procedurom medycznym udało się nam ostatnio ocalić wiele istnień ludzkich. Oczywistym przykładem są szczepionki oparte na nowoczesnej technologii mRNA, wektorów adenowirusowych, czy też nanocząsteczek białkowych. Należy podkreślić także kluczową rolę różnych innowacyjnych narzędzi do walki z pandemią, jak np. algorytmy sztucznej inteligencji, modelowanie matematyczne, systemy telemedyczne, rozwiązania cyfrowe, komunikacyjne, czy też zdigitalizowane centra zarządzania strategicznego.

Nasz sektor gospodarki, a szczególnie szpitalnictwo, może pochwalić się licznymi nowoczesnymi rozwiązaniami, zarówno technicznymi, jak i organizacyjnymi. To właśnie nauki medyczne i nauki o zdrowiu w połączeniu z postępowymi technologiami oraz efektywnym zarządzaniem są prawdziwą kopalnią innowacji. Inspiracją oraz lokomotywą postępu w sektorze ochrony zdrowia są projekty powszechnie znane jako startupy, które w formie spolszczonej można określać jako tzw. młode biznesy. Wśród młodych biznesów znajdują się projekty z dyscyplin typowo medycznych ale przede wszystkim – projekty interdyscyplinarne, łączące za pomocą technik informatycznych rozwiązania organizacyjne, zarządcze, technologiczne z procedurami diagnostycznymi, leczniczymi czy prognostycznymi.

Polska jest jednym z liderów regionu Europy Środkowej w obszarze startupów medycznych, co ma związek m.in. z dynamicznym wzrostem gospodarczym, dużym zapotrzebowaniem na nowe projekty, ambitnym i dobrze wykształconym społeczeństwem oraz owocną współpracą międzynarodową. Nasz kraj zawdzięcza pozycję lidera w szczególności dzięki imponującej aktywności ludzi, przeważnie młodych, których śmiało można nazwać liderami innowacji oraz pionierami postępu w ochronie zdrowia. Ta w sumie niewielka grupa, tworząca wspierające się sieci networkingowe, także przy wykorzystaniu nowoczesnych kanałów komunikacji, nie dość, że sama realizuje projekty młodego biznesu, to także inicjuje, pomaga oraz promuje inne startupy, tworząc niejako ekosystem młodego biznesu medycznego na skale krajową oraz międzynarodową.

Raport o polskich startupach medycznych został przygotowany przez właśnie taką grupę liderów skupionych wokół zespołu Młodych Menedżerów Medycyny (MMM), działającego przy Polskiej Federacji Szpitali (PFSz), któremu przewodniczy Ligia Kornowska, lekarz, laureat Forbes 25under25 i jednocześnie dyrektor zarządzająca PFSz. Zespół ten zrzesza dynamicznych ludzi, którzy pomimo młodego wieku posiadają zarówno kierunkowe wykształcenie (medycyna, zarządzanie, marketing, IT, prawo itd.), praktyczną wiedzę, jak i doświadczenie w realizacji odważnych projektów spełniających definicję startupu. Co najważniejsze, jest to grupa, której nie brakuje pomysłów, odwagi i motywacji, a której obce jest pojęcie beznadziejności, roszczeniowości, czy tzw. wypalenia zawodowego. Raport o polskich startupach medycznych powstał z inicjatywy liderów zespołu MMM przy PFSz, o których warto przeczytać na samym końcu Raportu.

Raport Top Disruptors in Healthcare jest drugim już, kompleksowym i obszernym opracowaniem tematu po pierwszym, cieszącym się wielkim zainteresowaniem wydaniu Raportu przygotowanym w 2019 roku. W tym wydaniu Raportu znajduje się opis 115 arcyciekawych młodych biznesów medycznych, które zaprezentowane są w celu informacyjnym, inwestycyjnym, networkingowym, marketingowym, popularyzacyjnym, edukacyjnym itd., zmierzając do promocji i wspierania polskich startupów sektora ochrony zdrowia na forum krajowym i międzynarodowym. Pragnę dodać, że współpraca z zespołem MMM, a szczególnie z jego liderami, jest dla mnie powodem do osobistej satysfakcji. Patronat nad zespołem MMM i poparcie młodych innowatorów sektora ochrony zdrowia przynosi kolejne owoce, tym razem w postaci drugiego, rewelacyjnego Raportu o polskich startupach medycznych, do którego lektury mocno Państwa zachęcam. Osobiście cieszę się, że mogłem przyczynić się do powstania tej ważnej dla ochrony zdrowia publikacji i zapraszam do lektury Raportu.



Jarosław J. Fedorowski

Prof. uniw., MD, PhD, MBA, FACP, FESC
Prezes Polskiej Federacji Szpitali PFSz. Gubernator
i członek Prezydium Europejskiej Federacji Szpitali i Ochrony Zdrowia HOPE. Przewodniczący Rady Programowej i Kolegium Redakcyjnego czasopisma „Menedżer Zdrowia” Wydawnictwa Termedia. Profesor Collegium Humanum, Uczelni Medycznej im. Marii Skłodowskiej-Curie oraz University of Vermont

Obecny, niespotykany szybki postęp naukowy i technologiczny w obszarze life-science, będący motorem rozwoju gospodarki opartej na wiedzy jest napędzany między innymi przez dynamiczny rozwój polskich startupów. Podczas ubiegłorocznej konferencji MEDmeetsTECH z ust obecnego Ministra Zdrowia Adama Niedzielskiego padło znamienne stwierdzenie, że „...startupy medyczne ratują system ochrony zdrowia”. Trudno się z tym nie zgodzić obserwując jak z dnia na dzień podczas szczytu I fali pandemii rozwiązania teleinformatyczne weszły do powszechnego użytku łącząc pacjentów, lekarzy, placówki medyczne. To dzięki rozwiązaniom med-tech system przetrwał zapewniając opiekę na podstawowym poziomie. Stało się tak między innymi dlatego, że dominującymi obszarami aktywności startupowej są rozwiązania telemedyczne, AI/machine learning oraz urządzenia i aplikacje medyczne.

W porównaniu z pierwszym Raportem „Top Disruptors in Healthcare” wyraźnie zauważalne jest, że pandemia wpłynęła na przyspieszenie rozwoju rozwiązań telemedycznych oraz z obszaru analizy Big Data i machine learning. Ponad 50% z badanych startupów oferuje usługi z szeroko rozumianej telemedycyny, a 45% rozwiązania z wykorzystaniem AI. Rozwiązania digital health są cenione z racji ich wpływu na usprawnianie procesów diagnostycznych i rozwój zdalnej opieki medycznej. Umożliwienie lekarzom podejmowania decyzji terapeutycznych na odległość okazuje się szczególnie ważne w czasie kryzysu epidemiologicznego. Mogą umożliwić rozpoczęcie leczenia, skrócić jego czas oraz zwiększyć skuteczność, przy jednoczesnym zmniejszeniu ponoszonych przez system kosztów.

Na świecie nie brakuje przykładów, gdzie szeroko rozumiana ochrona zdrowia oraz tzw. self health-care wspierane są najnowocześniejszymi rozwiązaniami technologicznymi dając realne szanse na jakościowo lepszą opiekę nad pacjentem oraz, co równie istotne redukcję jej kosztów. W Polsce powstaje coraz więcej innowacji dedykowanych life-science, a co najważniejsze, coraz więcej z nich przechodzi w fazę komercjalizacji. Polska jest jednym z liderów regionu Europy Środkowej w obszarze startupów medycznych, co ma związek m.in. z dużą grupą ambitnych i dobrze wykształconych młodych ludzi, naukowców-wizjonerów otwartych na dzielenie się wiedzą, pracę w multidyscyplinarnym zespole oraz wymianę międzynarodową. Moim zdaniem polskie startupy medyczne mogą bez jakichkolwiek kompleksów patrzeć na europejski czy światowy rynek, czyniąc z urządzeń telemedycznych, aplikacji mobilnych czy AI/machine learning „narodowy towar eksportowy”.

Patrząc na dynamikę i kierunki rozwoju branży digital-health śmiało zaryzykuję stwierdzenie, że w niedalekiej przyszłości mamy szanse dołączyć do grona liczących się graczy na globalnej scenie. Warunkiem jest konsekwencja. Dalszy rozwój startupów w Polsce, tworzenie przez nie kreatywnych rozwiązań w zakresie zdrowia cyfrowego wymagają multidyscyplinarnej współpracy, utrzymania wsparcia sektora publicznego, wzmocnienia zaangażowania inwestorów prywatnych, jak również rozwoju nowych modeli biznesowych optymalizujących kooperację z rynkiem medycznym – rozumianym jako instytucje rządowe i samorządowe, personel medyczny, środowisko biznesu.

Główna potrzeba med-techowych startupów pozostaje niezmienna: to kapitał, ale w ujęciu długofalowym nie projektowym. Kapitał, który pozwoli na zbudowanie trwałego modelu biznesowego, w ramach którego sam produkt będzie certyfikowany, skalowalny i będzie spełniał potrzeby płatnika, gotowego korzystać z jego watorów. Na polskim rynku niewątpliwie króluje finansowanie publiczne m.in. z NCBI, PFR. Jednocześnie w porównaniu z ubiegłorocznym Raportem coraz więcej startupów deklaruje finansowanie działalności ze środków własnych. Finansowanie powyżej 10 mln zł dotyczy już 14% startupów będących w tegorocznym zestawieniu (w porównaniu do 11% w 2020 r.). Świadczy to o wzrastającej dojrzałości startupów z branży health-tech, co zwiększa szansę na zdobywanie innych niż rodzimy rynek.



Dr Małgorzata Gałązka-Sobotka
Dziekan Centrum Kształcenia Podyplomowego
Dyrektor Instytutu Zarządzania w Ochronie Zdrowia
Uczelnia Łazarskiego

Instytut Polska Przyszłości im. Stanisława Lema

Przyszłość medycyny ściśle związana jest z rozwojem nowych technologii. Nasz patron, Stanisław Lem, zapewne zgodziłby się z tą tezą. Ale nie był on optymistą. W nowych technologiach często widział zagrożenia i różnego rodzaju ryzyka, zwracając uwagę na aspekty etyczne, o których dzisiaj w pogoni za rozwojem zdarza nam się zapominać. Pisał „technologie mają świetlisty awers, ale życie dało im rewers – czarną rzeczywistość”. Twórczość Lema można traktować jak swego rodzaju zbiór przestróg pt. „jak nie korzystać z nowych technologii”. W połączeniu z niniejszym Raportem może ona stanowić instrukcję do uwolnienia potencjału branży – do optymalnego wykorzystania nowych technologii w walce o nasze zdrowie i życie.

Dla mnie rzeczą absolutnie kluczową, bez której nie będziemy mogli mówić o dynamicznym rozwoju branży, jest kwestia otwierania danych medycznych na potrzeby „szkolenia” algorytmów sztucznej inteligencji. Ciągłe robimy to zbyt wolno, zbyt zachowawczo. Ciągłe przedsiębiorcy, startupy, muszą korzystać przede wszystkim z zagranicznych baz danych, mając utrudniony dostęp do tych krajowych. Dane są ropą XXI w. i im szybciej wszyscy to zrozumiemy, w pełni wykorzystując ich potencjał, tym lepiej – zarówno dla przedsiębiorców, jak i dla administracji publicznej. A docelowo dla nas wszystkich jako końcowych odbiorców produktów technologicznych, które szybciej wykryją nasze choroby i sprawniej sobie z nimi poradzą.

To ważny Raport, który jako Instytut Lema będziemy promować i polecać uwadze osobom i podmiotom mającym możliwości likwidować wskazane tutaj bariery.



dr Maciej Kawecki
Prezes Zarządu
Instytutu Polska Przyszłości
im. Stanisława Lema

Interdyscyplinarne Centrum Modelowania Matematycznego i Komputerowego Uniwersytet Warszawski

Startup z obszaru med-tech, szczególnie w obszarze Sztucznej Inteligencji, to nie lada wyzwanie! Poruszanie się w tak niezwykle wrażliwej, uregulowanej, a jednocześnie jeszcze nieugruntowanej branży jaką jest AI w opiece zdrowotnej i medycynie stawia przed nami wiele wyzwań, które nie istnieją w świecie startupów innych branż.

Kiedy w latach 2005-2010 zaczynaliśmy na Uniwersytecie głośno mówić o diagnostyce wspomaganej komputerowo już samo nawiązanie dialogu i znalezienie wspólnego języka pomiędzy matematykami, inżynierami, a lekarzami stanowiło wyzwanie samo w sobie. Dziś ta bariera została pokonana – nikt po obu stronach nie ma wątpliwości, iż cyfryzacja i innowacja rewolucjonizują już dziś opiekę zdrowotną i medycynę w praktyce. Jednak nadal rozwiązania oparte o uczenie maszynowe, czy szerzej Sztuczną Inteligencję, stoją przed wyzwaniem udowodnienia swej roli w praktyce. W praktyce diagnostycznej czy klinicznej, a nie badawczej. Wyzwanie jakie stoi dziś przed nami wszystkimi wiąże się ze zbudowaniem wzajemnego zaufania i wspólnego języka pomiędzy technologią, a lekarzami. Wymaga to zarówno dużej odpowiedzialności i świadomości działania po stronie twórców – zgodnie z doktrynami „trustworthy AI” czy „explainable AI”, ale też chęci współdziałania, otwartości i świadomego użycia narzędzi po stronie praktyków.

Jednym ze szklanych sufitów zawieszonych dość nisko nad głowami startupowców segmentu med-tech są oczywiście kwestie regulacyjne. Począwszy od obowiązujących już dziś procedur dotyczących certyfikacji wyrobu medycznego, poprzez możliwości zgodnego z prawem pozyskiwania danych, aż po rodzące się obostrzenia legislacyjne dotyczące odpowiedzialności producentów rozwiązań AI. Z jednej strony, w USA obserwujemy pewną zwiększoną elastyczność ze strony FDA na rozwiązania oparte o AI, z drugiej strony, w Europie zwiększono obostrzenia wraz z wprowadzeniem wchodzącego w tym roku w życie rozporządzenia MDR. Szczegółowe regulacje krajowe są jeszcze przed nami, jednak spodziewamy się i tu większych obostrzeń.

Myślę, że kluczowym elementem tej układanki, który powinien być katalizatorem sprawnie działającego systemu innowacji – od uczelni do rynkowych rozwiązań, jest dobrze funkcjonująca społeczność i instrumenty wsparcia. Innowatorzy wkraczający na ten trudny rynek potrzebują przede wszystkim wzorców, na których mogą się oprzeć. Potrzebują dobrego mentoringu ludzi, którzy walczyli już z podobnymi przeszkodami i mogą podzielić się zdobytą wiedzą. Potrzebują też adekwatnych środowisk – zarówno infrastruktury, danych, jak i odbiorców, gdzie mogą testować i walidować swoje pomysły i rozwiązania w modelu piaskownicy. Mamy znakomite talenty na uczelniach. Mamy dużo innowacji we wczesnych fazach B+R. Mamy chętnych, młodych ludzi, którzy chcą budować startupy. Mamy dobre inkubatory i akceleratory. Mamy na rynku sensowne modele finansowania. Mamy w końcu, chętnych do innowacji lekarzy i potrzeby pacjentów i systemu opieki zdrowotnej. Wspierajmy zatem również rozwój tej warstwy, której zadaniem jest ułatwiać stawianie drugiego kroku, która może stać się mostem nad pierwszą i najtrudniejszą do przejścia „doliną śmierci”.



Bartosz Borucki

Kierownik zespołu Sztucznej Inteligencji i Analizy Obrazowej w Diagnostyce Medycznej, Interdyscyplinarne Centrum Modelowania Matematycznego i Komputerowego, Uniwersytet Warszawski
Współzałożyciel, prezes zarządu, Smarter Diagnostics Sp. z o.o. (spin-off UW)

EIT Health

„W EIT Health, największym europejskim partnerstwie publiczno-prywatnym w obszarze innowacyjnej medycyny i opieki zdrowotnej, poszukujemy przede wszystkim przełomowych rozwiązań o dużym potencjale wdrożeniowym. Badamy nie tylko dojrzałość technologiczną, ale także czy dane rozwiązanie jest oparte o realne potrzeby lekarzy i pacjentów. Poddajemy projekty wnikliwej analizie pod kątem wybranego modelu biznesowego tak, aby na rynek trafiły najlepsze z nich. Polska ma ogromne szanse, aby stać się miejscem tworzenia i walidacji innowacji medycznych. Mamy zróżnicowaną i wyspecjalizowaną bazę kliniczną, która jest zdecydowanie naszą przewagą konkurencyjną. W Polsce EIT Health pracuje blisko z partnerami ze świata przemysłu, badań i rozwoju oraz uczelniami wyższymi, a także z instytucjami samorządowymi i rządowymi. Jesteśmy jedynym tego typu europejskim podmiotem tak aktywnym na rynku polskim.”

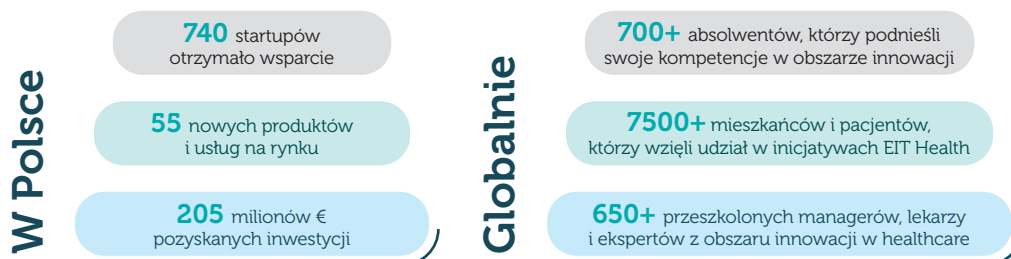


Funded by the
European Union



Mikołaj Gurdała
Manager ds. Innowacji,
EIT Health InnoStars

Współpraca z EIT Health to ogromne możliwości rozwoju dla polskich uczelni, instytutów, firm i startupów. Z jednej strony to szansa na uczestnictwo w najważniejszych programach edukacyjnych i akceleryacyjnych w ramach m.in. Horyzontu Europa (2021-2027), jak i partnerstwo w czołowych europejskich konsorcjach badawczych pracujących nad przełomowymi projektami innowacyjnymi z obszaru medycyny i opieki zdrowotnej.



Wybrane programy EIT Health

- **Startup Amplifier** – unikatowy program dla startupów, spin off, zespołów badawczych przy uczelniach, małych i średnich przedsiębiorstw działających w obszarze medtech, biotech oraz digital health, zainteresowanych wejściem na inne rynki europejskie i budowaniem partnerstw z centrami R&D, szpitalami i innymi organizacjami w ramach networku EIT Health.
- **Investor Network** – to unikatowa sieć EIT Health skupiająca ponad 80 inwestorów z sektora opieki zdrowotnej z 17 krajów europejskich, która pozwala startupom szukającym dofinansowania we wczesnej fazie rozwoju na szybkie łączenie z funduszami VC czy sieciami aniołów biznesu, którzy chcą zainwestować w transakcje typu Seed, Bridge lub inwestycje w Serie A o wartości do 10 mln euro. Tylko w ciągu ostatniego półtora roku sfinalizowaliśmy transakcje o wartości 18 mln euro z pięcioma firmami.
- **EIT Jumpstarter** – pre-akceleryacyjny program dla zespołów rozwijających pomysły w obszarze healthcare, agri-food, raw materials, energy, urban mobility lub manufacturing. Program wspiera naukowców i innowatorów, chcących wprowadzić efekty swoich projektów badawczo-naukowych na rynek. Do tej pory ponad 220 zespołów otrzymało kompleksowe wsparcie biznesowe. EIT Jumpstarter został nagrodzony „Best Association Training Initiative of the Year” oraz „Young Empowerment Initiative of the Year”. Jest jednym z programów, który wspiera również regiony w bardziej systemowym podejściu do aktywizowania zespołów badawczych, komercjalizacji wiedzy i tworzenia nowych miejsc pracy.

Więcej informacji: www.eithealth.eu

W bieżącym roku mija 30 lat od rozpoczęcia działalności firmy AstraZeneca w Polsce. W Warszawie ulokowaliśmy jeden z naszych globalnych hubów i zatrudniamy ponad 2300 osób. Nasza innowacyjność i istotna obecność powodują, że jesteśmy katalizatorem rozwoju innowacji life sciences w Polsce. Wyzwania stawiane przed nami teraz i te sprzed 30 lat wciąż pozostają aktualne, a efektem ich przezwyciężania i systematycznego poszukiwania nowych rozwiązań jest ciągle dostarczanie innowacyjnych terapii do pacjentów. Jednym z filarów naszej firmy jest działalność badawczo-rozwojowa, kluczowym obszarem tej działalności jest budowanie współpracy akademickiej oraz zapewnianie mechanizmów wsparcia startupów. Wierzymy, że nauka, jaką tworzymy i rozwijamy, aby pomagać pacjentom na całym świecie, nie może powstawać w izolacji. Dlatego tak istotne dla nas jest wzmocnienie partnerstwa publiczno-prywatnego, jak również partnerstwa z innymi interesariuszami i wdrażanie innowacji służących leczeniu pacjentów. Ważnym krokiem milowym w realizowaniu naszej strategii rozwoju i wsparcia ekosystemu ochrony zdrowia w Polsce było uzyskanie przez AstraZeneca Pharma Poland w 2020 roku statusu Centrum Badawczo-Rozwojowego nadanego przez Ministra Rozwoju. Status ten uzyskaliśmy jako pierwsza globalna innowacyjna firma farmaceutyczna w Polsce – osiągnięcie to jest wyrazem naszego kluczowego założenia - ciągłego podążania za nauką. Poniżej przedstawiamy wybrane inicjatywy, w ramach których wspieramy rozwijanie i działalność startupów.

Wierzymy, że poprzez nasze działania i wsparcie inicjatyw takich jak Raport „Top Disruptors in Healthcare” wyznaczamy drogę do wykorzystania pełnego potencjału polskiej nauki i środowiska startup.

- **AstraZeneca i PACTT** - Współpraca z Porozumieniem Akademickich Centrów Transferów Technologii (PACTT) oraz wspieranie ponad 70-ciu polskich uniwersytetów w dostarczaniu innowacji w ochronie zdrowia, leczeniu pacjentów oraz innych kluczowych obszarach nauki to ważny kamień milowy w budowaniu porozumienia prywatno-publicznego oraz przyszłych wspólnych naukowych przedsięwzięć. To nasz nieustanny wkład we wspieranie polskiej myśli naukowej i rozwijanie nowoczesnego ekosystemu ochrony zdrowia w Polsce.
- **AstraZeneca i Uniwersytet Warszawski** - Porozumienie AstraZeneca i Uniwersytetu Warszawskiego otworzyło liczne możliwości budowania wspólnej pracy i przyszłych projektów w zakresie unikalnych i innowacyjnych technologii i realizowania idei w celu przekształcania wiedzy naukowej w innowacyjne terapie dla pacjentów oraz poprawy jakości ich życia. Jesteśmy dumni, że możemy wspierać polskie talenty i odgrywać istotną rolę w procesie edukacji nowych pokoleń naukowców.
- **AstraZeneca i Klaster Life Science Kraków** - Sztuczna Inteligencja to nie tylko droga do akceleracji rozwoju nowych leków lecz również kluczowy element medycyny spersonalizowanej. Współpraca AstraZeneca i Klaster LifeScience Kraków pozwoliła stworzyć wspólną platformę do wymiany idei naukowych aby lepiej zrozumieć bieżące i przyszłe potrzeby ekosystemu opieki zdrowotnej w Polsce i stworzyć mocny fundament do przekształcania innowacji w zoptymalizowane i skuteczne metody leczenia.
- **AstraZeneca Exchange Mentoring Program** - Jesteśmy otwarci na dzielenie się naszą wiedzą i doświadczeniem aby wspierać rozwój talentów w nauce, biznesie i edukacji i budować nowe możliwości dostarczania rozwiązań terapeutycznych do pacjentów. Nasi eksperci z całego świata są dostępni jako mentorzy dla uniwersytetów i startupów w Polsce.
- **AstraZeneca OPENINNOVATION i platforma CoSOLVE** - Razem rozwijamy nowoczesną naukę poprzez tworzenie możliwości współpracy oraz korzystania z naszych bibliotek danych i częstek. Poprzez łączenie różnych doświadczeń i narzędzi możemy badać hipotezy, nad którymi praca nie była dotąd możliwa. Dzielenie się pomysłami i umożliwienie innowacji przekraczanie barier pomiędzy uniwersytetami, przemysłem, organizacjami rządowymi i non-profit pomoże nam zamieniać innowacyjne pomysły w przełomowe odkrycia naukowe i rozwijać nowe leki jeszcze szybciej i skuteczniej.



Grzegorz Zając
Dyrektor Naukowy
AstraZeneca Polska



Alina Pszczółkowska
Wiceprezes Zarządu
AstraZeneca Polska

Google for Startups

Od kilku lat obserwujemy w Polsce dynamiczny rozwój startupów z sektora Health/MedTech. Wiele z nich oferuje innowacyjne technologie i podejście do tematu ochrony zdrowia, wykazując duży potencjał międzynarodowy, a co za tym idzie coraz większe możliwości ekspansji na rynki zagraniczne. Wyniki tegorocznego badania dobitnie potwierdzają nasze doświadczenia ze współpracy ze startupami takimi jak: Infermedica, Stethome, czy SensDx. Mamy świetnych naukowców, którzy coraz lepiej łączą wiedzę medyczną z biznesem. Google for Startups oferuje startupom z sektora HealthTech nie tylko wsparcie w wykorzystaniu technologii Google, ale także najlepsze praktyki w rozwoju produktu, mentoring biznesowy i wsparcie w analizie rynków i ekspansji międzynarodowej.

Google for Startups



Michał Kramarz

Dyrektor Google for Startups
w Europie Środkowo-Wschodniej,
szef Google for Startups Campus
w Warszawie

Google for Startups:

Misją Google for Startups jest wyrównywanie szans w społeczności startupowej. Dzięki naszemu wsparciu startupy mają dostęp do wiedzy i środków, które pomagają im się rozwijać.

Robimy to z przekonania, że startupy są kluczowym elementem budowy innowacyjnej gospodarki. Prowadzimy programy takie jak Google for Startups Accelerator, Startup School, czy Founders Academy, które pomagają firmom nie tylko zdobywać wiedzę o technologii czy skalowaniu biznesu, ale wspierają również rozwój umiejętności przywódczych, uczą budowania modeli biznesowych czy samego zarządzania biznesem.

Naszym sukcesem jest sukces startupów, z którymi współpracujemy. Tylko w 2019 roku startupy w globalnej sieci Google for Startups stworzyły ponad 33 tys. miejsc pracy i otrzymały ponad 6 miliardów dolarów finansowania.

Więcej o społeczności Google for Startups na stronie:

www.campus.co/warsaw.

PZU Zdrowie



PZU Zdrowie jest jednym z liderów prywatnej opieki medycznej w Polsce. Posiada własną sieć medyczną, która liczy już 130 centrów medycznych, w tym pracownie diagnostyki obrazowej. Dodatkowo współpracuje z ponad 2200 placówek partnerskich w ponad 600 miastach Polski. Blisko 800 z nich świadczy usługi z zakresu medycyny pracy.

PZU Zdrowie stawia na unikatowy model opieki medycznej, oparty na tzw. patient experience. W tym celu wdraża innowacje, które realnie pomagają zarówno pacjentom, jak i personelowi medycznemu. Przykładem takiego podejścia jest najnowsza placówka – Centrum Medyczne PZU Zdrowie Warszawa Chmielna wyposażona w sprzęt najnowszej generacji i różnego rodzaju innowacje obsługowe.



Nowoczesne urządzenia

Jednym z najpopularniejszych wśród pacjentów urządzeń jest iluminator żył AccuVein, który za pomocą lasera podświetla żyły, eliminując praktycznie do zera możliwość bolesnego wkłucia. W placówce znajduje się również elektroniczny stetoskop StethoMe. W porównaniu do tradycyjnego stetoskopu urządzenie rozpoznaje i wzmacnia dźwięki płuc i serca. Po połączeniu go z tabletem, lekarze mogą korzystać z certyfikowanych medycznie algorytmów sztucznej inteligencji. Do dyspozycji specjalistów oddano także przenośne głowice ultrasonograficzne, które podłącza się bezpośrednio do tabletu. Dzięki nim lekarze wykonują badanie USG wysokiej jakości w dowolnym miejscu. Dla wygody pacjentów wprowadzono również zgody elektroniczne z podpisem biometrycznym.



Sztuczna inteligencja

W tym roku PZU Zdrowie wdrożyło pilotażowy program do rozpoznawania udaru mózgu w badaniach tomografii komputerowej. Rozwiązanie opiera się na algorytmach sztucznej inteligencji i jako jedno z pierwszych w Polsce tego typu oprogramowań znalazło zastosowanie w działalności komercyjnej. Dzięki niemu czas wykonania opisu, w razie wykrycia udaru, zostaje skrócony z kilku godzin do nawet kilku minut i pozwala na szybkie udzielenie pomocy pacjentowi. Model AI został opracowany przez firmę BrainScan, w oparciu o dane z 40 tysięcy badań tomografii komputerowej głowy.

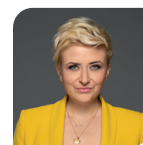
PZU Zdrowie korzysta również z Symptom checker dostarczanego przez polską firmę medyczno-technologiczną Infermedica. Narzędzie pomaga pacjentom wybrać właściwego specjalistę w oparciu o dolegliwości. Na podstawie odpowiedzi na pytania dotyczące objawów, system szacuje prawdopodobieństwo jednostek chorobowych, dzięki czemu kieruje użytkownika do odpowiedniego lekarza i skraca czas postawienia trafnej diagnozy.

PZU Zdrowie chętnie podejmuje współpracę z rodzimymi firmami technologicznymi, których rozwiązania wspierają procesy leczenia i obsługi naszych pacjentów. Wierzę, że inicjatywa taka jak Raport „Top Disruptors in Healthcare” wzmocni synergię polskich startupów i sektora opieki medycznej.

Aktualności o PZU Zdrowie dostępne są na www.pzuzdrowie.pl oraz LinkedIn (<https://www.linkedin.com/company/pzuzdrowie/>)



ZDROWIE



Anna Janiczek
Prezes PZU Zdrowie

Dlaczego powstał TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE

Przegląd startupów medycznych w Polsce.

Punktem wyjścia do prac nad Raportem był wniosek wynikający z doświadczeń autorów oraz innych ekspertów branżowych, o istnieniu potężnej luki informacyjnej w obszarze innowacji w ochronie zdrowia, w szczególności na linii startupy – startupy oraz startupy – potencjalni inwestorzy lub klienci. Luka ta powoduje, iż pozyskanie odpowiedzi na tak podstawowe pytania jak:

- jakie są nowe interesujące rozwiązania w sektorze medycznym i jaki jest ich poziom zaawansowania;
- kto i w jaki sposób może skorzystać z tych rozwiązań;
- jaki jest poziom dojrzałości startupów;
- jakie są potrzeby startupów i wyzwania przed nimi stojące;
- jak wypada dany startup na tle innych inicjatyw,

jest niezwykle trudne i czasochłonne. Mamy nadzieję, że Raport umożliwi także dotarcie do innowacji mogących pomóc w walce z pandemią COVID-19, a inwestorzy i partnerzy biznesowi startupów otrzymają rzetelną informację przed podjęciem współpracy.

Celem Raportu jest wspieranie ekosystemu innowacji w ochronie zdrowia, w tym nawiązywanie efektywnej współpracy między startupami, a innymi podmiotami. Służyć temu identyfikacja najbardziej obiecujących startupów na polskim rynku ochrony zdrowia, uzyskanie kluczowych informacji o tych podmiotach i przedstawienie tych informacji w ustrukturyzowany i spójny sposób potencjalnym odbiorcom, do których należą w szczególności:

- potencjalni inwestorzy, instytucje otoczenia biznesu;
- podmioty wykonujące działalność leczniczą lub podmioty z branży farmaceutycznej zainteresowane wdrożeniem rozwiązań oferowanych przez startupy;
- osoby wykonujące zawody medyczne;
- przedstawiciele strony publicznej zainteresowani wspieraniem rozwoju innowacji w zdrowiu jak również wdrażaniem innowacji w praktyce klinicznej oraz w organizacji udzielania świadczeń;
- konsumenci/pacjenci.

Metodyka prac nad Raportem

Jakie startupy prezentujemy w Raporcie

Pojęcie startupu jest nieostre. Przyjęliśmy zatem, że za start startup uznawać będziemy te inicjatywy, których przedstawiciele sami uznają się za startup. Do grona potencjalnych „Top Disruptors in Healthcare” opisanych w ramach Raportu zaliczyliśmy te startupy, które planują oferowanie lub oferują:

- usługi skierowane do podmiotów wykonujących działalność leczniczą;
- usługi wspierające procesy medyczne lub administracyjne, a które to procesy wspierają udzielanie świadczeń;
- usługi skierowane do pacjentów związane z działalnością leczniczą;
- usługi dla firm farmaceutycznych i B+R związane z procesami regulowanymi przepisami prawa farmaceutycznego lub medycznego lub procesami B+R.

Ankieta

Raport został stworzony na podstawie informacji zebranych przy pomocy wystandaryzowanego narzędzia ankietowego wypracowanego przy współpracy z ekspertami branżowymi. Zestaw pytań do ankiety został opracowany w taki sposób, aby mógł zgromadzić najbardziej istotne informacje o startupach biorących udział w raporcie - dotyczące tworzonego rozwiązania, potrzeb, problemów, zespołu, finansowania etc. W ankiecie zawarto następujące sekcje:

- Aktualne Potrzeby** - informacje jak pandemia wpłynęła na startup, jakie czynniki są kluczowe dla rozwoju startupu.
- Informacje ogólne dotyczące Startupu** - dane teleadresowe, forma prawna i stopień dojrzałości, podstawowe informacje o rozwiązaniu i założycielach.
- Informacje o rozwiązaniu** - to kluczowa sekcja, w której zapytaliśmy startupy o szczegółowy opis rozwiązania, informację czy to rozwiązanie wymaga certyfikacji CE jako wyrób medyczny, jak również zapytaliśmy o pozycję konkurencyjną startupu na rynku.
- Finanse** - w tej sekcji pytaliśmy o źródła finansowania startupu oraz o oczekiwania co do pozyskania finansowania, jak również zapytaliśmy o podstawowe dane finansowe, pozwalające z jednej strony na kierunkowe ustalenie stopnia dojrzałości prowadzonego biznesu, jak również sugerujące możliwą wycenę startupu.
- Ekspansja zagraniczna** - doświadczenia, zwłaszcza z branży medycznej, wskazują że polski rynek może być zbyt mały, a elementem niezbędnym do osiągnięcia sukcesu i wyskalowanie działalności jest ekspansja zagraniczna, stąd w tej sekcji zapytaliśmy o planowane i realizowane kierunki ekspansji na rynki zagraniczne.
- Dane kontaktowe** - dane kontaktowe do właścicieli i zarządu startupów.

Część pytań i odpowiedzi widoczna jest tylko w rozszerzonej wersji Raportu przeznaczonej dla Partnerów Raportu, jak np. bezpośrednie dane kontaktowe.

Gromadzenie i obróbka danych do Raportu

Autorzy Raportu na podstawie ogólnie dostępnych źródeł oraz informacji udostępnionych przez niektórych Partnerów Raportu oraz na podstawie zgłoszeń samych startupów zidentyfikowali listę ok 380 polskich podmiotów. Następnie zespół redakcyjny podjął próbę kontaktu ze startupami w celu wstępnej weryfikacji profilu ich działalności i następnie po ustaleniu profilu działalności, zaproszenia startupów do współpracy. Zainteresowane startupy otrzymały linka do narzędzia ankietowego i następnie samodzielnie wypełniły ankietę. W razie wątpliwości przy wypełnianiu ankiety, były one wyjaśniane na bieżąco poprzez bezpośredni kontakt zespołu redakcyjnego z przedstawicielami startup'u. Zebranie danych w ramach ankiet odbywało się pomiędzy grudniem 2020, a marcem 2021 roku. W dalszej kolejności wyniki ankiet zostały poddane przez zespół redakcyjny ocenie i uzupełnieniu (w porozumieniu z przedstawicielami startupów) pod kątem:

- kompletności;
- zrozumiałości użytych twierdzeń;
- ortograficznym i stylistycznym.

Zastrzeżenie:

Zespół redakcyjny nie dokonywał analizy merytorycznej danych przedstawionych przez startupy, w szczególności nie weryfikował danych z danymi dostępnymi publicznie, w tym w rejestrach publicznych, jak również nie weryfikował twierdzeń, których weryfikacja wymagałaby wiedzy eksperckiej np. w zakresie zasadności uzyskania certyfikacji CE lub otoczenia konkurencyjnego, czy potencjalnych odbiorców.

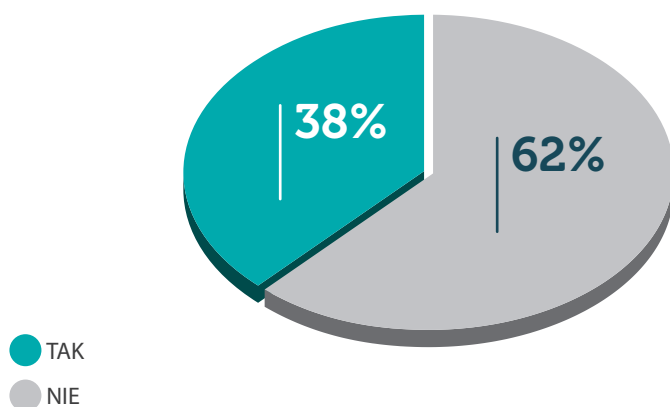
Raport w liczbach

Prace nad Raportem:

- a) Prawie 400 zidentyfikowanych startupów, z którymi członkowie zespołu redakcyjnego podjęli próbę kontaktu. Jest to prawie o 1/3 więcej, niż zidentyfikowali twórcy zeszłorocznej edycji Raportu
- b) Około 120 dni – czas pracy nad Raportem
- c) 9 – liczba członków zespołu redakcyjnego (autorów)
- d) 115 – liczba start – upów, które wypełniły ankietę i znalazły się w Raporcie. Jest to ponad o połowę więcej niż w zeszłorocznej edycji Raportu
- e) 11 – liczba patronatów przedstawicieli strony publicznej
- f) 6 – liczba partnerów komercyjnych – liderów współpracy ze startupami w Polsce
- g) 17 – liczba patronatów medialnych
- h) 30 – liczba pozostałych patronatów

Wybrane statystyki na podstawie wyników uzyskanych z ankiet

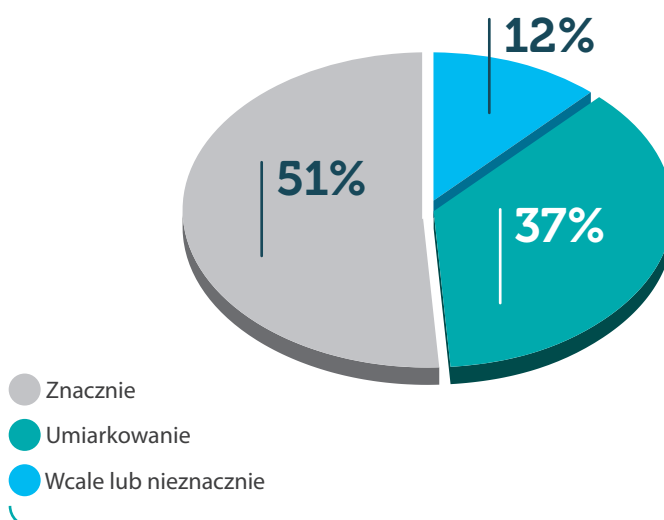
Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?



44 startupy z zeszłorocznej edycji Raportu brały udział również w edycji tegorocznej, podczas gdy 30 startupów z zeszłorocznej edycji Raportu nie wzięło udziału w tegorocznej mimo komunikacji wysłanej kilkakrotnie przez zespół redakcyjny, co stanowi 41% ogółu zeszłorocznej próby badanej. Może świadczyć to o zaprzestaniu działalności

przez znaczną liczbę przedsiębiorstw, co potwierdza fakt, że niewielu startupom branży medycznej udaje się odnieść rynkowy sukces. Cieszy, iż znaczna część (aż 62%) to startupy pojawiające się w Raporcie pierwszy raz – świadczyć to może o większym zainteresowaniu przedsiębiorczych Polaków branżą medyczną w czasie pandemii.

Jak pandemia COVID wpłynęła na Twój biznes?



Pandemia COVID od roku zmienia warunki gry praktycznie wszystkich sektorów gospodarki globalnej. Branża ochrony zdrowia nie jest tu wyjątkiem. Respondenci ankiety wskazują na pozytywne dla ich biznesów skutki pandemii, takie jak:

- popularyzacja usług telemedycznych,
 - znaczne zwiększenie zainteresowania ogółu populacji tematami związanymi ze zdrowiem,
 - istotny wzrost sektora usług diagnostycznych,
 - zwiększone potrzeby zdrowotne Polaków np. w zakresie zdrowia psychicznego,
 - postępująca cyfryzacja podmiotów prowadzących działalność leczniczą i większa otwartość na innowacje,
 - przełamanie barier w edukacji medycznej online.
- Z drugiej strony startupy medyczne dotykają również negatywne skutki pandemii, takie jak:

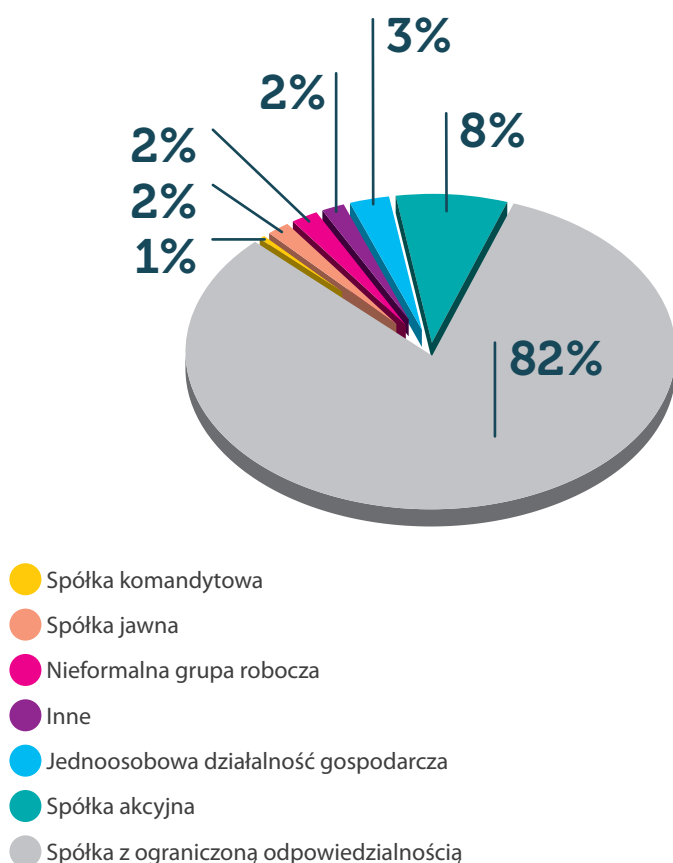
- zmniejszenie potrzeb zdrowotnych w zakresie medycyny ruchu,
- spadek obrotów podmiotów leczniczych działających w modelu fee for service skutkujący mniejszym budżetem na innowację,
- przesunięcie zasobów osobowych i finansowych podmiotów leczniczych na diagnozowanie i leczenie COVID-19, ze stratą dla pacjentów cierpiących na inne choroby,
- utrudnienia w kontakcie z partnerami startupów prowadzącymi działalność leczniczą,
- ograniczenia w pozyskiwaniu kapitału przez brak możliwości fizycznego spotkania z inwestorem,
- opóźnienia w badaniach klinicznych.

Wybrane statystyki na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Wpływ COVID na biznes znacznie pozytywniej oceniają startupy opracowujące produkty i usługi cyfrowe - dla tych firm pandemia okazała się być katalizatorem biznesu. Zdecydowanie cierpią natomiast startupy tworzące hardware - utrudniona współpraca z podmiotami leczniczymi wstrzymuje rozwój produktów i utrudnia sprzedaż.

Tym niemniej, większość respondentów (51%) wskazuje wpływ pandemii COVID na ich biznes jako jednoznacznie pozytywny, według 33% badanych pandemia nie wpłynęła istotnie negatywnie ani pozytywnie na cele biznesowe ich firmy, jedynie zaś 23% ankietowanych ocenia wpływ COVID jako jednoznacznie negatywny.

Jaka jest jego forma prawna?

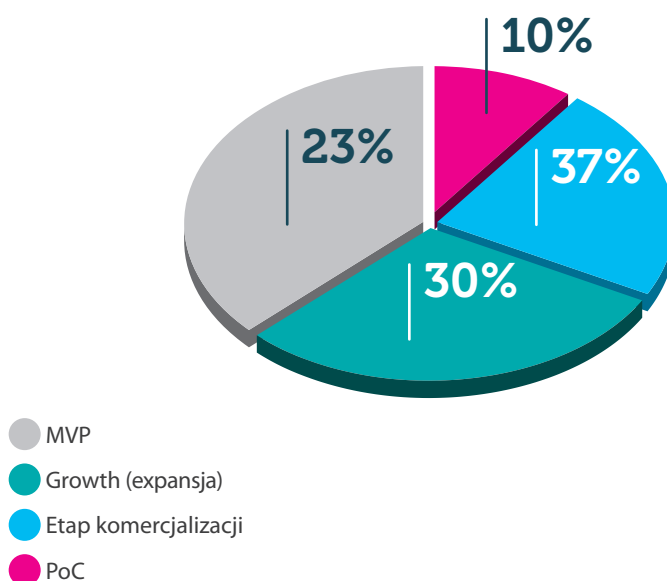


Zdecydowana większość badanych startupów prowadzi działalność gospodarczą jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Formy prawne powszechnie stosowane w Polsce celem optymalizacji podatkowych takie jak spółka jawna lub spółka komandytowa nie cieszą się zainteresowaniem startupów - może wynikać to z niechęci inwestorów do lokowania kapitału w takie formy prowadzenia działalności lub nad wybór prostoty prowadzenia działalności gospodar-

czej przez założycieli startupów ponad potencjalnymi korzyściami podatkowymi. Również, jak pokazują dalsze statystyki, zysk rzadko jest kluczową metryką wzrostu dla startupów, które mogą ponadto korzystać z ulg podatkowych dla celów B+R oraz generować wysokie koszty działalności poprzez udział w programach grantowych, z czego dodatkowo może wynikać brak zainteresowania startupów formami prowadzenia działalności bardziej korzystnymi podatkowo. Niewielkim zainteresowaniem cieszą się również jednoosobowe działalności gospodarcze, co wskazywać może na niechęć do ponoszenia ryzyka przez twórców startupów medycznych lub na rzadkie prowadzenie projektów przez pojedynczych założycieli.

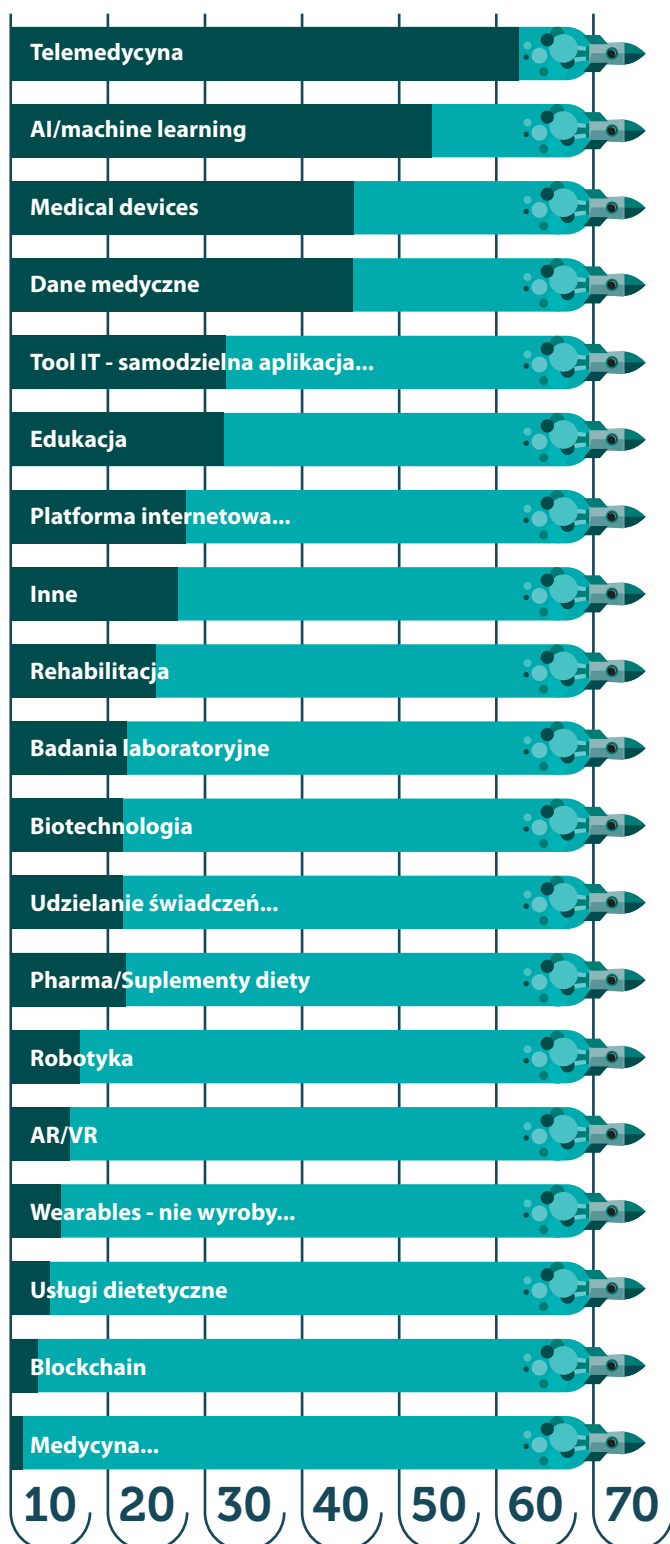
W zakresie formy prowadzenia działalności gospodarczej brak istotnych zmian względem poprzedniej edycji Raportu.

Wskaż aktualny etap rozwoju:



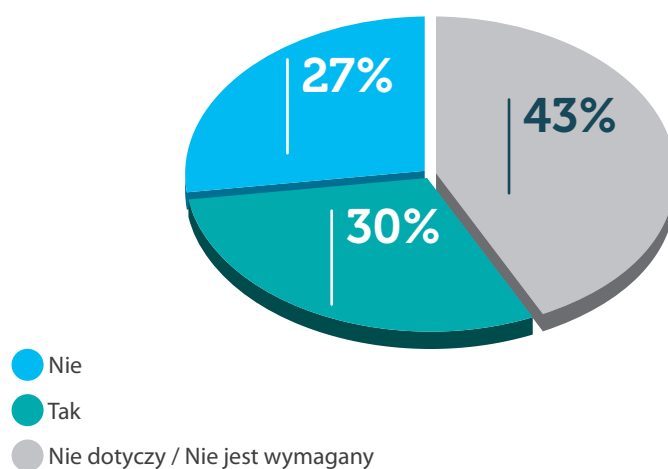
Badane startupy medyczne charakteryzują się wysokim stopniem rozwoju. Aż 90% badanych startupów ma wartościowy rynkowo produkt na poziomie co najmniej MVP. Ponad połowa respondentów (53%) oferuje swój produkt komercyjnie na rynku. Prawie 1/3 startupów jest w fazie wzrostu, osiągnąwszy product-market fit. Brak tu również istotnych zmian względem poziomu rozwoju startupów badanych w zeszłym roku.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
(możesz zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź)



Najwięcej respondentów, ponieważ aż 63 startupy (55% badanych) wskazuje telemedycynę jako jeden z obszarów działań, za którą podążają AI/machine learning (52 startupy, 45% badanych) oraz urządzenia medyczne ex aequo z obszarem danych medycznych (43 startupy, 37% ogółu badanych). Warto zwrócić uwagę na zauważalny przyrost względem zeszłego roku projektów związanych ze sztuczną inteligencją i uczeniem maszynowym. W roku 2020 jedynie 22 startupy wskazały AI/machine learning jako obszar swojej działalności. Jest to również dominujący obszar działalności startupów, które wskazały, że znajdują się na etapie komercjalizacji, choć znikoma liczba startupów z tego obszaru skaluje już gotowe rozwiązanie (zaledwie 2). Dane te świadczą o dynamicznym wzroście zainteresowania sztuczną inteligencją w zdrowiu - trend, którego rozwój z pewnością warto będzie obserwować w przyszłości. Liczymy, że z biegiem czasu jeszcze więcej startupów z obszaru AI/machine learning będzie mogło pochwalić się skalowaniem swojej działalności z sukcesem.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

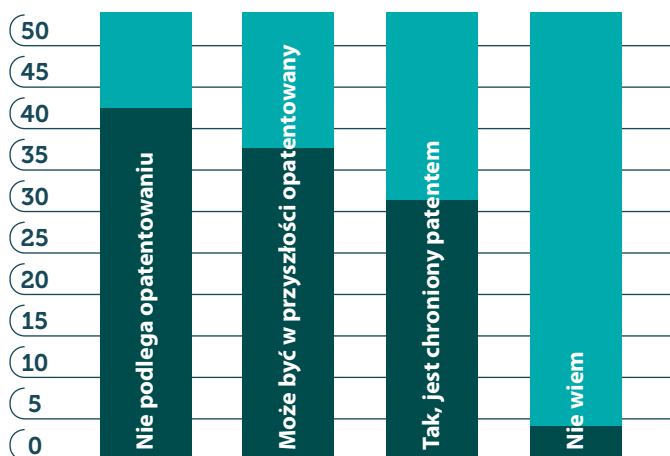


Ze startupów, które wzięły udział w Raporcie 44% (50 startupów) wskazuje, że certyfikat CE nie jest wymagany dla ich produktu. 30% (34 startupy) posiada wymagany certyfikat CE, podczas gdy 27% (31 startupów) jeszcze nie posiada wymaganego certyfikatu CE. Żaden ze startupów znajdujących się na etapie Proof of Concept nie posiada wymaganego certyfikatu CE, posiada go natomiast 29% startupów na etapie MVP, 38% na etapie komercjalizacji oraz 46% na etapie ekspansji, co pokazuje, że w prawie połowie przypadków certyfikat CE jest konieczny dla skalowania biznesu medycznego z sukcesem.

W zakresie tego parametru brak istotnych zmian w porównaniu z danymi z poprzedniej edycji Raportu.

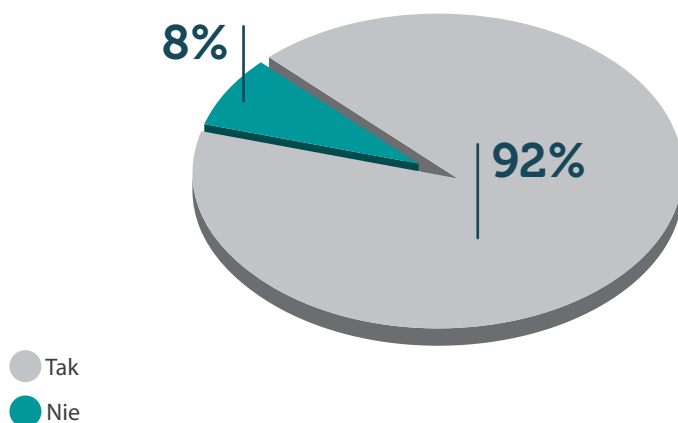
Wybrane statystyki na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Czy Wasz produkt może być lub jest chroniony patentem?



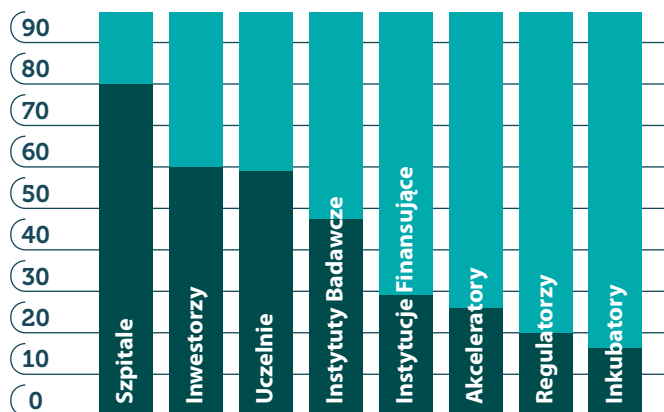
43 start-upy (37%) z grupy badanej wskazują, że ich produkt bądź usługa nie podlegają opatentowaniu. Aż 31 start-upów (27%) uzyskało ochronę patentową swojej innowacji, co pokazuje, że twórcy start-upów medycznych aż w ¼ przypadków tworzą innowację na poziomie wartym objęcia ochroną patentową. 37 start-upów (32%) widzi potencjał opatentowania opracowanej innowacji w przyszłości.

Czy macie już opracowany model biznesowy?



Znakomita większość badanych start-upów ma już opracowany model biznesowy - zaledwie 8% (9 start-upów) wskazuje na brak w tym zakresie. Tak pozytywne wskaźniki w tym zakresie możemy zawdzięczać dynamicznym działaniom środowiska otoczenia start-upów (inkubatorów, akceleratorów), które pomagają początkującym innowatorom opracować model komercjalizacji ich produktu lub usługi. Ten pozytywny trend nie uległ zmianie od zeszłej edycji Raportu, gdzie 7% start-upów wskazywało na brak opracowanego modelu biznesowego.

Wskaż instytucję, z którą start-up najczęściej współpracuje.



Jest zjawiskiem niewątpliwie pozytywnym, że aż 81 start-upów (70%) tworzy rozwiązania we współpracy ze szpitalami. Świadczy to z pewnością o otwartości szpitali na wdrażanie innowacji i współpracę z młodymi firmami tworzącymi zaawansowane technologie oraz o potrzebie weryfikacji rozwiązań proponowanych przez start-upy w środowisku klinicznym przez ekspertów-praktyków. Ten pozytywny trend może wpłynąć na szybkość adopcji dalszych innowacji przez szpitale oraz na poziom gotowości rynkowej rozwiązań polskich start-upów. Relatywnie niewielka liczba start-upów (20 start-upów, 17% badanych) współpracuje z regulatorami - mimo licznych inicjatyw sektora publicznego dających pole do rozwoju start-upom również w branży medycznej, wydaje się, że nadal jest pole do poprawy w zakresie dialogu innowatorów w ochronie zdrowia z regulatorami.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego start-upu?



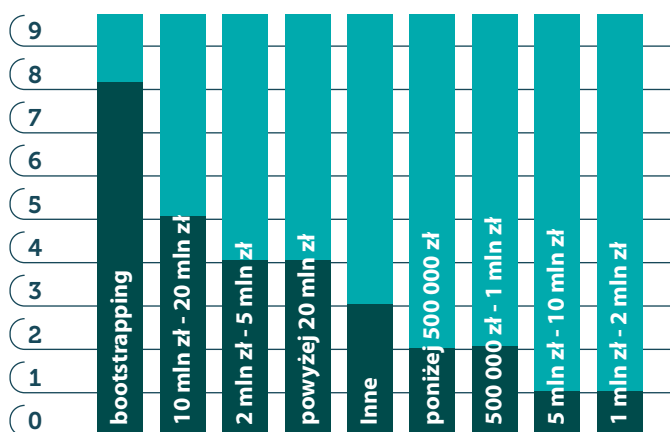
Najwięcej start-upów medycznych w Polsce pozyskało finansowanie zewnętrzne na poziomie 1-2 mln złotych. Może być to spowodowane popularnością programów grantowych takich jak 01.01.02 POPW

(wartość dofinansowania do 1 mln złotych) oraz funduszy inwestycyjnych BRIDGE Alfa, których środki inwestycyjne wynoszą zwykle około 1 mln złotych. Prócz finansowania zewnętrznego, największą popularnością cieszy się bootstrapping (finansowanie przedsięwzięcia ze środków własnych, bez wskazania jego wysokości), które to wybrało 29 startupów (25% badanych).

Różnice względem zeszłorocznej grupy badanej nie są duże - w roku 2020 najczęściej wskazywanym poziomem finansowania również było pozyskanie środków zewnętrznych na poziomie 1 - 2 mln złotych, którą to odpowiedź wybrało 19% respondentów. Wskazuje to, że źródła finansowania startupów medycznych w Polsce od zeszłego roku pozostały bez istotnych zmian.

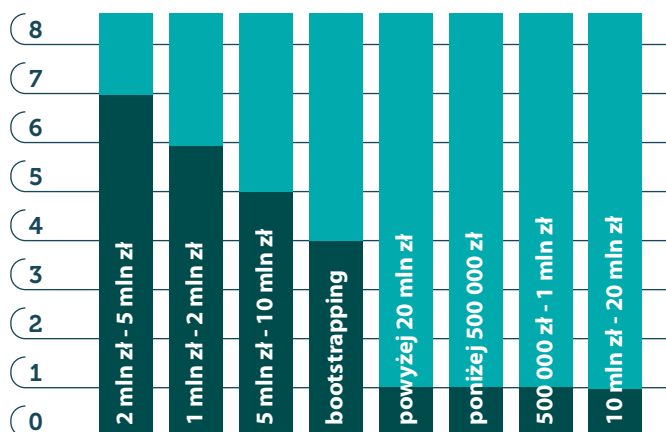
Co ciekawe, na etapie ekspansji aż 13 respondentów z 35 najbardziej zaawansowanych startupów (37% badanych) wskazało, że finansuje się ze środków własnych - oznaczać to może że aż ponad 1/3 startupów będących w fazie wzrostu posiada na tyle dochodowy model biznesowy, że nie wymaga zewnętrznego finansowania. W tej kategorii znajdują się również projekty, które pozyskały największe finansowanie - 9 startupów, czyli 25% badanych w tej grupie posiada finansowanie przekraczające 10 mln złotych.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu na etapie Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu?



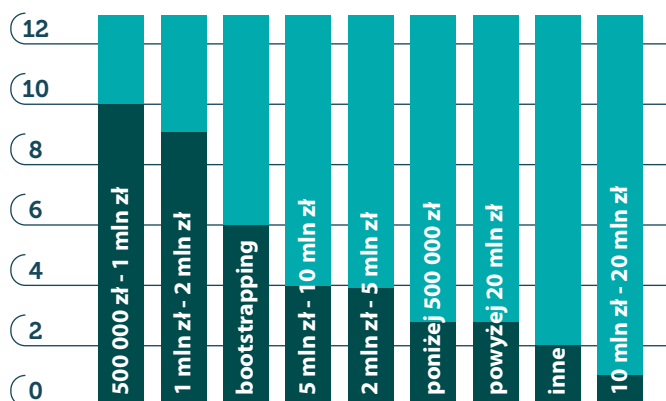
Pośród mniej rozwiniętych startupów - na etapie komercjalizacji - przeważają przedsięwzięcia o średnim poziomie finansowania - respondenci najczęściej wskazywali finansowanie na poziomie 1-5 mln złotych - takie finansowanie pozyskało 69% startupów znajdujących się na tym etapie rozwoju. Tu finansowanie ze środków własnych jest zdecydowanie mniej popularne - finansuje się tak zaledwie 15% startupów w fazie komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu na etapie komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów?



Na etapie MVP najwięcej respondentów (45%) wskazuje finansowanie na poziomie 500.000 złotych - 2 mln złotych. 4 respondentów na etapie MVP wskazało pozyskanie finansowania na poziomie powyżej 10 mln złotych, co pokazuje, że ambitne projekty medyczne mogą rozpałić wyobraźnię inwestorów nawet, jeśli spółka nie posiada jeszcze pierwszych płacących klientów.

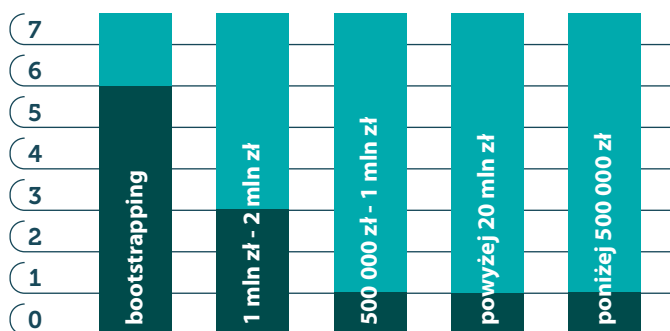
Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu na etapie MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu)?



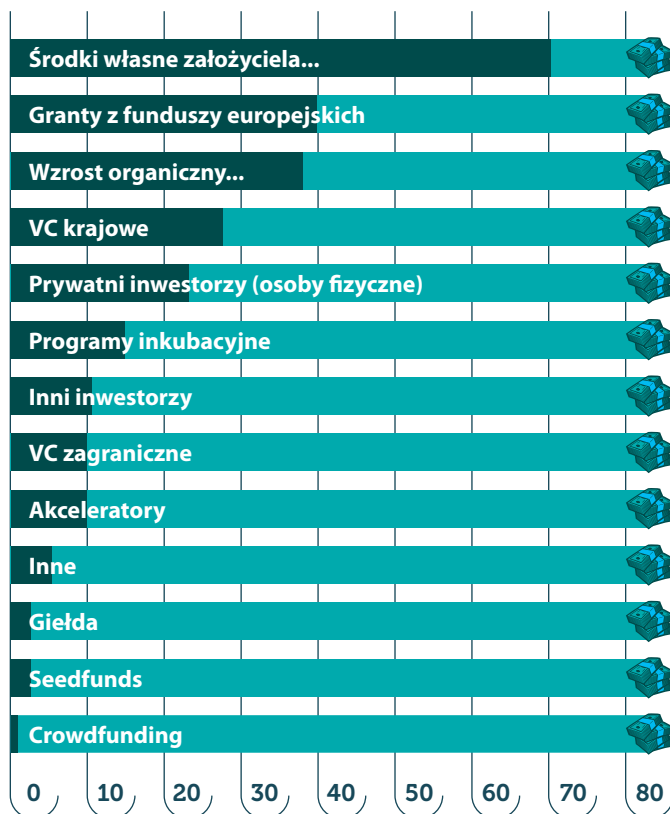
Projekty na etapie PoC (Proof of Concept) cieszą się najmniejszym poziomem finansowania - pokazuje to, że inwestorzy w branży medycznej nie są chętni lokować środki w projekty, które nie opracowały jeszcze pierwszej wersji swojego produktu. Oczywiście, nie zabrakło tu wyjątków od reguły - jeden z naszych respondentów w fazie PoC pozyskał finansowanie na poziomie powyżej 20 mln złotych.

Wybrane statystyki na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu na etapie PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów)?



Jakie macie źródła finansowania? (możesz wybrać kilka)



Wśród badanych startupów medycznych zdecydowanie najbardziej popularną formą finansowania jest finansowanie ze środków założycieli (tzw. bootstrapping), z którego to sposobu korzysta aż 62% startupów. Twórcy Raportu zwracają uwagę na znaczny wzrost udziału tej kategorii w porównaniu z danymi z roku 2020, kiedy to jedynie 31% badanych finansowało się za pomocą środków własnych. Pokazuje to z jednej strony dużą wiarę założycieli startupów w tworzone przedsięwzięcia, z drugiej strony

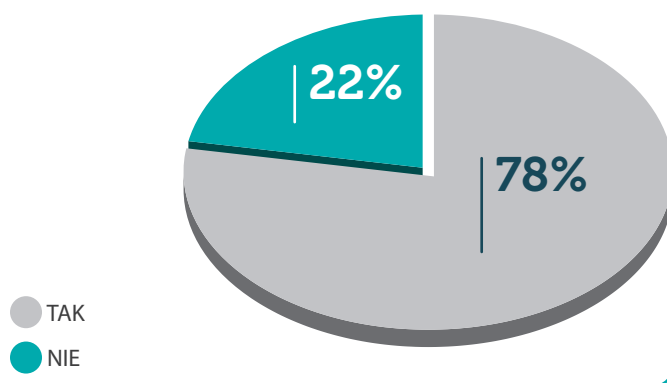
świadczą o trudności w suplementacji budżetu startup'u środkami zewnętrznymi.

Kolejną najbardziej popularną kategorią finansową są granty - z grantów EU korzysta 39 startupów (34% badanych), z grantów krajowych 36 respondentów (31% badanych), z programów inkubacyjnych zaś i akceleryacyjnych odpowiednio 13% i 9% badanych. Wzrost organiczny jako źródło finansowania wskazuje 30 respondentów, co jest w ocenie twórców Raportu bardzo wysokim wynikiem, biorąc pod uwagę wysokie koszty stworzenia produktu dedykowanego branży medycznej jak też relatywnie wysokie bariery wejścia w sektor.

Nadal bardzo niewielka liczba polskich startupów medycznych budzi zainteresowanie inwestorów zagranicznych - takie finansowanie pozyskało jedynie 10 startupów (9% respondentów). Ze środków osób prywatnych (aniołów biznesu) korzystają 24 startupy (21% badanych). Niewiele więcej przedsięwzięć zaprosiło na pokład krajowe VC (27 startupów, 23% badanych). Pokazuje to, relatywnie znaczącą część osób prywatnych ma chęć do ponoszenia ryzyka inwestowania w startupy medyczne, co być może jest spowodowane chęcią alokacji kapitału w ten segment gospodarki o wysokiej społecznej użyteczności (impact investment).

IPO (wejście na giełdę) jest nadal bardzo rzadko spotykanym pośród polskich startupów medycznych sposobem pozyskania kapitału - skorzystało z niej jedynie 2 badanych. Żaden z respondentów nie skorzystał z crowdfundingu, który dynamicznie rozwija się w innych branżach - przyczyną jest być może fakt, że produkty dedykowane branży medycznej zwykle są niskiej użyteczności dla osób zdrowych, co utrudniać może prowadzenie kampanii crowdfundingowej z sukcesem.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

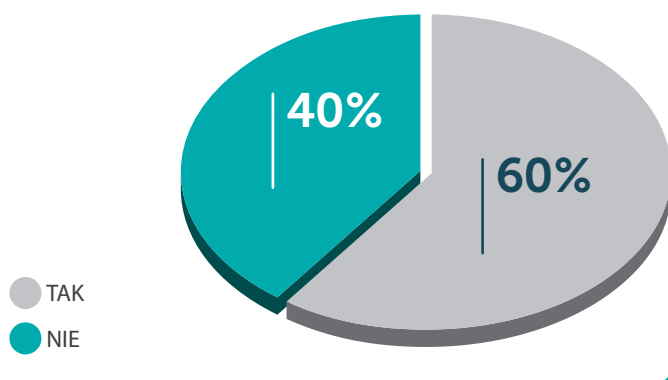


Nieco ponad ¼ badanych wskazuje, że poszukuje obecnie finansowania. Może być to spowodowane luką w finansowaniu przedsięwzięć ze środków publicznych ponad 1 mln złotych, które startupy mogą pozyskać z programów wymienionych wyżej, miernym dostępem do inwestorów zagranicznych oraz niewielką aktywnością krajowych VC w obszarze branży ochrony zdrowia, która bywa postrzegana jako kapitałochłonna i ryzykowna. Biorąc pod uwagę raczej

pozytywny wpływ pandemii na branżę medyczną oraz znakomite niekiedy wyniki finansowe innowacyjnych przedsiębiorstw w branży medycznej, twórcy Raportu liczą na zwiększenie dostępu do finansowania startupów medycznych w przyszłych latach.

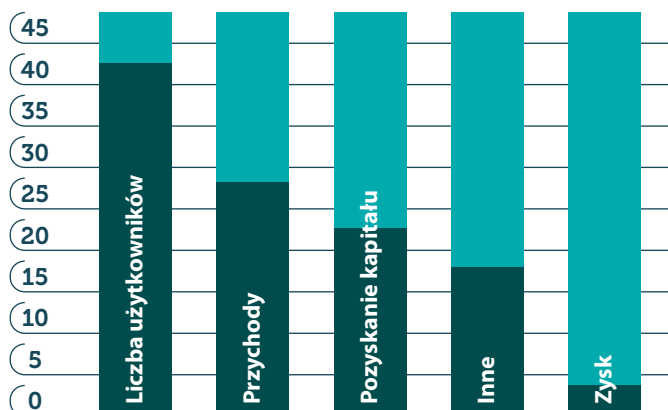
Istnieje korelacja między etapem rozwoju startupu a zapotrzebowaniem na finansowanie - tylko 8% projektów w fazie PoC wskazuje, że aktywnie poszukuje inwestora, podczas gdy aż 29% projektów w fazie wzrostu szuka sposobu dokapitalizowania spółki.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?



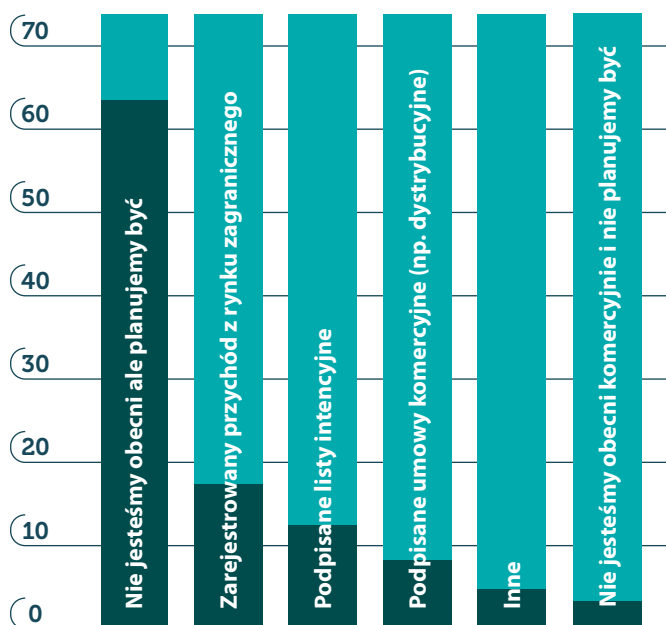
Jedynie 40% respondentów deklaruje, że generuje powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu lub usługi firmy. Pozostaje to w korelacji ze wskazanymi etapami rozwoju startupów, gdzie 53% respondentów wskazało, że startup znajduje się na etapie wzrostu lub komercjalizacji - oznacza to, że 13% respondentów osiągnęło pierwszy przychód ze sprzedaży produktu spółki, nie jest to natomiast jeszcze przychód powtarzalny. Raz jeszcze pokazuje to długą drogą, jaką startupy w branży medycznej muszą przebyć do wprowadzenia produktu na rynek i osiągnięcia stabilnych miesięcznych przepływów pieniężnych.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu? (wybierz najważniejszy miernik)



Metryki sukcesu definiowane przez badane startupy jasno pokazują parametry nastawione na wzrost - 37% uczestników Raportu wskazuje na liczbę użytkowników rozwiązania startupu, 25% na przychody, 19% na pozyskanie kapitału, a zaledwie 3% (4 respondentów) wskazuje na zysk. Pokazuje to, że dla startupów medycznych przedstawionych w Raporcie ważniejszy jest wzrost rozumiany jako szeroka adopcja ich rozwiązań, podczas gdy wynik finansowy pozostaje na drugim planie.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

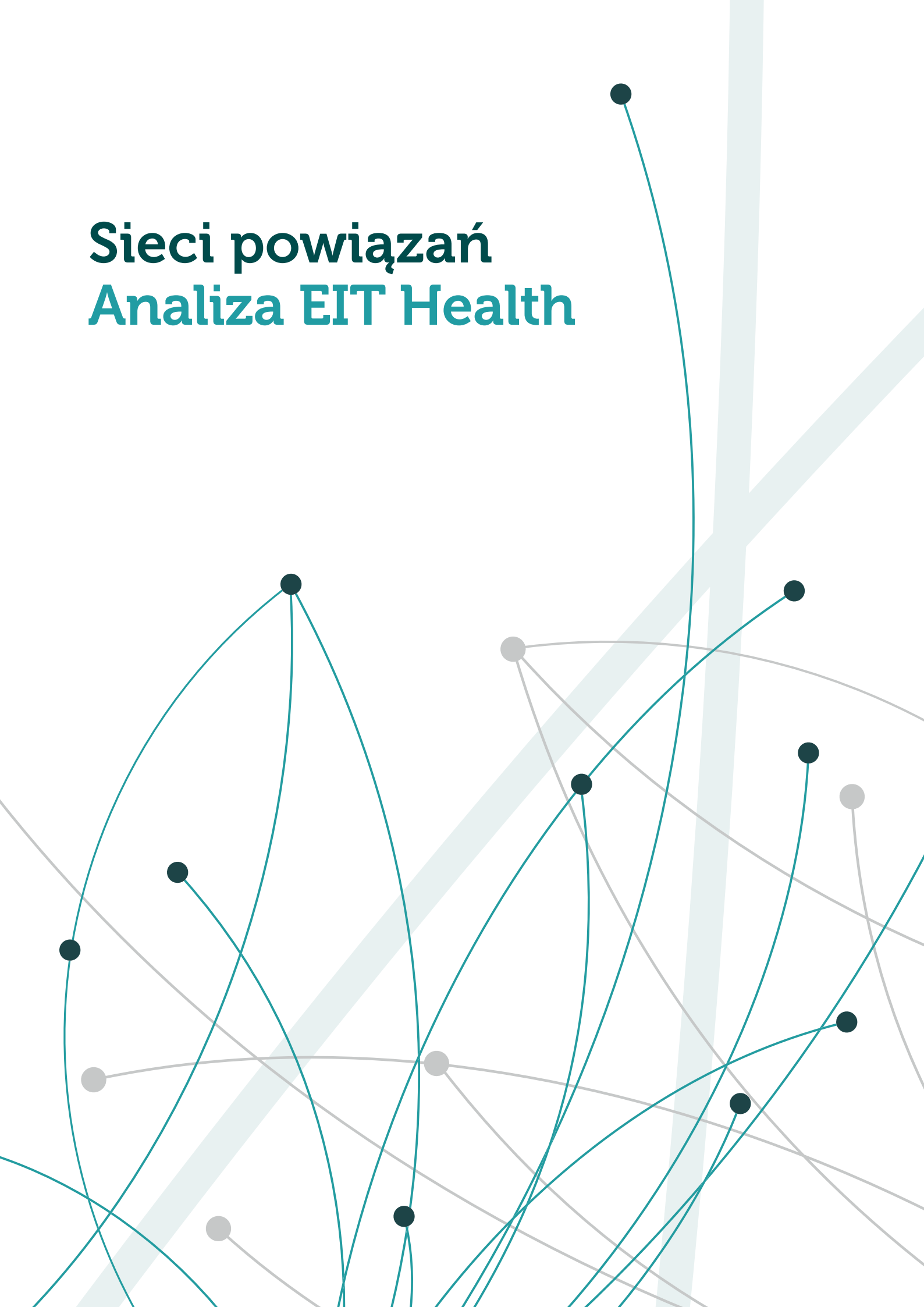


Nieco ponad połowa badanych (56% startupów) nie jest jeszcze obecna na rynkach zagranicznych, ma natomiast plany internacjonalizacji biznesu. Ponad 1/3 badanych już działa na rynkach zagranicznych poprzez podpisane listy intencyjne, podpisane umowy komercyjne lub zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego. Jedynie 3 badane startupy nie mają w planach internacjonalizacji.

Polskie startupy ewidentnie zdają sobie sprawę, że rodzimy rynek ochrony zdrowia jest zbyt mały, aby odnieść liczący się sukces. Cieszy fakt, że już 17% ogółu polskich startupów medycznych z sukcesem oferuje swoje produkty komercyjnie zagranicą.

Sieci powiązań

Analiza EIT Health





Sieci powiązań

Analiza EIT Health

Celem opracowania było pokazanie sieci współpracy w ramach polskiego ekosystemu, ale również stworzenie rekomendacji dla poszczególnych aktorów rynku. Wizualizacja liczby i znaczenia powiązań może pomóc zrozumieć potencjalne scenariusze rozwoju zarówno startupów, jak i instytucji otoczenia biznesu.

W analizie uwzględniono również znaczenie poszczególnych węzłów i sieci powiązań poprzez określenie dodatkowych wskaźników:

- *closeness* to zdolność do pozyskiwania nowych kontaktów,
- *betweenness* oznaczająca ważność danego podmiotu jako brokera informacji pomiędzy różnymi częściami sieci,
- *eigen centrality* tj. poziom siły oddziaływania, jaką posiadają partnerzy danej organizacji w sieci,
- *density*, który odpowiada za stosunek posiadanych powiązań do przyszłych potencjalnych relacji,
- *transivity*, czyli ogólne prawdopodobieństwo, że sąsiednie węzły w sieci będą ze sobą połączone, ujmując w ten sposób istnienie ściśle połączonych społeczności (lub klastrów, podgrup, zespołów).

Pod koniec 2020 EIT Health przeprowadziło analizę dotyczącą ekosystemu wspierającego startupy w Polsce. W analizie opartej o ogólnodostępne dane ze stron internetowych startupów oraz głównych interesariuszy systemu ochrony zdrowia¹, wskazano kluczowe węzły i powiązania, które w istotny sposób stanowią oś rozwoju innowacji medycznych i okołozdrowotnych w kraju. W analizie ujęto powiązania pomiędzy prawie 550 podmiotami, które w ostatnich 5 latach, szczególnie aktywnie pracowały na rzecz rozwoju przedsięwzięć innowacyjnych.

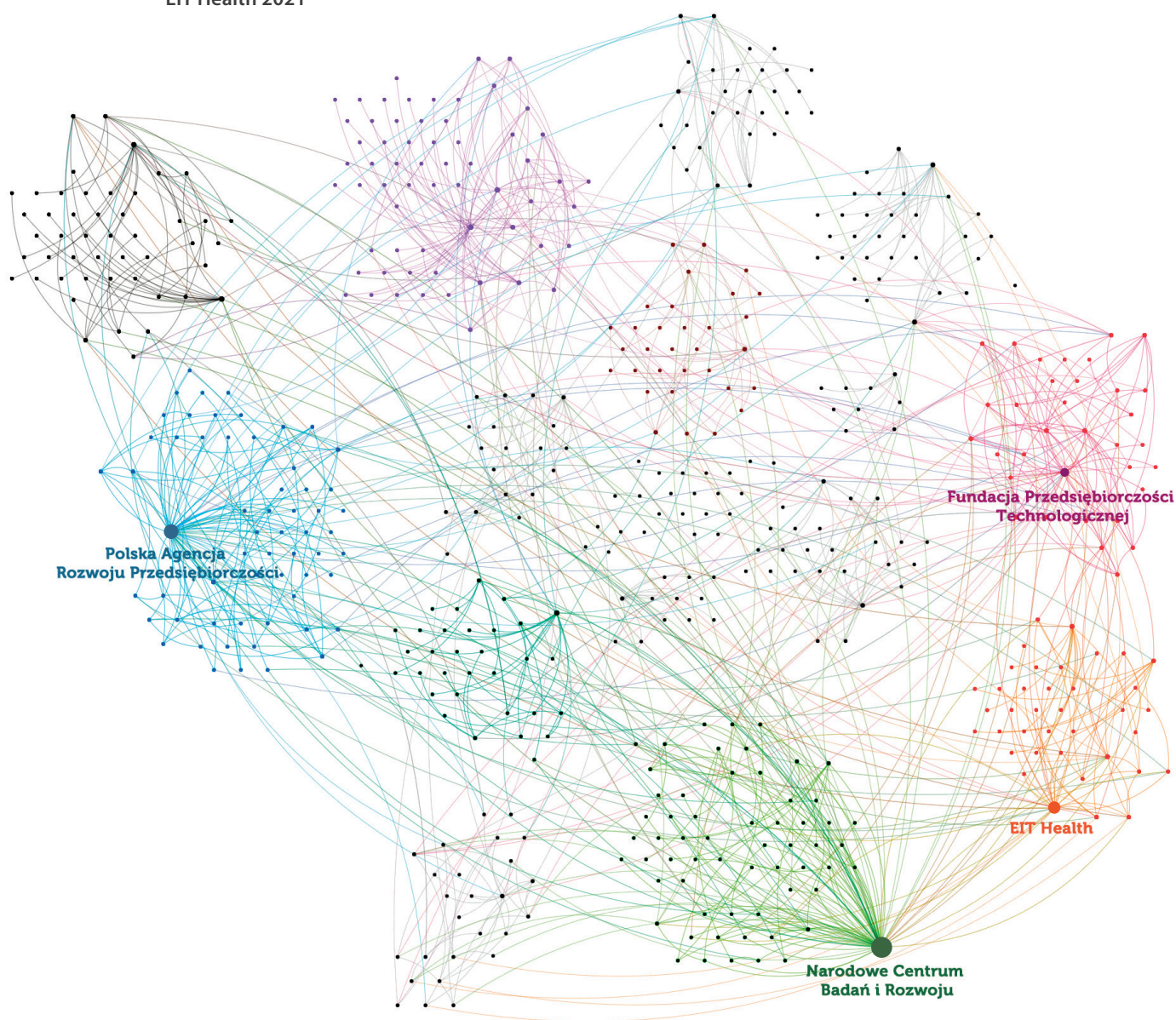
Metodologia – network entrepreneurship²

Metodologię oparto na analizie sieci powiązań zogniskowanych wokół startupów, który wchodziły w relacje z innymi podmiotami na rynku, np. inwestorami, szpitalami, jednostkami badawczymi czy agencjami rządowymi. Liczba powiązań (węzłów) decydowała o pozycji w tzw. page rank, który określa pozycję w ekosystemie na bazie ilości powiązań oraz innych wskaźników analizowanych w raporcie. Wśród organizacji, które miały najwyższy współczynnik page rank znalazły się m.in. Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i EIT Health. Założenia metodologiczne analizy EIT Health są oparte o tzw. network entrepreneurship. Jest to podejście, które zakłada, że tworzenie wartości biznesowej we współczesnych społeczeństwach możliwe jest tylko wtedy, kiedy podmioty wchodzi w różnorodne powiązania i sieci współpracy. Tylko takie sieciowe podejście (network) gwarantuje efektywny rozwój biznesu (entrepreneurship).

¹ Dane były pozyskiwane wyłącznie ze źródeł oficjalnych takich, jak strony internetowe.

² Network entrepreneurship opiera się na narracji opartej na modelu sieciowym, a nie transakcyjnym. Jego podstawowe zasady to: ustalić wspólny i ambitny cel dla całej sieci, przekonać kluczowych ludzi w sieci, zwiększyć i agregować zaufanie w sieci oraz współpracę otwarcie i szczerze. Analiza EIT Health wykorzystwała autorską metodę wykorzystującą algorytm do liczenia ilości powiązań, bliskości poszczególnych węzłów czy stopnia ich skomplikowania.

Wizualizacja ekosystemu wspierającego startupy healthcare w Polsce EIT Health 2021

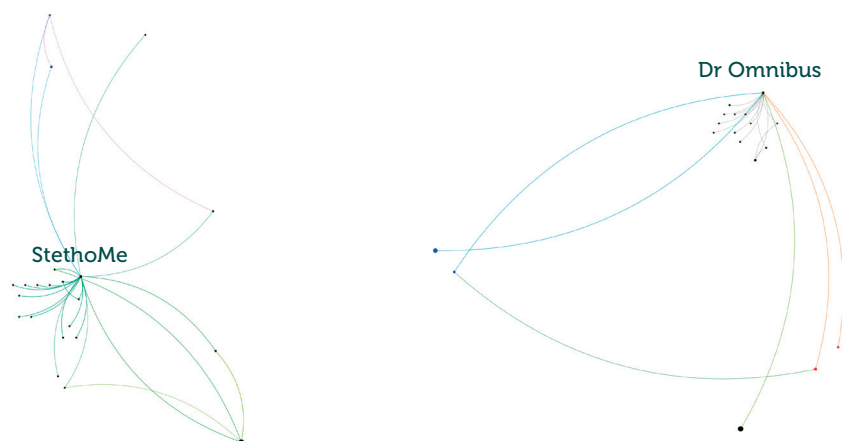


Startupy w analizie

Analiza uwzględniła dane dotyczące powiązań dla 163 startupów z Polski. Zebrane dane zostały zaprezentowane, podobnie jak cała sieć, w formie graficznych powiązań. Należy zauważyć, że wśród analizowanych startupów ponad 30% posiadało co najmniej 5 istotnych powiązań z innymi organizacjami. To oczywiście przekłada się na wyższe wartości wskaźników związanych ze zdolnością pozyskiwania nowych kontaktów (*closeness*). Natomiast tylko 19 startupów w analizowanej próbie miało co najmniej 10 powiązań, co pokazuje, że poziom network entrepreneurship jest wciąż dość niski, a główne relacje startupów są zawężone albo do instytucji finansujących ich działalność lub skupione regionalnie.

W metodologii network entrepreneurship kluczowe znaczenie dla startupów ma wykorzystanie sieci do wzmocnienia świadomości swojej marki. Startup zazwyczaj nie dysponuje dużym budżetem i zasobami marketingowymi, a w początkowej fazie rozwoju firmy niezbędne jest dostarczanie informacji o produkcie/usłudze do istotnej liczby klientów (lekarzy, pacjentów itd.), inwestorów czy instytucji otoczenia

biznesu lub regulatorów. Startup powinien zapewnić możliwie jak najlepszą dyfuzję informacji o swoim produkcie i usłudze. I dlatego to nie ilość powiązań ani współczynnik *betweeness* ma kluczowe znaczenie, ale *eigen centrality*, ponieważ wyznacza powiązania z interesariuszami o największym znaczeniu dla ekosystemu. Innymi słowy, jeśli startup w inteligentny sposób nawiąże relacje z kluczowymi organizacjami w sieci o najwyższym wskaźniku *eigen centrality*, informacja o jego innowacji ma większe szanse na dotarcie do szerszego grona kluczowych interesariuszy.



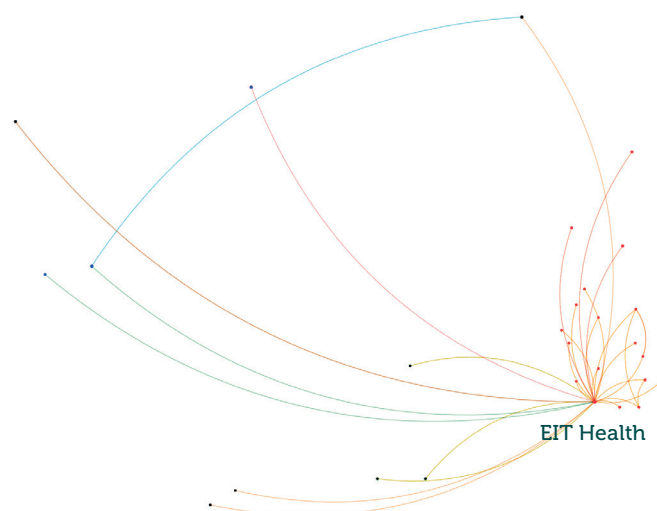
Rysunki ilustrują porównanie dwóch startupów: StethoMe i Dr Omnibus. O ile pierwszy ma większą liczbę powiązań 21, to jego współczynnik *eigen centrality* jest niższy (0,19) niż Dr Omnibus: odpowiednio 17 połączeń i 0,23. Z niniejszej analizy może wynikać, że startupy te mają inny sposób budowania powiązań w ramach sieci.

Instytucje otoczenia biznesu

Do analizy wzięto pod uwagę kilkadziesiąt instytucji otoczenia biznesu. Pozyskane dane umożliwiły stworzenie graficznej prezentacji wzajemnych powiązań, klastrów i sieci kontaktów. Zgodnie z metodologią network entrepreneurship organizacje były analizowane pod kątem kluczowych wskaźników tj. *closeness*, *betweeness* i *eigen centrality*. Dodatkowo określono dla nich page rank, czyli ogólną pozycję w sieci i znaczenie dla jej funkcjonowania. W poniższej tabeli przedstawiono cztery organizacje, które posiadają co najmniej 20 powiązań z innymi organizacjami w sieci.

Nazwa organizacji	closeness	betweeness	eigen centrality	page rank
Narodowe Centrum Badań i Rozwoju	0.4054	51184.44	1	0.0396
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	0.3800	37188.16	0.7256	0.0320
EIT Health	0.3058	7222.74	0.2365	0.0126
Fundacja Przedsiębiorczości Technologicznej	0.3519	17498.36	0.3450	0.0119

Najważniejszym wskaźnikiem jest *closeness*, gdyż odzwierciedla realną możliwość pozyskiwania nowych partnerów w sieci. Organizacje zwykle dysponują ograniczonymi zasobami, ich cele są określone w czasie, a ich cele biznesowe muszą być osiągnięte zgodnie z wewnętrzną strategią. Warto zatem zwrócić uwagę z kim nawiązywane są kolejne relacje. Do tego konieczne jest wykorzystanie wskaźnika *betweeness*, który pomoże w podjęciu decyzji z kim warto podjąć współpracę. Poniżej przedstawiono symulację dla EIT Health, w której powiązano podmiot z 15 innymi organizacjami w sieci z najwyższym wskaźnikiem *betweeness*.

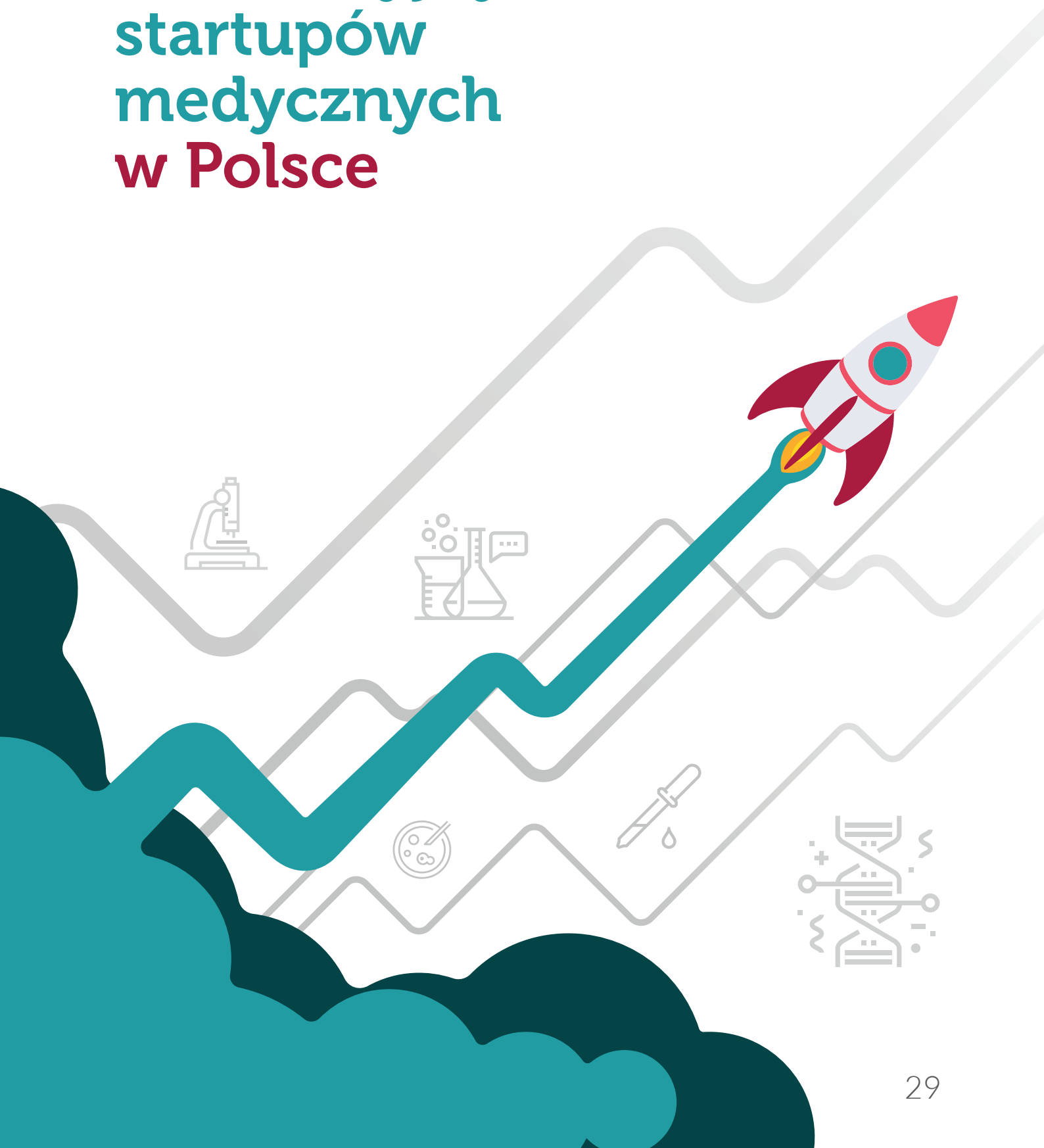


Okazało się, że wybór kolejnych powiązań w sieci w oparciu o wskaźnik *betweeness* ma kluczowe znaczenie. W trakcie analizy dokonano symulacji, w której EIT Health „powiązano” z kluczowymi interesariuszami niebędącymi w dotychczasowej sieci powiązań tej instytucji. W przypadku EIT Health udało się pięciokrotnie poprawić znaczenie organizacji w sieci, tj. wzrosła nie tylko liczba powiązań, ale także współczynnik *closeness* z 0,30 do 0,44.

Wnioski końcowe

Polski ekosystem network entrepreneurship charakteryzuje się wciąż niską wewnętrzną dojrzałością. Oznacza to m.in., że współczynnik *density* jest relatywnie niski. Organizacja EIT Health analizowała również w podobnym okresie ekosystem powiązań na Węgrzech i wyniki były bardzo podobne, na co może mieć wpływ wiele czynników makroekonomicznych (np. poziom inwestycji w ekosystem), ale też społecznych, związanych z np. kulturą współpracy. Dodatkowo, współczynnik *transitivity* w Polsce jest niski. Złożone sieci, a zwłaszcza sieci o małych rozmiarach, często mają wysoką wartość *transitivity* i małą średnicę. Oznacza to, że przepływ informacji o istotnym znaczeniu dla całej sieci jest prostszy i efektywniejszy. Sieci szybciej się rozwijają w oparciu o wspólne wartości i cele. Przykładowo - brak jednego ze znaczących partnerów sieci, np. ważnej instytucji odpowiadającej za finansowanie albo rozwój/walidację biznesu, może spowodować znaczące obniżenie wartości takiego ekosystemu. **Dlatego warto inwestować w budowanie inicjatyw, które dostarczają wspólnych celów i wartości sprzyjających rozwojowi nowych powiązań. Powodzenie i rozwój sieci nie zależą wyłącznie od bilateralnych transakcji pomiędzy osobami i organizacjami, ale musi znacząco wykraczać poza partykularne interesy czy indywidualne wskaźniki sukcesu.** Realizacja celów wynikających z metodologii network entrepreneurship poprawia indywidualne wskaźniki partnerów sieci, czyli *page rank*, *betweeness*, *closeness* i *eigen centrality*, ale także znacząco wpływa na dojrzałość całego ekosystemu (*density* i *transivity*). Bardziej funkcjonalny ekosystem przyczynia się do pełnego wykorzystania strategii „wygrany-wygrany” w nawiązywaniu i realizowanych relacjach pomiędzy osobami i organizacjami. Raport „Top Disruptors in Healthcare” jest jedną z inicjatyw, które znacząco wspierają startupy w rozwoju swojej sieci powiązań, i może mieć bezpośredni wpływ na poprawę wskaźników partnerów sieci.

Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce



Aether Biomedical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Nabraliśmy wiatru w żagle: certyfikowaliśmy nasz produkt jako urządzenie medyczne I klasy i uzyskaliśmy oznakowanie CE, rozpoczęliśmy sprzedaż, pozyskaliśmy zadowolonych klientów, podpisaliśmy umowy dystrybucyjne z centrami protetycznymi z Indii i Portugalii oraz jesteśmy w trakcie finalizacji umów z dystrybutorami z Hiszpanii, Holandii, Danii, Włoch, Nigerii, Sri Lanki i Norwegii.

Udało nam się (mimo pandemii) zebrać seed round w wysokości 3.3 mln PLN od Sunfish Partners – niemiecko-polskiego funduszu venture capital, a także indyjskiego funduszu Chiratae Ventures i Joyance Partners z oddziałami w Kalifornii i w Wielkiej Brytanii.

Z sukcesem realizujemy projekt badawczo-rozwojowy nad kolejną, udoskonaloną wersją produktu Zeus (bioniczna proteza dla osób po amputacji bądź z wrodzonym brakiem kończyn górnych) pod pieczętą NCBR. Wcześniej znaleźliśmy się w TOP10 startupów z branży robotyki i IOT na TechCrunch Disrupt Berlin oraz w finale polskiej edycji prestiżowego konkursu Chivas Venture.

Zeus jest głównym produktem, nad którym obecnie pracujemy i który będzie bazą do stworzenia w niedalekiej przyszłości innych nowoczesnych urządzeń medycznych, a także rozszerzenia działalności o branżę egzoszkieletów i telemedycyny, gdyż naszą misją jest stworzenie skoordynowanego mechanizmu rehabilitacyjnego na kształt systemu operacyjnego dla rehabilitacji (RehabOS).

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia miała znaczący wpływ na działanie naszej firmy. Przede wszystkim opóźniła i niekiedy uniemożliwiła dostawy niektórych komponentów potrzebnych do produkcji, więc musieliśmy znaleźć alternatywne rozwiązania. Opóźniła się finalizacja procesu certyfikacji produktu i jego wejścia do sprzedaży. Sytuacja ta miała także w pewnych kwestiach pozytywny wpływ, gdyż m.in. z racji konieczności przejścia na pracę w metodzie hybrydowej (zdalnej + w siedzibie w celach produkcyjnych, z zachowaniem wszelkich form bezpieczeństwa i ostrożności) zaczęliśmy pracować w Framework Scrum, która zoptymalizowała naszą pracę i pozwoliła na znaczne zwiększenie naszej efektywności na każdej

plaszczyźnie. A także Covid-19 nie przeszkodził nam w zebraniu rundy finansowania, co uważamy za niebywały sukces.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Bioniczna proteza ręki Zeus.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Jak pokazują badania osoby po amputacjach, to społeczność, o którą warto powalczyć. Na świecie jest około 10 milionów ludzi, którzy stracili kończyny górne, ale tylko 5% z nich ma dostęp do protez. Głównymi przyczynami takiego stanu rzeczy są: ich wysoka cena oraz brak satysfakcji z ich funkcjonalności i przydatności życiowej.

Zeus to wielofunkcyjna bioniczna proteza dłoni dla osób po amputacji kończyny górnej o intuicyjnej kontroli i sensorycznej informacji zwrotnej dla użytkownika. Charakteryzuje się dużą siłą chwytu (do 152 N, co sprawia, iż jest najsilniejszą z obecnie dostępnych na rynku protez), wysoką wytrzymałością (utrzymuje do 35 kg), odpornością na uderzenia i całkowicie konfigurowalną konstrukcją. Każdy może zostać projektantem swojego produktu. Dając użytkownikom możliwość kustomizacji protez chcieliśmy tchnąć w nie ich osobowość i sprawić, żeby poczuli się w nich pewniej i sprawniej.

Zeus powstał, by wypełnić tę lukę, lukę w postaci braku wysoce zaawansowanej i funkcjonalnej protezy dłoni, która jest finansowo w zasięgu ręki najbardziej potrzebujących jej osób. Naszym sekretem jest stworzenie produktu, który jest tak samo wydajny, a zarazem tańszy od innych bionicznych protez o 40%. Najwyższa jakość w przystępnej cenie to klucz, który otwiera nam drzwi do wielu rynków i pozwala pomóc 95% ludzi po amputacjach i urodzonych bez kończyny górnej na usprawnienie ich codziennego życia oraz powrót do pracy.

Aether Biomedical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Zeus to urządzenie z oznaczeniem CE, które jest sprzedawane w Polsce i Indiach. Obecnie rejestrujemy dystrybutorów w całej Europie, a także kończymy zatwierdzanie przez FDA wprowadzenia na rynek w USA na początku przyszłego roku.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Aether Biomedical działa jako biznes B2B, sprzedając protezę Zeus do centrów protezycznych, które następnie tworzą lej protezyczny indywidualnie (w zależności od poziomu amputacji) i dopasowują produkt do pacjentów oraz zapewniają szkolenia. Stanowi to prawie 70% rynku. Pozostałe kanały dystrybucji to organizacje pozarządowe, programy CSR i jednostki wojskowe.

Rynek protezyki i ortotyki jest dziś wyceniany na 7,2 miliarda euro, bionika zajmuje 10% całego rynku lecz obecnie przy rosnącym o ok. 10% rocznie CAGR ze względu na postęp technologiczny w Machine Learning, Digital Signal Processing i Additive Manufacturing, poprawę warunków refundacji i coraz większym zapotrzebowaniem na funkcjonalne protezy dłoni, jest on ogromnie lukratywnym rynkiem, który będzie tylko stopniowo rósł.

Nasza strategia rynkowa różni się w zależności od kraju i współpracujemy z wieloma interesariuszami, takimi jak dystrybutorzy, podmioty zajmujące się refundacją, jednostki certyfikujące i centra protezyczne, aby wprowadzić Zeusa na rynek.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Instytuty Badawcze, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi), VC krajowe, VC zagraniczne, Akceleratorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników .



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Niemcy, Indie i Bliski Wschód.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Konieczność certyfikacji, systemy refundacyjne.

AIDA Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

 <https://aidadx.io/>



AIDA
Diagnostics



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Rozpoczęliśmy proces wdrażania naszych rozwiązań do szpitali.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Sytuacja związana z pandemią uwypukliła problemy związane z dostępnością krwi i pozwoliła docenić wartość systemów, które pomagają odpowiednio zarządzać gospodarką krwi. Ze względu na Covid-19 szpitale stały się mniej dostępne co przesunęło terminy planowanych badań klinicznych, a tym samym zakończenie prac nad jednym z naszych głównych produktów czyli CDSS.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

AI/machine learning, Medycyna.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Model predykcji zapotrzebowania na składniki krwi, CDSS, chat komunikacyjny dla szpitali.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie nie istnieją rozwiązania, które oferujemy. Możemy jedynie przedstawić efekty zastosowania naszych rozwiązań oraz to, do czego dążymy. Obserwujemy straty w gospodarce krwi na poziomie nawet do 20% w zależności od państwa. W przypadku Polski oznacza to nawet dziesiątki milionów złotych każdego roku, które jest szansa zaoszczędzić.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt kupuje szpital, jest proponowany w modelu subskrypcji a użytkownikami są lekarze oraz pracownicy banków krwi i wydziałów serologii.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitale, Inwestorzy, Instytuty Badawcze, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Ilość przetoczonych jednostek krwi, poziom zaawansowania systemów obsługujących szpitale.

AILIS Breast Cancer Prediction Technology

W trakcie przekształcania ze Sp. z o.o. na S.A.

AILIS



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

9 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia COVID-19 przyspieszyła digitalizację usług medycznych w tym telemedycyny oraz otwarcie na nowoczesne metody diagnostyczne. Covid pokazał również jak ważna jest automatyzacja i wykorzystanie AI w medycynie w obliczu coraz mniejszej liczby lekarzy i/lub ograniczonego dostępu do usług medycznych w tradycyjnej formie. Ten duży krok i digitalizacja w obszarze medycyny sprawia, że nasze innowacyjne rozwiązanie będzie łatwiejsze do wdrożenia i zaadaptowania na naszych rynkach docelowych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, AI/machine learning, Dane medyczne
Nie jesteśmy i nie będziemy podmiotem leczniczym ale będziemy realizować usługi diagnostyczne - tworzymy system monitoringu stanu zdrowia piersi, który pozwala na bardzo wczesne wykrywanie zmian nowotworowych - ma potencjał wykrywania zmian jeszcze zanim pojawią się w innych, wiodących metodach badań przesiewowych.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

AILIS służy do wczesnego wykrywania zmian nowotworowych piersi kobiet. To kompleksowy system monitoringu stanu zdrowia piersi, który pozwala wykrywać anomalie w piersiach kobiet na bardzo wczesnym etapie ich rozwoju, a w przyszłości przewidywać również prawdopodobieństwo pojawienia się takich zmian. Na system składa się urządzenie oparte o metodę Parametrycznego Obrazowania Dynamicznego (hardware) oraz algorytmy AI, które automatyzują analizę

wyników i pozwalają na stawianie bardzo precyzyjnej diagnozy. System wsparty jest aplikacją mobilną dla użytkowniczek oraz platformą zdalnych konsultacji z lekarzami specjalistami. Nasze rozwiązanie skracza czas diagnozy do 15 minut i oferuje bardzo komfortowe, bezbolesne, bezdotykowe i bezpieczne badanie piersi (bez promieniowania). To przełom nie tylko na poziomie samej metody, ale również podejścia do kobiet, poszanowania ich potrzeb i poczucia godności.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Szybkość diagnozy - w USA na wyniki badania mammograficznego kobiety muszą czekać do kilku tygodni, u nas wynik otrzymują w 15 minut. Automatyzując proces diagnozy dzięki wykorzystaniu AI odciążamy też w pracy radiologów, których już zaczyna brakować na świecie.

Skuteczność w badaniu tzw. gęstych piersi - ponad 40% kobiet na świecie ma gęstą budowę piersi (w Azji aż 70%), która jest trudna do badania w mammografii. U nas gęsta budowa piersi nie jest żadnym ograniczeniem i nie obniża czułości badania.

Koszty - koszt wykrycia jednego raka piersi uwzględniając tylko czas pracy radiologa w przypadku mammografii w USA wynosi 1 562 USD. W AILIS obniżamy ten wskaźnik do 6 USD.

Komfort - nasze badanie jest w pełni komfortowe i bezpieczne, badane dotychczas kobiety mówią, że jest wręcz relaksujące. To duża przewaga w przeciwieństwie do istniejących metod badań przesiewowych, które są często bolesne lub co najmniej nieprzyjemne. Zmieniamy podejście do badań i potrzeb kobiet oferując im usługę, która dostarczy im pozytywnych doświadczeń i sprawi, że będą chciały badać się częściej.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Usługa skierowana jest do kobiet (end user). Sprzedaż możliwa jest w modelu abonamentowym. Nie wykluczamy również współpracy z towarzystwami ubezpieczeniowymi chcącymi objąć profilaktycznym monitoringiem swoje klientki.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy.

AILIS Breast Cancer Prediction Technology

W trakcie przekształcania ze Sp. z o.o. na S.A.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału + uzyskanie niezbędnych certyfikatów.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny, Azja.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Potencjał rynku docelowego.

AKRIMTECH

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.akrimtech.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

2 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Opóźniła zarówno dostawy sprzętu, jak i ograniczyła możliwość prowadzenia badań laboratoryjnych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, Badania laboratoryjne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Bioreaktor do hodowli komórek macierzystych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Zastosowanie naszego bioreaktora pozwoli na skrócenie czasu i zwiększenie wydajności przy hodowli mezenchymalnych komórek macierzystych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Płatność jednorazowa za bioreaktor i następnie sprzedaż jednorazowych wkładów hodowlanych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Prywatni inwestorzy (osoby prywatne).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Mała konkurencja.

AnyRobot

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.anyrobot.com





Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

9 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

COVID-19 stał się akceleratorem rozwoju biznesu. Kadra zarządzająca jest skłonna optymalizować nudne i powtarzalne zadania, aby zmotywować pracowników i pomnożyć ich potencjał.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Robotyka, AI/machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

AnyRobot to łatwe w obsłudze, niedrogie narzędzie to automatyzowania procesów (RPA). Świetnie sprawdza się w każdej branży – robotyzacja wspiera codzienną pracę w opiece zdrowotnej, produkcji, logistyce i wielu innych obszarach. Robotyzacja procesów to wydajne rozwiązanie wykorzystujące możliwości uczenia maszynowego (ML) i sztucznej inteligencji (AI). AnyRobot nie zastępuje ludzi, ale przejmuje nudne zadania, których nikt nie lubi. Pozwala to pracownikom kreować unikalne wartości i zająć się zadaniami przynoszącymi obustronne korzyści.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze rozwiązanie zapewnia pełną obsługę - od consultingu biznesowego i identyfikację procesów, poprzez optymalizację i automatyzację procesów, wsparcie i opiekę po procesie wdrożenia. Zapewniamy również szkolenie kadr i pomoc w zarządzaniu zmianą (change management).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Użytkownikami są najczęściej korporacje medyczne i szpitale. Płatność - model licencji za robota.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitale, Inwestorzy, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Kraje Ameryki Łacińskiej.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Znajomość rynku i ugruntowana sieć kontaktów.

Aurero

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Bardzo dynamiczny rozwój.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Covid uświadomił naszym odbiorcom, że wszelkie wdrożenia czy szkolenia można prowadzić w sposób zdalny, co przełożyło się na optymalizację kosztów. W dobie pandemii rozwiązania chmurowe stały się pożądanym towarem, a przedpandemiczna obawa przed nowym poszła w zapomnienie.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma end-to-end do kompleksowego zarządzania placówkami medycznymi, integrująca dostawców specjalistycznych rozwiązań.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Jako jedyni na rynku mamy tak szerokie portfolio projektów, dzięki czemu nasza grupa docelowa może zastąpić wszystkie swoje dotychczasowe narzędzia jednym, kompleksowym rozwiązaniem Aurero.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Działamy w modelu SaaS, końcowym użytkownikiem są placówki medyczne. Staramy się jednak projektować nasze rozwiązania z przekonaniem, że to pacjent jest odbiorcą naszych systemów, ponieważ to on jest (a przynajmniej powinien być) w centrum systemu ochrony zdrowia.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Specyfika systemu ochrony zdrowia.

BioCam

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://biocam.ai>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

2 – wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Opóźnienia w dostawach sprzętu elektronicznego i optycznego z Chin, opóźnienia w negocjacjach i formalnościach ze szpitalem i Komisją Bioetyczną w kontekście przeprowadzenia eksperymentu medycznego. Wszystko to przełożyło się na opóźnienia w harmonogramie projektu. Zakażenia i kwarantanny osób z kluczowego personelu firmy, w tym CTO. Przymusowe przejścia na pracę zdalną, co w przypadku pracy nad hardwarem nie zawsze jest w pełni możliwe bez przestoju w pracy i harmonogramie projektu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczającą funkcjonalność aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, AI/machine learning.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

W ramach BioCam zajmujemy się endoskopią kapsułkową i chcielibyśmy ją spopularyzować jako nisko inwazyjną przyjazną dla pacjenta alternatywą dla gastrokopii i kolonoskopii oraz programów badań przesiewowych nowotworów i schorzeń układu pokarmowego. Dostarczamy nowy system endoskopii kapsułkowej do obserwacji i diagnostyki chorób przewodu pokarmowego. System, który jest całkowicie bezpieczny i mało inwazyjny, zdolny do rejestracji całego przewodu pokarmowego. Może być łatwo używany przez pacjentów w domu, a lekarze mogą monitorować wyniki w czasie rzeczywistym. Umożliwiamy zdalne przeprowadzenie badania - pacjenci nie muszą zjawiać się osobiście w placówce medycznej i mogą przeprowadzić badanie w swoim domu. Zapewnia to zarówno komfort, jak i bezpieczeństwo badania. Tradycyjne zabiegi endoskopowe stanowią również zwiększone zagrożenie transmisji SARS-CoV2. Nasze roz-

wiązanie pozwala na bezpieczną diagnozę w czasie pandemii. Żaden produkt konkurencji nie umożliwia przeprowadzenia zdalnego badania kapsułką endoskopową.

Tworzymy platformę do agregacji danych - platforma pozwoli zebrać i automatycznie przeanalizować bardzo duże ilości danych medycznych pochodzących z badań platformą telemedyczną. Żaden podmiot nie podjął się dotychczas wykonania takiej bazy.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Skracamy czas badania - obecnie czas badania kapsułką endoskopową wraz z analizą lekarza wynosi nawet od 6 do 12 godzin. Dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji, możemy skrócić badanie i jego analizę do 20-40 minut, oszczędzając czas zarówno pacjenta i lekarza, tym samym odciążając system ochrony zdrowia.

Zmniejszamy koszty badania - obecnie koszty samej kapsułki endoskopowej to około 2500zł. Doliczając do tego koszty badania, ta kwota rośnie do 6 tysięcy złotych. Chcemy, by nasze badanie, było dostępne dla każdego pacjenta, który go potrzebuje - dlatego koszt całego badania naszą kapsułką wyniesie około 1000 zł - jest to kwota, która umożliwi refundację naszego rozwiązania.

Przewaga sprzętowa: pozycjonowanie 3D, precyzyjny pomiar temperatury, zatrzymanie w miejscu zmiany chorobowej.

Przewaga oprogramowania: możliwość automatycznej analizy obrazów - wykrywanie zmian chorobowych i krwawień w czasie rzeczywistym.

Kluczowe wyróżniki: AI, obraz HD, Bluetooth, redukcja kosztów badania, zatrzymanie w miejscu zmiany, obrazowanie - cały układ pokarmowy, analiza real-time, obrazowanie NBI, pozycjonowanie 3D, automatyczna analiza obrazów, pomiar temperatury, innowacyjne oprogramowanie.

Dodatkową wyróżniającą się funkcjonalnością kapsułki endoskopowej firmy Biocam jest:

- precyzyjne pozycjonowanie kapsułki wewnątrz pacjenta – funkcja ta pozwala na dokładne zaplanowanie miejsca zabiegu chirurgicznego w przypadku wykrycia zmiany,
- precyzyjny pomiar temperatury – umożliwia wykrycie potencjalnych ognisk zapalnych,
- zatrzymanie w miejscu zmiany za pomocą silnego magnesu trwałego przez personel medyczny – umożliwia dokładne wskazanie miejsca zmiany chirurgowi.

Dodatkowo znacząco wyróżniającą się funkcjonalnością prototypu oprogramowania firmy Biocam jest:

BioCam

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

- automatyczna analiza obrazów – wykrywanie zmian chorobowych i krwawień,
- duża intuicyjność interfejsu – powstał on po wielu konsultacjach z personelem medycznym.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Licencjonowanie technologii partnerom branżowym – korporacjom.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Doprowadzenie technologii do badań na pacjentach, zweryfikowana działająca technologia w warunkach rzeczywistych, zainteresowanie i partnerstwa korporacji branżowych, pilotaże wdrożeniowe.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Interesują nas przede wszystkim kraje wysokorozwinięte, gdzie innowacyjna technologia medyczna ma szansę na największą skalowalność i najszybsze przyjęcie przez rynek.

BioMinds Healthcare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.biominds.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Nasz system rozwiązuje problemy z dostępnością do usług rehabilitacyjnych. Dzięki COVID wzrosło zainteresowanie naszym rozwiązaniem.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczającą funkcjonalność aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, AI/machine learning, AR/VR, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Produkt BioMinds XR system zapewniający podjęcie równoczesnej, indywidualnie dostosowanej terapii ruchowej, dostosowanej terapii poznawczej, terapii czynności życia codziennego, komunikacji alternatywnej (przywracającej choremu podmiotowość w sytuacjach społecznych - od najbardziej podstawowej komórki społecznej, jaką jest rodzina, po umożliwienie funkcjonowania w sytuacjach społecznych wymagających rozmowy) oraz terapii psychologicznej (terapia stresu pourazowego).

Ta całościowa terapia (obejmująca wymiar ruchowy, poznawczy, psychologiczny i społeczny), dzięki wykorzystaniu urządzeń o niewielkich gabarytach (gogle VR/AR), możliwa jest do odbycia w dowolnym miejscu i każdej pozycji ciała. Jest to istotne u osób we wczesnym okresie zachorowania, kiedy muszą przebywać w pozycji leżącej lub półleżącej i zazwyczaj nie są objęci w tym czasie klasyczną rehabilitacją. W sporadycznych przypadkach, kiedy ta rehabilitacja jest możliwa, nie odbywa się ona w oczekiwanym wymiarze czasowym (krótkotrwała stymulacja kilkakrotnie powtarzana w ciągu dnia).

Wykorzystanie realistycznej grafiki – zgodnie z podejściem Montessori Lifestyle oraz Reformowanego Snoezeleena niezmiennie istotne

z punktu widzenia emocjonalnego i społecznego jest dostarczenie wrażeń estetycznych i realistycznych osobie chorej. Realistyczna grafika przybliża chorego do jak najpełniejszego zanurzenia się w realnej sytuacji społecznej.

Innowacyjność modułu komunikacji wiąże się z zaawansowanym wykorzystaniem najnowszych technologii komunikacji AR/XR/VR/MR - technik, które rozszerzają otaczającą rzeczywistość, są albo niedrogie, albo na tyle łatwe w użyciu (intuicyjne), że całkowicie zmieniają sposób komunikacji osób z trudnościami językowymi powstałymi w efekcie schorzenia neurologicznego, oraz zapewniają możliwość stałego użytkowania bez komplikacji w szpitalach, domach i w terapii.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Istniejące na rynku rozwiązania wspierające rehabilitację neurologiczną w sposób nierównomierny angażują terapię poznawczą vs terapię ruchową (na rzecz terapii poznawczej przewagę mają: C-eye, Afa-system; na rzecz terapii ruchowej: FitMi Home Therapy, Rapael Smart Glove, Healim VR, VR Stroke Rehabilitation, Neuro Rehab VR). W obrębie żadnego z tych systemów nie ma możliwości wewnętrznej modyfikacji stopnia zaangażowania odpowiedniej funkcji w obrębie tego samego zadania – co zapewnia rozwiązanie BioMinds XR.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Bazując na danych statystycznych i możliwych akceptowalnych cenach przez użytkowników: "Cost Effectiveness Model NICE Clinical Guidelines, No. 162., National Clinical Guideline Centre (UK, London: Royal College of Physicians (UK); 2013 May 23"; "Assumed GDP per capita in Euro area in 2019 from Eurostat" oraz średniej kwocie zwrotu dla jednego neurologa za jednego pacjenta wynoszące w Europie średnio 3600 euro, oraz przyjęciu, że średnio 2,5% osób wśród lekarzy jest uznawana za tych, którzy pierwsi zainstalują nowatorskie systemy, przyjęto, że głównym strumieniem przychodów są odpowiednie wersje systemu BioMinds Healthcare XR.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Regulatorzy, Akceleratorzy, Inkubatory.

BioMinds Healthcare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Prywatni inwestorzy (osoby prywatne).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Chiny, Japonia.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wielkość rynku i ilość klientów.

BIOTTS

Spółka akcyjna



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Otrzymaliśmy Szybką Ścieżkę, pozyskaliśmy fundusz inwestycyjny, zatrudniliśmy nowych pracowników.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Opóźnienia w dostawie surowców.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Biotechnologia.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Leki, suplementy diety, kosmetyki.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Możliwość przenoszenia przez skórę każdego leku z każdej grupy oraz możliwość przenoszenia każdej cząsteczki przez skórę.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Sprzedaż licencji.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich, Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału..



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Sprzedaż licencji.

BrainScan

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
4 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Brak większego wpływu, ewentualny utrudniony kontakt z szpitalami.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
AI/machine learning, analiza badań obrazowych TK mózgu.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Automatyczna analiza badań obrazowych TK mózgu.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Podejście wertykalne, jeśli chodzi o ilość części ciała, a horyzontalne jeśli chodzi o ilość rozpoznawanych zmian patologicznych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Płacącym jest sieć tele-radiologiczna lub jednostka medyczna, korzysta z wyników automatycznej klasyfikacji lekarz radiolog.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Inwestorzy, Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne (np. dystrybucyjne).

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Posiadane certyfikaty.

BrainTech

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://braintech.pl>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

4 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia spowolniła realizację projektów na Uczelniach.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Wearables - nie wyroby medyczne, Edukacja, interfejsy mózg-komputer, neuroinformatyka.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

W pełni własne (IP) sprzęt i oprogramowanie systemów EEG/BCI do badań przemysłowych, naukowych i edukacji:

- Przewodowe i bezprzewodowe wzmacniacze i headset EEG z oprogramowaniem do eksperymentów psychofizycznych oraz interfejsów mózg-komputer,
- Kompletne laboratorium dydaktyczne EEG/BCI, które możemy wdrożyć od podstaw (sprzęt, oprogramowanie i materiały dydaktyczne) według wymagań Klienta i oczekiwanego profilu studentów,
- Unikalne w skali świata urządzenie do badania uwagi via SSVEP,
- Polski Interaktywny System Komunikacji Alternatywnej PISAK.org,
- Usługi wyspecjalizowanego zespołu czynnych neuroinformatyków w zakresie konsultacji projektów badawczych / komercyjnych oraz wdrożeń technologii BCI/ExG.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Jako jedna z bardzo niewielu firm na świecie posiadamy kompletne (sprzęt i oprogramowanie) rozwiązania EEG i BCI oparte w całości o własne IP, poparte publikacjami w prestiżowych czasopismach naukowych, oraz unikalny i rozpoznawalny w Polsce zespół neuroinformatyków, zdolny do wdrażania rozwiązań badawczych i edukacyjnych, również w języku polskim i doświadczony w prowadzeniu projektów B+R. Nasze produkty są wśród najlepszych na świecie, przy zachowaniu wysokiej konkurencyjności cenowej, częściowo dzięki niskim nakładom na marketing. Niektóre produkty są w świecie unikalne (Blinker, nowy headset).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Sprzęt z oprogramowaniem: uczelnie, laboratoria badawcze, entuzjaści BCI (płatność jednorazowa).

Usługi badawcze: firmy prowadzące odp. badania (np. płatność za konsultacje i wynajem sprzętu).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

BrainTech

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Popularność w mediach, publikacje naukowe potwierdzające jakość oferowanych systemów.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Tak, zrealizowana pierwsza sprzedaż detaliczna poza UE.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Przede wszystkim zainteresowanie dystrybutorów.

Breast Idea

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w trakcie formalizacji

 <https://breastidea.com>

 Breastidea



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Zwiększony nacisk na telekonsultacje medyczne.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja internetowa do pomiaru antropometrycznego piersi.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Cena, łatwa dostępność, zorientowanie kliniczne, oddanie pełnej kontroli w ręce specjalisty.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.
B2B. Produkt sprzedawany klinikom lub indywidualnym praktykom chirurgów plastycznych / onkologicznych, w modelu SaaS (software as a service). Końcowym użytkownikiem jest lekarz specjalista.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy (osoby prywatne).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Korea Południowa.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Liczba wykonywanych operacji z dziedziny chirurgii plastycznej.

Breather One

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Doświadczaliśmy trudności w dostawie podzespołów.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System do rehabilitacji oddechowej, umożliwiający leczenie m.in. astmy i POChP, oparty na grach sterowanych oddechem. System składa się z przenośnego urządzenia, które łączy się mobilnie z telefonem, komputerem, tabletem.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Na rynku dostępne są tylko stacjonarne, duże, mechaniczne urządzenia do rehabilitacji oddechowej, a nasz produkt umożliwia wygodną rehabilitację w warunkach domowych, wykorzystując interaktywne gry.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Urządzenie kupują osoby po przejściu zakażenia SARS Cov-2 oraz osoby chore na astmę i POChP (płatność jednorazowa), wykupując comiesięczną subskrypcję za dostęp do gier sterowanych oddechem.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące, Akceleratory, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Przede wszystkim rzetelne dane odnośnie chorób płuc wśród społeczeństwa.

CancerCenter

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://cancercenter.ai>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?
Rozwinęliśmy platformę dla histopatologii - <https://pathoplatform.cancercenter.eu> wraz z modulem dla oceny skali Gleasona w ocenie gruczola krokowego (prostaty) oraz narzędzie dla radiologii: radiology.cancercenter.eu.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid-19 na twój biznes.

Pandemia wymusiła konsultacje zdalne i zwiększyła zainteresowanie lekarzy i ośrodków leczniczych naszym rozwiązaniem.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, AI/machine learning, Dane medyczne, Edukacja, Diagnostyka onkologiczna.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Narzędzia dla wsparcia diagnostyki onkologicznej w:

- 1) histopatologii:
Platforma PathoPlatform (<https://pathoplatform.cancercenter.eu>)
PathoCam (<https://micro.cancercenter.ai>)
- 2) radiologii i onkologii (<https://radiology.cancercenter.eu>):
poprzez webowe narzędzia do analizy, anotacji, udostępniania preparatów histopatologicznych, zdjęć dicom (MRI, CT, PET) oraz algorytmy AI/uczenia maszynowe.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?



Mamy już wiele jednostek współpracujących, gotową platformę oraz narzędzie do digitalizacji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model subskrypcyjny za dostęp do platformy i algorytmów.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Indie.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Potencjał na komercjalizację oraz kontakty z lekarzami/instytucjami.

Cardiomatics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

W ciągu ostatniego roku pozyskaliśmy nowych klientów w Polsce i za granicą. Tym samym powiększyliśmy również zespół Cardiomatics. Stale rozwijamy nasze oprogramowanie, aby zaspokajać potrzeby rosnącej liczby użytkowników. Nastąpił u nas trzykrotny wzrost użytkowników.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Cardiomatics oferuje najnowocześniejsze, oparte na sztucznej inteligencji, cyfrowe analizy danych z holterowskich EKG. Dzięki Cardiomatics pracownicy służby zdrowia szybko otrzymują łatwy do odczytania raportów i korzystają z inteligentniejszych diagnoz i lepszych przepływów pracy. Jednak proces analizy Cardiomatics najczęściej wiąże się z koniecznością przyścia pacjentów do placówki medycznej i podłączenia Holtera. Podczas pierwszej fali pandemii znaczna część przychodni została zamknięta, a ruch analiz EKG zmniejszył się o ok. 50%. Na szczęście nie trwało to długo. Pacjenci szybko wracali, a lekarze wznowili badania EKG. Co więcej, mimo pandemii obserwujemy lepsze okoliczności do wdrożenia naszych rozwiązań i prowadzimy znacznie więcej analiz niż dotychczas. Pandemia koronawirusa spowodowała szybki wzrost akceptacji rozwiązań cyfrowych w systemie opieki zdrowotnej zarówno wśród pacjentów, jak i pracowników służby zdrowia. Cardiomatics to narzędzie automatyzujące proces diagnostyki kardiologicznej, zapewniające wysoką jakość analiz, dlatego lekarze coraz częściej decydują się na wykorzystanie naszego rozwiązania, aby móc przenieść zasoby ludzkie tam, gdzie są najbardziej potrzebne.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Cardiomatics to narzędzie oparte na AI, wspierające diagnostykę kardiologiczną. Pracownicy medyczni przez dedykowaną platformę online przesyłają sygnały EKG dowolnej długości, które są analizowane przez zaawansowane algorytmy. W wyniku tego automatycznie powstaje rzetelny raport, na którym lekarz może oprzeć dalszą diagnostykę.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Analiza sygnału EKG jest automatyczna i bardzo szybka. Użytkownik może przysłać sygnały z różnych urządzeń, bez konieczności instalowania dodatkowego oprogramowania na własnym komputerze.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Głównymi użytkownikami Cardiomatics są lekarze, usługa jest refundowana.

Model biznesowy: model subskrypcyjny (per urządzenie na miesiąc) oraz pay per use (za każdy wygenerowany raport).

Współpracujemy także z prestiżowymi ośrodkami naukowymi (Warszawski Uniwersytet Medyczny, Uniwersytet w Bazylei), które wykorzystują rozwiązanie Cardiomatics w swoich pracach badawczych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital, Inwestorzy, Uczelnie, Instytucje Finansujące.

Cardiomatics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Sprzyjające regulacje prawne związane z wymaganą certyfikacją na poszczególnych rynkach oraz korzystny dla lekarzy system refundacyjny.

Copernico Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.copernico.group



COPERNICO HEALTH
We care. We create.



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 – wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Covid-19 pozwolił naszemu startupowi na rozszerzenie portfela swoich usług oraz zdywersyfikowanie działań skupiających się przede wszystkim na wspieraniu prawidłowego rozwoju człowieka.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Wearables - nie wyroby medyczne, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne, Badania laboratoryjne, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, Edukacja, Rehabilitacja, Ginekologia, Żywność, Genetyka.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Z uwagi na charakterystykę startupów, nie możemy jeszcze określić wszystkich naszych projektowanych produktów/usług. Pod płaszczykiem Copernico Health powstały już 3 różne brandy: Asklepios Cure - skupiający się na problemie leczenia ran, za pomocą plastrów z technologią ASU, Steriproof - zapewniający bezpieczną dezynfekcję powierzchni, narzędzi i skóry człowieka oraz Lullaby - produkty z linii pediatrycznej, zapewniające zrównoważony rozwój niemowlęcia już od pierwszych dni jego życia.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Najcenniejszą wartością grupy technologicznej CH jest jego Zespół Naukowy. Cechuje nas ogromny szacunek dla dorobku krajowego i światowego w obszarze medycyny, które pozwalamy sobie rozwijać i uzupełniać o zaawansowane technologicznie i innowacyjne rozwiązania, które w znaczący sposób będą przekładać się na zwiększenie zdrowia pacjenta i funkcjonowania placówek medycznych. Jako jedyna firma w Europie prowadząca startup, prowadzimy tak szeroko zakrojone prace badawczo-rozwojowe, i zrzeszamy tak dużą grupę placówek naukowych. Na tle konkurencji wyróżnia nas przede wszystkim nasze holistyczne podejście do problemu opieki zdrowotnej, a nasza dbałość o detal i zadowolenie pacjenta są kluczowe. Kamieniem węgielnym naszej działalności ma stać się przede wszystkim misyjność i ratowanie ludzkiego życia.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Copernico Health z uwagi na szerokie spektrum budowania swojej Grupy Technologicznej, w poszczególnych segmentach swojej działalności, model i portfel klienta różnią się od siebie.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Regulatorzy, Akceleratorzy, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
30% zaangażowania finansowego.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, VC krajowe, Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Copernico Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Ludność, zapotrzebowanie na poszczególne produkty i usługi.

Covid Genomics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes

Pandemia zainicjowała rozwój naszego startupu, który jest bezpośrednio związany z COVID-19. Wspólnie z przyjacielem ze studiów założyliśmy startup, który pomaga laboratoriom oraz firmom farmaceutycznym konstruować lepsze testy RT-PCR oraz szczepionki mRNA. Dzięki naszym modelom AI które m.in. przewidują mutacje wirusa, możliwa jest konstrukcja testów oraz szczepionek o wyższej skuteczności.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, AI/machine learning, Dane medyczne, Badania laboratoryjne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym pierwszym produktem jest narzędzie do weryfikacji efektywności testu RT-PCR (danego poprzez podanie m.in. primerów, temperatury hybrydyzacji). Umożliwia ono sprawdzenie jak mutacje wirusa wpływają i jak będą wpływać na jego efektywność, czułość i swoistość. W niedalekiej przyszłości zamierzamy także wprowadzić system proponujący konkretne zmiany primerów, aby lepiej dostosować test do danego regionu geograficznego. Wirus SARS-CoV-2 mutuje inaczej w różnych regionach, dlatego najlepszym rozwiązaniem jest dostosowanie danego testu do małego regionu.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Uczenie maszynowe i AI dopiero pojawia się powoli w branży medycznej, tym bardziej genetyce. Naszym zdaniem ML i AI zrewolucjonizuje medycynę XXI wieku, tak jak statystyka zrewolucjonizowała medycynę XX wieku. Nikt obecnie nie rynku nie stosuje tak zaawansowanych modeli uczenia, a także nie posiada takiego dostępu do danych, które my mamy. To daje nam znaczną przewagę nad innymi firmami. Dodatkowo, posiadamy światowej klasy mentorów jak np. prof. Krzysztof Pyrc, prof. Henryk Michalewski, którzy pomagają nam w najlepszym zastosowaniu naszych modeli.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Końcowym użytkownikiem są firmy farmaceutyczne i laboratoria, które opracowują testy RT-PCR. Model jest subskrypcyjny, będą 3 różne wersje (różniące się funkcjami i ceną). Świadczymy te usługi oczywiście w modelu B2B.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Covid Genomics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Posiadamy podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Głównie wielkość rynku.

Data Lake

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 – wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Korzystnie - postęp cyfryzacji. Wzrost aktywności firm w internecie prowadzi do wzmocnionych akcji marketingowych, co wiąże się z ryzykiem compliance, w którym nasz produkt może pomóc.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Usługi dietetyczne, Biotechnologia, Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Dane medyczne, Blockchain, Badania laboratoryjne, Compliance.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

System oparty o technologię blockchain umożliwiający w bezpieczny i transparentny sposób przekazywanie, zarządzanie i wykorzystywanie danych wrażliwych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Zastosowanie technologii blockchain, wpływającej na zdecydowanie większe bezpieczeństwo i transparentność działalności. Współpraca z podmiotami zaufania publicznego, zwiększająca zaufanie do całego systemu (stworzenie zaufanej trzeciej strony zgodnie z wytycznymi UE). Szerokie spektrum zastosowań - od zgód marketingowych, przez dane medyczne pacjentów, kończąc na zgodności z RODO.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Użytkownicy: wszystkie podmioty zainteresowane zarządzaniem danymi wrażliwymi, przy jednoczesnej redukcji ryzyka compliance. Sprzedaż w modelu abonamentowym.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Warunki prawne w kwestii zarządzania danymi wrażliwymi.

Diagu.ai

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://diagu.ai>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

W projekcie Diagu uczestniczy wiele podmiotów medycznych oraz personelu medycznego. Pandemia COVID-19 miała wpływ na niewielkie opóźnienia w kontaktach między partnerami projektu walczącymi aktywnie na pierwszej linii frontu z Pandemą. Z drugiej strony część osób, Lekarzy przebywających na kwarantannach aktywnie wspierała rozwój naszego produktu wykorzystując "wolny" czas do wsparcia naszych celów i rozwoju rozwiązania.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczającą funkcjonalność aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Usługi dietetyczne, Telemedycyna, AI/machine learning, Dane medyczne, Badania laboratoryjne, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest system Diagu udostępniany poprzez Api, który umożliwia wykorzystanie uczenia maszynowego do predykcji diagnozy lekarskiej. Na podstawie danych laboratoryjnych pacjenta, tworzony jest raport medyczny dla lekarza, zawierający opisy poszczególnych wartości referencyjnych oraz sugestie chorób lub zalecenia dalszych badań.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Projekt skupia się na badaniach laboratoryjnych krwi, jednak wraz z rozwojem platformy, możliwe jest dołączenie kolejnych badań, które pozwolą na stworzenie lepszej predykcji. Wykorzystanie sztucznej inte-

ligencji, pozwala na zaobserwowanie powiązań pomiędzy poszczególnymi badaniami, które mogą pozostać niezauważone przez człowieka.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Nasz produkt uzupełnia wyniki badań laboratoryjnych o predykcję sztucznej inteligencji. Lekarz otrzymuje sugestie które skracają jego czas na podjęcie ostatecznej skutecznej diagnozy.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Skuteczność predykcji, umowy na sprzedaż rozwiązania, partnerzy projektu, działania międzynarodowe.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

UK, US, DE, PL, UA - rynki, nad którymi pracujemy obecnie i budujemy sieci kontaktów, partnerów i klientów.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Ukraina.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Sytuacja sektora medycznego, ilość potencjalnych klientów.

Diagu

diCELLa

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



diCELLa



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
4 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Odczuliśmy negatywny wpływ pandemii: utrudniony kontakt z klientami, a także brak chęci inwestycji w nowe innowacyjne produkty wśród klientów.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Medical devices, AI/machine learning, Dane medyczne, Blockchain, Badania laboratoryjne, Badania kliniczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

eCRF diCELLa Clinical Trials - jest to aplikacja webowa służąca do tworzenia i zarządzania CRF (case report form) dedykowana jest niekomercyjnym badaniom klinicznym wczesnych faz z dużym udziałem badaczy na etapie projektowania badania. diCELLa Image Service - jest to platforma do automatycznej analizy zdjęć w chmurze. Platforma zawiera dedykowane algorytmy przygotowane pod kątem wykorzystania w laboratorium. Dodatkowo świadczymy usługi w zakresie zaawansowanej analizy zdjęć i danych wykorzystującej najnowsze techniki uczenia maszynowego w celu eksploracji, klasyfikacji i predykcji danych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze rozwiązania webowe zabezpieczone są blockchainem. Rozwiązania AI osiągają znacznie lepsze wyniki oraz znacznie lepszą skuteczność.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

eCRF diCELLa Clinical Trials - płatność jednorazowa wraz z płatnością za utrzymanie w okresie trwania badania. Użytkownicy końcowi: sponsorzy badania, lekarze i badacze.

diCELLa Image Service - możliwość subskrypcji przez indywidualnych użytkowników. Licencjonowanie dla instytucji. Użytkownicy końcowi: naukowcy, laboranci.

Usługi w zakresie AI - wyceniane zależnie od problemu do rozwiązania.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Uczelnie, Instytuty Badawcze, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, VC krajowe, Programy Inkubacyjne, Akceleratorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Jesteśmy otwarci na dowolne rynki/kraje.

Doctor.Zone

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Doctor.Zone



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Przewidywaliśmy pandemię, dlatego część rozwiązań, o których myśleliśmy, planujemy wprowadzić szybciej w życie.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu, która posiada wystarczająco funkcjonalności, aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Lekarz wirtualny, konsultacje z lekarzem, wideowizyty, umawianie wizyt online, oprogramowanie dla lekarzy i klinik.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze rozwiązanie jest komplementarne, łączące również inne aplikacje medyczne na jednej platformie jako innowacyjny system operacyjny.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem, a kto płaci.

Zwykły użytkownik, lekarz, firmy, instytucje.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny, Azja, Afryka, Ameryka Południowa i Północna.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Decydujący jest potencjał danego rynku.

dr Poket

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
4 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Covid-19 był dla nas punktem zwrotnym. Ze względu na ograniczenia w poruszaniu się i wysoki współczynnik zakażeń i zgonów w Brazylii, gdzie sprzedawaliśmy urządzenia HealthPoint, zmodyfikowaliśmy w niewielkim stopniu ich funkcjonalności. Oprócz możliwości wydawania leków i suplementów, dostosowaliśmy nasze rozwiązanie tak, aby mogło wydawać maseczki, płyny do dezynfekcji oraz inne środki ochrony osobistej.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, usługi dietetyczne, telemedycyna, medical devices, AI/machine learning.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

dr Poket HealthPoint to mobilne, bezobsługowe apteki, wychodzące naprzeciw oczekiwaniom współczesnego świata. Pozwalają na wydawanie całych opakowań lub pojedynczych dawek leków w sterylnych kubeczkach medycznych do bezpośredniego spożycia. Dodatkowo, możliwe jest wydawanie środków ochrony osobistej oraz innych produktów. W tych szczególnie trudnych czasach rozszerzyliśmy nasze urządzenia o funkcjonalności wspierające bieżącą komunikację z mieszkańcami, możliwość bezdotykowego pomiaru temperatury pacjenta, a nawet przeprowadzenia konsultacji telemedycznej z lekarzem.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie nie ma na rynku urządzeń pozwalających na wydawanie pojedynczych dawek leków, w kubeczkach medycznych, do bezpośredniego przyjęcia. Nie wspominając już o nowoczesnych, rozbudowanych urządzeniach, wykorzystujących sztuczną inteligencję do diagnozy, wsparcia informacyjnego pacjentów, przeprowadzenia konsultacji. Obecnie na rynku rozwiązania, takie jak włoskie pharmashop24, rumuńskie pilotażowe wdrożenia maszyn wydających produkty lecznicze (ofresh), to zwykle maszyny vendingowe, nie różniące się niczym od znanych nam automatów na przekąski czy napoje. dr Poket HealthPoint to nie jest jedynie urządzenie wydające/sprzedające leki. Jest to część rozbudowanej platformy informującej o przeciwwskazaniach, niebezpiecznych interakcjach między lekami, przedstawiające pełną informację medyczną na temat wydawanych środków. Urządzenia przystosowane są do pomiaru temperatury, 40 calowy ekran multimedialny może pełnić funkcje edukacyjne, a działające samodzielnie urządzenia, mogą stanowić zdalne punkty pomocy medycznej dla szerokiej populacji ludzi, mieszkających z dala od wielkich ośrodków miejskich.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Potencjalni klienci: organizacje zdrowia publicznego, apteki, producenci suplementów, drogerie, firmy farmaceutyczne, szkoły i uniwersytety, biura, hotele.

Model biznesowy: Nasz obecny model biznesowy opiera się na dzierżawie urządzeń i długoterminowych subskrypcji obejmujących wdrożenie systemu, uzupełnianie produktów i konserwacji. Dodatkowo możliwa jest sprzedaż interesujących klienta danych statystycznych oraz prowadzenie akcji marketingowych za pośrednictwem urządzeń. Ceny zależą od rynku docelowego, ilości zamawianych urządzeń i niestandardowych funkcji zamówionych przez klienta - z wykorzystaniem platformy analitycznej, kamery z modulem AI itp. Wkrótce chcemy udzielić licencji na wytwarzanie urządzeń zewnętrznym producentom i skupić się wyłącznie na opracowywaniu większej liczby dodatkowych płatnych funkcji oprogramowania, generując lepsze przychody cykliczne. Obecnie, miesięczny koszt to około 250-500 USD miesięcznie za urządzenie, w zależności od lokalizacji, wymagań klienta lub liczby urządzeń.

dr Poket

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Uczelnie, inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy krajowych, granty z funduszy europejskich, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba partnerów / kontraktów / wydawanych produktów.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

USA, Brazylia.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Potencjalne zainteresowanie, nawiązane do tej pory kontakty, regulacje prawne.

EasyWound

Towarzystwo Naukowe

 <http://leczenieran.umed.pl>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
0 - wpływ negatywny.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczającą funkcjonalność aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Zaobserwowano dużą potrzebę środowiska medycznego, w tym pielęgniarek i lekarzy, a także studentów, pacjentów i ich opiekunów w zakresie popularyzacji wiedzy dotyczącej rozpoznania, diagnostyki i leczenia ran przewlekłych o różnej etiologii. Obecnie brak jest wytycznych, jasnych rekomendacji w zakresie leczenia ran.

Rany przewlekłe są kluczowym problemem starzejącego się społeczeństwa i rozpowszechniania się chorób cywilizacyjnych, takich jak cukrzyca wśród osób starszych. Wczesna interwencja, pielęgnacja i edukacja w zakresie ran pozwoli na zmniejszenie skali problemu, wzrost satysfakcji pacjentów i wyeliminowanie kosztów społecznych wynikających z nakładów na leczenie ran przewlekłych, w tym chirurgiczne leczenie i amputacje.

Aplikacja mobilna wspierająca kompleksowe działania diagnostyczno-terapeutyczne w postępowaniu z raną przewlekłą. Krok po kroku, w zależności od udzielanych odpowiedzi przeprowadza przez etap rozpoznania, diagnostyki pogłębionej i leczenia ran, zawiera komponenty edukacji pacjenta. Aplikacja jest dedykowana lekarzom, pielęgniarkom, studentom, pacjentom i ich opiekunom. Rekomendacje

dotyczące postępowania zostały opracowane przez zespół ekspertów Polskiego Towarzystwa Naukowego Leczenia Ran i Organizacji Opieki.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie nie ma na rynku takiego rozwiązania. Co więcej, może być skalowane do praktyki medycznej lub na potrzeby dydaktyczne, edukacji pacjentów i opiekunów do innych krajów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

1. Sponsorzy - w początkowym okresie planowane pozyskanie sponsorów, którzy będą lokowali swoje wyroby medyczne w leczeniu i pielęgnacji ran przewlekłych.
2. Premium - przyszły sposób monetyzacji uwzględniający możliwość wykupienia pakietu premium zawierającego więcej dostępnych ścieżek diagnostyczno-terapeutycznych dla innych jednostek chorobowych lub rozszerzonych pod względem informacji dodatkowych.
3. Sprzedaż aplikacji - na zasadach rynkowych zainteresowanej firmie na potrzeby lokowania ich produktów lub utworzenia produktu dla ich klientów lub sprzedaż jako moduł do istniejącej już aplikacji (np. iWound - opierający się wyłącznie na telekonsultacjach) lub sprzedaż na zasadach rynkowych, np. dla Narodowego Funduszu Zdrowia (tworzą samodzielnie podobne aplikacje dla pacjentów).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Uczelnie, Instytucje Finansujące, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

EDU-LEK

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością - Spółka kapitałowa

 <https://start.poz1.pl/>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes

Nie wpłynął, ponieważ startup rozpoczął działalność w czasach pandemii.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

AI/machine learning, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

POZycja Pierwsza – aplikacja webowa wspierająca pracę lekarza POZ/NPL w trakcie wizyty pacjenta poprzez przykładowe schematy postępowania w ponad 170 jednostkach chorobowych, gotowe recepty z nazwą handlową leku z dostosowanym dawkowaniem, zalecenia dla pacjenta gotowe do wydruku lub wysłania wiadomością email, wyszukiwarką chorób po słowach kluczowych i wiele innych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Produkt dostosowany do pracy bezpośrednio przy pacjencie, tworzony przez lekarzy praktyków podejmuje kwestie tylko istotne i pokazuje sprawdzone rozwiązania oparte o wytyczne oraz publikacje naukowe.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model opiera się o opłatę abonamentową lekarza – 1,3 lub 6 miesięczny dostęp odnawiany za pomocą szybkich płatności.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Obecnie nie współpracujemy z instytucjami.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba aktywnych użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Liczba lekarzy pierwszego kontaktu.

Evispine

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.evispine.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Pandemia Covid-19 znacznie zmniejszyła ilość kontaktów ze środowiskiem startupowym, ograniczyła możliwość udziału w wydarzeniach startupowych oraz kontakt z potencjalnymi inwestorami.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu, która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Medical devices, robotyka.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Produktem są innowacyjne implanty kręgosłupowe o zmiennej funkcjonalności dostosowane do indywidualnych pacjentów.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Implanty kręgosłupowe dostosowane do indywidualnych potrzeb związanych z konkretnym pacjentem pozwalające na znaczne skuteczniejsze leczenie przewlekłego uporczywego bólu kręgosłupa, zmniejszenie bólu pooperacyjnego i szybszy powrót do zdrowia po operacji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Klienci bezpośredni - szpitale, ośrodki chirurgiczne na całym świecie (zakupy jednorazowe, przetargi), dystrybutorzy medyczni, użytkownicy - specjaliści chirurgii kręgosłupa - neurochirurdzy, ortopedzi.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Inwestorzy, Instytucje Finansujące, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Poniżej 500.000 zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Rozwój technologii.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Wielkość rynku.

Farada

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://farada.eu>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Podczas pandemii nie odbywały się konferencje i spotkania firmowe, co ograniczyło promowanie naszego rozwiązania.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Robotyka.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Celem naszej firmy jest produkowanie i dostarczanie unikalnego w skali światowej systemu transportu medycznego drogą powietrzną, który pozwala zachować łańcuch chłodniczy. Transportem realizowane są w szczególności próbki krwi, worki z krwią, szczepionki, interferon, insulina, leki anafilaktyczne oraz niewielkie narządy takie jak np. nerka.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze drony jako pierwsze w Polsce przetransportowały próbki medyczne pomiędzy szpitalami oddalonymi ponad 65 km od siebie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Nie w pełni.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Wykorzystujemy opłatę za kilometr przetransportowanych próbek medycznych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Przedewszystkim prawo lotnicze.

FemiBox

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



FemiBOX



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Zwiększenie świadomości społecznej i instytucjonalnej w zakresie potrzeby rozwijania rozwiązań zapewniających jak najlepszą efektywność zdalnych konsultacji medycznych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Innowacyjne rozwiązanie FemiBox pozwala lekarzowi na przeprowadzenie zdalnego badania obrazowania ruchomości płodu, posiada system agregujący dane medyczne, jednocześnie obejmuje opieką dziecko i matkę. Pakiet składa się z następujących elementów: FemiWEB – platforma do telemedycyny położniczej; FemiAPP – spersonalizowana aplikacja wraz z elektroniczną kartą ciąży; FemiBAND – opaska monitorująca dobrostan kobiety; FemiVISION – domowe urządzenie USG.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie na rynku nie ma kompleksowego urządzenia medycznego, które pozwala lekarzowi na przeprowadzenie zdalnego badania obrazowania ruchomości płodu, posiada system e-karty ciąży agregujący dane medyczne od różnych specjalistów, jednocześnie obejmuje opieką dziecko i matkę.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Strategia biznesowa opiera się na dwóch modelach:

1. Współpraca z prywatnymi placówkami medycznymi oraz indywidualnymi praktykami lekarskimi (segment B2B) - leasing pakietu FemiBox.
2. Współpraca z kobietami w ciąży (segment B2C) - sprzedaż opaski monitorującej i sprzedaż subskrypcji aplikacji.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Instytucje Finansujące, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Poziom zaawansowania opieki medycznej dla kobiet w ciąży.

FindAir

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



findair.



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Opóźnienia i trudności w realizacji projektów badawczych oraz kontraktów z klientami, ale równocześnie większa otwartość na telemedycynę zaowocowała w nowymi klientami.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Medical devices, AI/machine learning.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
FindAir ONE.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Umożliwiamy monitoring w czasie rzeczywistym, a nie retrospektywny.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Użytkownicy: pacjenci z przewlekłymi chorobami płuc.

Klienci: szpitale, centra badawcze, platformy telemedyczne, sieci przychodni.

Forma płatności: jednorazowa oraz subskrypcja.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy europejskich, VC krajowe, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), Programy Inkubacyjne, Akceleratorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Kwestie regulacyjne, znajomość struktury rynku medycznego.

Geneme

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Nastąpił dynamiczny rozwój firmy poprzez: wprowadzenie nowych odpowiadających na potrzeby rynku produktów i usług, zwiększenie mocy produkcyjnych, zwiększenie zatrudnienia, znalezienie wielu nowych klientów krajowych i zagranicznych, a także partnerów biznesowych w kraju i za granicą. Znacząco również zwiększyły się obroty firmy.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Profil firmy oraz personel składający się głównie z polskich naukowców w okresie poprzedzającym pandemię pozwolił nam szybko i efektywnie odpowiedzieć na potrzeby rynku. Firma rozwinęła się w dwóch kierunkach - diagnostycznym oraz produkcyjnym. Geneme Labs - dział odpowiedzialny za diagnostykę pręźnie rozwinął część usługową i stał się jednym z większych laboratoriów diagnostycznych Covid-19 na polskim rynku. Dodatkowo naukowcy pracujący w GeneMe jako jedni z pierwszych w kraju opracowali i wprowadzili do obrotu najbardziej dokładne i rekomendowane przez WHO testy diagnostyczne wykrywające obecność wirusa SARS-CoV-2 metodą RT-PCR oraz szybkie testy przesiewowe FRANKD realizowane metodą RT-LAMP. Aktualnie firma rozwija sieć laboratoriów, równocześnie realizując produkcję i będąc dostawcą testów diagnostycznych na całym świecie.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Badania laboratoryjne, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Zestawy diagnostyczne do wykrywania obecności wirusa SARS-CoV-2: RT-PCR oraz szybki test przesiewowy FRANKD (RT-LAMP).

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Geneme jako jedna z niewielu firm na świecie, zajmujących się diagnostyką, jest samowystarczalna. Dzięki synergii pomiędzy działem R&D, produkcji i diagnostyki nasi naukowcy mogą zamieniać swoje pomysły w realne produkty, które dzięki możliwościom produkcyjnym jakie rozwinęliśmy w poprzednim roku mogą być wytwarzane na dużą skalę i sprzedawane na terenie całego świata. Wszystko, co zostanie opracowane i wyprodukowane, możemy także wprowadzić jako usługę dzięki posiadaniu sieci laboratoriów.

Produkcja na terenie polski oraz USA.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Pomysł na Geneme, który od samego początku przyświecał jej założycielowi Dawidowi Nidzworskiemu, opierał się na tym, aby zwiększyć dostępność diagnostyki genetycznej dla każdego pacjenta niezależnie od regionu świata w jakim się znajduje. Aktualnie rozwój firmy ma prowadzić do tego, aby na terenie kraju nasze laboratoria diagnostyczne mogły w przystępny sposób zaoferować takie badania każdemu, kto będzie ich potrzebował. Rozwój gałęzi produkcyjnej oraz poszukiwanie dystrybutorów na całym świecie daje nam nadzieje na to, że kiedyś nasze rozwiązania będą łatwo dostępne dla każdego. Testy diagnostyczne są kupowane przez inne laboratoria, dystrybutorów, a nawet rządy poszczególnych krajów. Modele sprzedażowe są odpowiednio dostosowywane do potrzeb konkretnego kontrahenta.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitale, Inwestorzy, Instytuty Badawcze.

Geneme

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, kraje arabskie i Afryka.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Zapotrzebowanie na produkty, regulacje rynkowe, wymogi dopuszczenia produktu na rynek.

Genomtec

Spółka akcyjna



GENOMTEC



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Wprowadziliśmy na rynek pierwsze produkty skierowane do segmentu laboratoriów diagnostycznych, kontynuując prace nad kluczowym rozwiązaniem POCT (Point-of-Care Testing) zbliżając je do procesu komercjalizacji.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia COVID-19 wyrzuciła życie gospodarcze do góry nogami. Wiele branż bardzo ucierpiało w czasie wiosennych lockdownów, obecnie również. Są też takie podmioty, które zyskują w tych trudnych czasach. Z naszej perspektywy pandemia koronawirusa wpłynęła na dynamiczny wzrost rynku badań molekularnych. Dodatkowo zaistniały okoliczności, które sprzyjały dywersyfikacji naszego biznesu. Dzięki posiadanej wiedzy i możliwościom byliśmy w stanie opracować i wprowadzić do sprzedaży ultraszybkie testy w technologii LAMP. Wzrosła także świadomość społeczeństwa. Obecnie trwająca pandemia ukazała rosnące zapotrzebowanie na urządzenia do przeprowadzenia analiz molekularnych. Również w miejscach, gdzie przebywa jednocześnie wiele osób, tj. szkołach, zakładach pracy czy lotniskach i dworcach. Naszym innowacyjnym rozwiązaniem Genomtec ID jesteśmy w stanie to zagwarantować. Dlatego zainteresowanie nami oraz naszym flagowym rozwiązaniem zdecydowanie wzrosło.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Medical devices, Badania laboratoryjne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

System POCT (Point-of-Care Testing) do genetycznej diagnostyki zakażeń. Oferujemy także laboratoryjne testy genetyczne w kierunku SARS-CoV-2.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Technologia SNAAT® (ang. Streamlined Nucleic Acid Amplification Technology), dzięki odpowiedniemu zaprojektowaniu systemu diagnostycznego, czyli połączeniu techniki LAMP z technikami mikroprzepływowymi oraz systemem bezkontaktowego grzania za pomocą fotonów, umożliwia przeprowadzenie izolacji, oczyszczania, zagęszczania materiału genetycznego wraz z izotermalną amplifikacją i detekcją specyficznych fragmentów DNA lub RNA patogenu w rekordowo krótkim czasie – nawet w 15 minut, przy skuteczności równej lub przewyższającej obecne techniki laboratoryjne PCR. To jest właśnie unikalność technologii SNAAT®, którą opracował i dalej rozwija Genomtec.

Dzięki zdolności techniki SNAAT® do multipleksowania (detekcji wielu celów diagnostycznych) na karcie mikroprzepływowej, w jednym badaniu diagnostycznym, może zostać wykrytych nawet do pięciu patogenów jednocześnie. Połączenie etapów izolacji, oczyszczania i zagęszczania kwasów nukleinowych przeprowadzanych z wykorzystaniem pasywnej karty mikroprzepływowej (brak wbudowanych elementów elektronicznych, elektrycznych) sprawia, że technologia SNAAT® umożliwia znaczące obniżenie limitu detekcji badanego kwasu nukleinowego przy jednoczesnym obniżeniu kosztów produkcji jednorazowych kart reakcyjnych. Znakomite parametry diagnostyczne, jak czułość, specyficzność i powtarzalność, osiągnięte przy zastosowaniu technologii SNAAT®, są połączone z odpornością procesu reakcji amplifikacji na inhibitory często obecne w próbkach biologicznych np. krew, leki itp. Dlatego też SNAAT® jest technologią wyjątkową, stworzoną z myślą o diagnostyce bliskiej pacjentowi (z ang. Point-Of-Care Testing, POCT).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model biznesowy zakłada licencjonowanie technologii bądź przejęcie operacyjne przez partnera branżowego.

Genomtec

Spółka akcyjna

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Instytucje Finansujące, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Giełda, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Poziom gotowości technologicznej.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne (np. dystrybucyjne).

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Przede wszystkim kwestie regulacyjne, szacowane poziomy przychodów oraz kwestie ochrony patentowej.

GlucoActive

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://gluco-active.com>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Dalszy rozwój technologii, pozyskanie nowych partnerów branżowych, rozbudowa zespołu o około 10 osób, realizacja 2 pilotaży korporacyjnych, rozpoczęcie i zakończenie eksperymentu medycznego, pozyskanie kilku nowych inwestorów prywatnych oraz funduszu VC.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
1 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Przez kilka miesięcy - brak możliwości oczekiwanego założenia spółki - oddziału w USA. Brak możliwości dogrania kolejnej rundy inwestycyjnej przez brak możliwości fizycznego spotkania i testów, co drastycznie ogranicza nasze możliwości, ponieważ nasz focus komercjalizacyjny to kraje wysokorozwinięte. Opóźnienia w dostawach sprzętu elektronicznego i optycznego. Drastyczne opóźnienia w przeprowadzeniu eksperymentu medycznego, na który czekało mnóstwo współpracujących podmiotów i przede wszystkim inwestorów. Przez lockdown i pandemię mieliśmy pół roku zastoju w badaniach na pacjentach. Wszystko to przełożyło się na opóźnienia w harmonogramie projektu. Zakażenia i kwarantanny osób z kluczowego personelu firmy, w tym CEO i CTO. Przymusowe przejścia na pracę zdalną, co w przypadku pracy nad hardwarem nie zawsze jest w pełni możliwe bez przestojów w pracy i harmonogramie projektu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, Wearables - nie wyroby medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

GlucoActive jest producentem innowacyjnej technologii przenośnych, bezinwazyjnych glukometrów wykorzystujących nowatorskie optyczne metody pomiarowe. Nasze urządzenia są przeznaczone do celów diagnostycznych, profilaktycznych, w trakcie leczenia cukrzycy oraz do zastosowań sportowych. Obecnie dysponujemy działającą technologią i urządzeniami w trakcie badań klinicznych. GlucoActive opracowało technologię bezinwazyjnego pomiaru stężenia glukozy we krwi.

Urządzenia w portfolio producenta:

- GlucoStation - urządzenie stacjonarne przeznaczone dla B2B, takich jak placówki medyczne, apteki, szpitale. Pozwala pacjentom mierzyć glikemię jedynie poprzez docięnięcie ręki do urządzenia.
- GlucoFit - przenośne urządzenie w postaci opaski umożliwiającej natychmiastowy i ciągły pomiar glukozy.
- GlucoWear - zegarek na rękę, który szybko, dokładnie i bezboleśnie mierzy poziom glukozy. Kluczowe cechy produktu to mobilność urządzenia, wygoda użytkowania, będzie on również mógł pełnić funkcje trackera sportowego, śledzić jakość snu oraz aktywności w ciągu dnia. Nasze rozwiązanie wykonuje pomiar bez konieczności klucia, bólu czy innych niedogodności. Automatyczny pomiar, trwający tylko sekundę, w czasie rzeczywistym zapisany na urządzeniu oraz w chmurze. Co również pozwala na zdalną kontrolę stanu pacjenta przez lekarza oraz w razie potrzeby zaproszenie go na wizytę.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze przewagi nad konkurencją:

- nieinwazyjny i automatyczny pomiar,
- brak potrzeby codziennego nakłuwania palców, znoszenia bólu oraz kontaktu z krwią,
- znaczne zwiększenie jakości życia ludzi chorujących na cukrzycę,
- jest to rozwiązanie telemedyczne, które pozwala na ograniczenie kontaktu pacjenta z lekarzem i zdalną diagnostykę - co jest niezwykle ważne choćby w dobie epidemii COVID-19.

Urządzenie ma szansę stać się pierwszym na rynku, gdyż dotychczas żaden z producentów nie prowadził do sprzedaży.

Produkt posiada bardzo duży potencjał rynkowy, ponieważ: rozwiązuje poważny problem społeczny związany z niskim komfortem życia ludzi chorych na cukrzycę. Ze względu na bardzo dużą ilość pacjentów chorych na cukrzycę (według WHO jest to 422 miliony pacjentów na świecie). Na rynku brakuje rozwiązań bezinwazyjnych - wszystkie

GlucoActive

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

obecne rozwiązania potrzebują kontaktu z krwią. Obserwujemy stopniowe starzenie się społeczeństwa na całym świecie. Widzimy rosnącą świadomość społeczną w zakresie profilaktyki zdrowotnej i przeciwdziałaniu cukrzycy, a także rosnącą wykrywalność cukrzycy i wzrost popularności innowacyjnych rozwiązań do monitorowania cukrzycy – np. nowe, półinwazyjne systemy CGM oferowane przez Freestyle Libre i Dexcom G6.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Nasz model biznesowy opieramy zarówno na licencjonowaniu technologii. Nasze produkty wprowadzane będą w wielu krajach jednocześnie, ze względu na współpracę z globalnymi partnerami z branży urządzeń medycznych. Chcemy wykorzystać rozbudowane sieci sprzedażowe, dystrybucyjne i marketingowe naszych partnerów komercjalizacyjnych, jednocześnie umożliwiając firmie skupienie się na dalszym rozwoju produktów i produkcji masowej urządzeń. Chcemy mieć wielu partnerów komercjalizacyjnych posiadających prawa wyłączności sprzedażowej na wybrane regiony, np. UE, USA, Azja.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), VC krajowe, Akceleratorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Dokładność pomiaru urządzenia.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Mamy podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Nasze produkty wprowadzane będą w wielu krajach jednocześnie, ze względu na współpracę z globalnymi partnerami z branży urządzeń medycznych. Chcemy wykorzystać rozbudowane sieci sprzedażowe, dystrybucyjne i marketingowe naszych partnerów komercjalizacyjnych, jednocześnie umożliwiając firmie skupienie się na dalszym rozwoju produktów i produkcji masowej urządzeń. Chcemy mieć wielu partnerów komercjalizacyjnych posiadających prawa wyłączności sprzedażowej na wybrane regiony, np. UE, USA, Azja.

GlukanMed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Przez cały rok realizowaliśmy projekt, mający na celu weryfikację koncepcji plastrów z beta-glukanem. Projekt zakończył się dodatkowo wytworzeniem instalacji, dzięki której będziemy mogli pozyskiwać beta glukan z owsa. Opracowaliśmy również formułę stabilnego rozpuszczania beta-glukanu z owsa.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pierwszy lock-down był wyzwaniem pod kątem realizacji pierwszej fazy projektów, również ze względu na to, że firmy z nami współpracujące zawieszały działania, próbując dostosować się do sytuacji związanej z pandemią.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Medycyna estetyczna/kosmetyki.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Jesteśmy na etapie weryfikacji pierwotnego pomysłu, jego ewaluacji. Realizacja projektu pozwoliła nam dostrzec szanse i zagrożenia dotychczasowego planu. Docelowo dążymy do tego, aby wytworzony produkt wspierał leczenie czerniaka skóry.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie nie ma na rynku firmy zajmującej się wykorzystaniem beta-glukanu pod kątem nowotworów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.



GlukanMed

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Nasz produkt przeznaczony jest dla osób w trakcie diagnostyki czerniaka skóry oraz dla wszystkich osób z postawionym rozpoznaniem. Można go będzie zakupić w aptece. Ilość zużytego produktu jest zależna od długości procesu diagnostycznego oraz leczenia.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Instytuty Badawcze, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Aspekty prawne, wskaźniki zachorowalności oraz świadomość społeczna dotycząca czerniaka skóry.

HealthBot

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.healthbot.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia Covid-19 wzmocniła realizację biznesu i jego kontekst biznesowy z uwagi na dostosowanie biznesu i funkcjonalności rozwiązania do aktualnych potrzeb rynkowych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

HealthBot to alternatywa dla niedroższych, telefonicznych kanałów komunikacji pacjenta z podmiotem leczniczym, powodujących frustrację pacjentów i stratę przychodu dla podmiotu leczniczego. HealthBot dostarcza i obsługuje kanały komunikacji dla podmiotów leczniczych takie jak Messenger, WhatsApp, chat przez stronę internetową z pełną integracją z systemem gabinetowym. Rozwiązanie posiada kilka funkcjonalności. Umożliwia uzyskanie przez pacjenta podstawowych informacji o pracy podmiotu leczniczego – zakresie usług, godzinach przyjęć i grafiku lekarzy, obsługuje rezerwację na wizytę, uzyskanie e-recepty oraz przeprowadzenie ankiet satysfakcji dla pacjentów. HealthBot to także zdalna diagnostyka, która umożliwia pacjentowi wskazanie objawów, a lekarzowi podjęcie wcześniejszych i sprawniejszych działań diagnostyczno-terapeutycznych,

a także wskazanie szybszych terminów wizyty na podstawie objawów. HealthBot to równocześnie edukacja i wsparcie koordynacji oraz ciągłości leczenia dzięki przekazywaniu pacjentowi odpowiednich komunikatów. Potrzeba jego wdrożenia została zweryfikowana poprzez badanie rynku, w tym badanie preferencji pacjentów do korzystania z takiego rozwiązania.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie nie ma na rynku takiego rozwiązania, które posiada tyle funkcjonalności przy jednoczesnej integracji z systemami gabinetowymi i zapewnia wsparcie dla różnych kanałów komunikacji pacjenta z podmiotem leczniczym. Rozwiązane może być skalowalne do innych krajów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Usługa będzie sprzedawana jako Software as a Service w ramach abonamentu bezpośredniego dla podmiotów leczniczych za subskrypcję miesięczną lub roczną. Miesięczne koszty będą wynosiły od kilkuset złotych miesięcznie, zależnie od wybranych modułów.

Grupę docelową określa liczba 21 665 podmiotów leczniczych POZ i AOS w Polsce oraz liczba pacjentów w Polsce wynosząca 38 382,6 mln osób, w tym liczba osób korzystających z Internetu – tj. 17 811,58 mln osób.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytucje Finansujące, Akceleratorzy, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

HealthBot
medical assistant

HealthBot

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Innowacyjność na tle rozwiązań istniejących na rynku oraz potwierdzona potrzeba rynku.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Poziom zaawansowania technologicznego innych podmiotów leczniczych i drożność ich kanałów komunikacji.

Helfio

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Wraz z całym zespołem zmieniliśmy kierunek rozwoju, skupiliśmy się na opracowaniu rozwiązania, które pomoże ludziom minimalizować czynnik ryzyka chorób układu krążenia poprzez zastosowanie spersonalizowanej terapii.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia tak naprawdę utwierdziła nas w przekonaniu, że kierunek, w którym zmierzamy, jest właściwy.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, AI/machine learning.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma, która analizując dane użytkownika pod kątem modyfikowalnych czynników ryzyka chorób układu krążenia, spersonalizuje terapie zdrowego stylu życia pod daną osobę i pomoże wspierać pacjentów w codziennym życiu.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy / Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Kompleksowa platforma, która łączy zdrowy styl życia ze zdrowiem użytkownika/pacjenta, personalizuje terapie zdrowego stylu życia w zależności od historii medycznej pacjenta.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Platforma będzie zarabiała na subskrypcji miesięcznej B2C i współpracy biznesowej B2B (placówki medyczne, zakłady pracy).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Kraje, w których choroby układu krążenia to istotny problem społeczny.

Helping Hand (marka)

Addictions.ai (właściciel marki)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Firma z jednoosobowej działalności gospodarczej została przekształcona w spółkę Addictions.ai Sp. z o.o. z planami przekształcenia wkrótce w spółkę akcyjną oraz wejścia na giełdę. Przeszliśmy z etapu MVP do etapu komercjalizacji. Rozszerzyliśmy zakres pomocy i wsparcia terapeutycznego o inne obszary/dysfunkcje psychiczne. Poza uzależnieniem od alkoholu, pomagamy również w obszarach: depresji, zaburzeń odżywiania, stanów lękowych, wsparcia pracownika, wsparcia dziecka. Dysponujemy zespołem własnych terapeutów, którzy przy wsparciu partnerów zewnętrznych (szpitali psychiatrycznych i jednostek akademickich) opracowują specjalne programy terapeutyczne pozwalające na kompleksową opiekę łączącą psychoterapię online ze zautomatyzowanymi funkcjonalnościami wspierającymi proces terapeutyczny oraz edukacją.

Rozwinęliśmy kompleksowe usługi dla pracowników dużych firm obejmujące programy terapeutyczne i dedykowane treści edukacyjne (teksty, video, webinary, podcasty etc.). Tworzymy programy interwencyjne dla firm i organizacji wdrażających masowe zwolnienia.

Wszystkim wdrażanym projektom towarzyszą równolegle prowadzone prace nad wykorzystaniem mechanizmów samouczących się (AI).

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia uwidoczniła istniejące od dawna problemy związane z kondycją psychiczną Polaków oraz spowodowała znaczne ich nasilenie. Rosnące potrzeby w tym zakresie dotyczą zarówno dorosłych, jak i dzieci. Wsparcia psychologicznego dla swoich pracowników poszukuje coraz więcej firm. Polacy należą do najbardziej zestresowanych społeczeństw. Straty pracodawców z powodu coraz większej liczby zwolnień spowodowanych problemami psychicznymi (w tym nasilającymi się pod wpływem pandemii) rosną. Zauważamy rosnące zainteresowanie firm pomocą psychologiczną dla swoich pracowników. Pod wpływem COVID-19 nasilają się problemy psychiczne wśród dzieci i młodzieży. Te grupy, szczególnie potrzebujące wsparcia, zwróciły naszą uwagę i zdecydowaliśmy się na rozszerzenie naszych obszarów terapeutycznych o „Wsparcia pracownika” i „Wsparcia dziecka”. Covid-19 spowodował również otwarcie terapeutów na nową formę prowadze-

nia psychoterapii i zintensyfikował badania nad skutecznością psychoterapii online. Wnioski płynące z tych badań wskazują na co najmniej porównywalną skuteczność tej formy psychoterapii z terapią stacjonarną. W przypadku niektórych grup społecznych, zwłaszcza podlegających wykluczeniu, terapia online stała się jedyną dostępną formą psychoterapii. Przewidujemy, że zmiany zainicjowane i przyspieszone przez pandemię, będą miały charakter trwały.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne, Edukacja, psychoterapia, wsparcie jednostek publicznych i prywatnych w zakresie rozwoju kanałów cyfrowych (telemedycyna).



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma do pełnego wsparcia zdrowia psychicznego.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Usługi świadczone przez naszych konkurentów w praktyce ograniczają się do bycia „marketplace” i dopasowywania terapeuty do problemu pacjenta. Nasza platforma daje pacjentowi kompleksowe wsparcie dostosowane do jego potrzeb: psychoterapię online z doświadczonymi specjalistami, wsparcie grupowe, narzędzia podtrzymujące motywację do zdrowienia, narzędzia do samokontroli podczas terapii oraz materiały edukacyjne poszerzające wiedzę o problemie i jego rozwiązaniach.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Helping Hand (marka) Addictions.ai (właściciel marki)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Business Model 1: B2C - pakiety subskrypcyjne dla użytkowników indywidualnych, płatne w cyklach miesięcznych.

Business Model 1: B2B2C - pakiety wsparcia psychologicznego dla pracowników firm, finansowane przez pracodawców.

Business Model 3: B2C Market Place - prowizja od terapii indywidualnych, pobierana po każdej sesji.

Business Model 4: B2G - programy dedykowane placówkom zdrowia publicznego oraz miastom.

Business Model 5: B2B White Label - rozwiązania cyfrowe dla prywatnych klinik psychiatrycznych i terapeutycznych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Potencjał rynku, dostępność terapeutów, konkurencja.

HigoSense

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://higosense.com/pl>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Jesteśmy w przededniu wejścia na rynek.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Telemedycyna stała się powszechna.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczającą funkcjonalność aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Higo to przełomowa usługa telemedyczna, która wprowadza nową definicję „wizyty lekarskiej”. Lekarze nie muszą już przyjmować pacjentów w gabinecie, bo dzięki Higo pacjenci sami będą zbierać dane medyczne o swoim stanie zdrowia.

Wizyta Higo zamiast zwykłej wizyty, nie tylko podczas pandemii, ale także w przypadku powszechnych chorób.

Pacjent jest w stanie w prosty, intuicyjny sposób pozyskiwać i przysyłać wysokiej jakości cyfrowe dane medyczne o stanie swojego zdrowia:

- Pomiar temperatury za pomocą bezkontaktowego termometru na podczerwień
- Osluchiwanie płuc, serca i brzucha (stetoskop cyfrowy)
- Obrazowanie gardła, ucha i skóry (kamera medyczna)

Następnie Higo wyśle wyniki do lekarza, który na ich podstawie postawi rozpoznanie. Pacjent otrzymuje rozpoznanie, informacje na temat dalszego postępowania, e-receptę, e-skierowanie lub e-zwolnienie lekarskie. Wszystko to w domu, bez konieczności bezpośredniego kontaktu, bez ryzyka infekcji.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Higo jest w stanie pobrać więcej badań fizykalnych. Higo dzięki swojej idei działania, jakości wykonywanych badań, intuicyjności użycia, zdecydowanie skraca czas na postawienie rozpoznania. Wg badań, lekarzowi zajmuje to średnio ok. 4 minut.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Pracujemy w modelu B2B2C. Płatność - subskrypcja.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytucje Finansujące, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Umowy dystrybucyjne w trakcie negocjacji.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Obecność prywatnych operatorów medycznych, obecność firm ubezpieczeniowych z zakresu ubezpieczeń zdrowotnych; zainteresowanie instytucji państwowych z szerszym dostępem do lekarzy GP.

Holo4Med

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.Holo4Med.com



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia była "iskrą", która przyczyniła się do powstania naszego startupu. W białostockiej grupie technologicznej TenderHut powstał produkt – Holo4Med. Aktualnie jest to już zarejestrowana spółka, która po niespełna pół roku przyniosła pierwsze przychody ze swojej działalności w 2020 r.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Wearables - nie wyroby medyczne, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, AR/VR.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Holo4Med oferuje oprogramowanie o tej samej nazwie, wykorzystujące możliwości Mixed Reality w telemedycynie oraz w usprawnieniu działania dydaktyki i pracy jednostek medycznych.

NAJWAŻNIEJSZE MOŻLIWOŚCI OPROGRAMOWANIA:

Wirtualna recepcja i wywiad medyczny

Recepcjonistka przy pomocy gogli wyposażonych w zestaw kamer i czujników może zeskanować dokument tożsamości, wprowadzając w ten sposób bezdotykowo dane do systemu i przypisując PESEL do karty pacjenta. Wywiad przeprowadzony przez personel medyczny także zostanie automatycznie wprowadzony do systemu, a lekarz przyjmujący pacjenta będzie miał komplet informacji niezbędnych do dal-

szej terapii. Takie rozwiązania ograniczają do minimum fizyczny kontakt z pacjentem usprawniając cały proces przyjmowania chorego.

Postępowanie medyczne

Lekarz podczas wizyty pacjenta z pomocą okularów Mixed Reality może skonsultować przypadek pacjenta, który przebywa u niego w gabinecie, zdalnie z lekarzem specjalistą – na przykład z dermatologiem. Technologia ta pozwoli lekarzowi specjalście przeprowadzić szczegółowy wywiad z pacjentem, zobaczyć zmianę skórą i wspólnie z lekarzem podjąć decyzję o dalszym leczeniu. Dodatkowo lekarz ma dostęp do pełnej dokumentacji medycznej pacjenta, włączając wyniki badań in vitro oraz diagnostyki obrazowej. Badania te są przedstawiane lekarzowi w postaci skumulowanych trendów.

Videokonsultacje na oddziałach szpitalnych włączając SOR

Możliwość skonsultowania przypadków chorobowych z lekarzami różnych specjalizacji przy pomocy gogli Mixed Reality, wraz z połączeniem z nowoczesnymi narzędziami diagnostycznymi, znacznie skraca czas w podjęciu dalszego postępowania medycznego. Zalecenia lekarza są automatycznie wprowadzane do systemu, a niezbędne dane, takie jak historia choroby, wyświetlają się lekarzowi przed oczami.

Wymiana danych – projekcja bezpośrednio z np. bloku operacyjnego, dająca możliwość transmisji pola widzenia wraz ze zintegrowanymi danymi medycznymi, zaznaczania obszarów i nagrania całości. Pomaga w konsultacjach medycznych oraz w procesie edukacji.

Pomoc dydaktyczna – przygotowanie scenariuszy medycznych w oparciu o aktualne dane pacjentów, pomoc w ocenie prawidłowości prowadzenia działań medycznych.

Pomoc w przygotowaniu zabiegów z wykorzystaniem integracji zaawansowanych programów medycznych wraz z ich wizualizacją.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Rozwiązanie Holo4Med obejmuje szeroki proces zarządzania danymi medycznymi na oddziałach szpitalnych. Pomaga przy szybkiej ocenie stanu klinicznego pacjenta, eliminacji błędów medycznych, przy zarządzaniu ruchem chorych na oddziałach SOR. Przyczynia się znacznie do poprawy bezpieczeństwa personelu medycznego oraz pacjentów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Holo4Med

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Odbiorcą naszego rozwiązania są: Szpitale Kliniczne i Specjalistyczne, Centra Edukacji Medycznej, Oddziały Medycyny Ratunkowej, sieci Ambulatoryjne, poradnie o dużym ruchu pacjentów. Użytkownikami końcowymi rozwiązania jest personel medyczny (lekarze, pielęgniarki). Rozwiązanie sprzedawane będzie w modelu SaaS.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny, Skandynawia.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Poziom opieki zdrowotnej.

HomeDoctor

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://homedoctor.pl>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Wzrost biznesu 200% i rozwój portfolio, pozyskanie finansowania w rundzie A, ekspansja międzynarodowa.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

7 – wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pozytywny wpływ na rozwój biznesu B2B i nowych partnerstw. Negatywny wpływ na realizację wizyt domowych dla pacjentów, pozytywny wpływ na skalę realizacji usług telemedycznych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Usługi medyczne w formie telekonsultacji, wizyt domowych oraz wizyt stacjonarnych, realizowane dla pacjentów własnych oraz klientów firm ubezpieczeniowych, konsultacje lekarskie z dowozem leków do drzwi pacjenta, abonamenty medyczne.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Wysoka dostępność lekarzy (24/7/365), technologia geolokalizacji, pozwalająca na skrócenie czasu dotarcia lekarza do pacjenta, kanały dystrybucji, nowatorski model operacyjny, szybkość realizacji usługi, operational excellence, oferta end-to-end dla pacjenta.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model biznesowy opiera się na 2 komplementarnych komponentach: B2B2C – obsługa klientów firm ubezpieczeniowych i centrów medycznych, kupujących realizację usług medycznych w formie subskrypcji lub jednorazowej płatności;

B2C – sprzedaż usług medycznych do klientów bezpośrednich w modelu fee-for-service oraz abonamentowym.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), VC zagraniczne, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Potencjał strategiczny.

Human Biome Institute

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.human-biome.com



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

1 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Rozwój biznesu zakładał uruchomienie sprzedaży do szpitali, placówek ochrony zdrowia. W związku z zamrożeniem wszelkiej aktywności pro-sprzedażowej, przetargowej oraz skoncentrowaniu się placówek ochrony zdrowia wyłącznie na leczeniu pacjentów z COVID znacząco wyeliminowano leczenie wszelkich innych schorzeń, nawet potencjalnie zagrażających życiu. Pacjenci byli przesuwani do leczenia ambulatoryjnego i celem większości placówek było osiągnąć doraźne ustąpienie objawów, bez stosowania najskuteczniejszych metod leczenia, jeżeli te wymagałyby hospitalizacji. Wobec tego planowana sprzedaż, pomimo oczywistego istnienia zapadalności i chorobowości na poziomie co najmniej ubiegłorocznym, grupa pacjentów hospitalizowanych znacząco się zmniejszyła, a pacjenci poddawani zostali przewlekłym terapiom nastawionym na objawowość.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Biotechnologia.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Preparaty mikrobioty jelitowej, w przyszłości żywe bioterapeutyki, personalizowane koktajle probiotyczne, konsorcja bakteryjne (LBP).

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Własne badania naukowe w dziedzinie, zaplanowany plan R&D w zupełnie nowej dziedzinie, opartej o własne doświadczenia i wyniki, profesjonalizm i rozwój. Szczegóły po podpisaniu NDA w razie chęci inwestowania.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt kupują podmioty lecznicze, profesjonaliści medyczni, w przyszłości pacjenci. Końcowym odbiorcą jest pacjent - szeroka grupa populacyjna.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, sam rynek polski jest obiecujący.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Powszechność możliwości zastosowania terapii.

IC Solutions

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.icsolutions.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Okazało się, że w czasie pandemii szczególnie ważne jest, żeby eliminować papier w szpitalach, bo przekazywanie go z rąk do rąk może się wiązać z transmisją wirusa. To sprawiło, że nasze rozwiązanie jest wdrażane w wielu placówkach służby zdrowia.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Dane medyczne, dokumentacja medyczna.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy rozwiązanie do prowadzenia wszelkiego rodzaju elektronicznej dokumentacji medycznej, także tej podpisywanej przez pacjenta, jak na przykład zgody pacjenta. Osiągamy to przy pomocy długopisów cyfrowych bądź tabletów do wypisywania i podpisywania dokumentacji.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Przede wszystkim oferujemy platformę, dzięki której można podpisywać dokumenty na dowolnym urządzeniu elektronicznym, które to umożliwia - laptopy (np. Microsoft Surface), tablety (np. iPad), elektroniczne urządzenia do podpisywania (np. Wacom), długopisy cyfrowe na papierze. Nasze usługi są zintegrowane z praktycznie wszystkimi autorami oprogramowania HIS w Polsce (np. CGM, Asseco, Comarch).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Obecnie poszukujemy lepszego modelu biznesowego, gdyż obecny nie jest dla nas satysfakcjonujący. Nasz produkt kupuje szpital w modelu płatności jednorazowym za licencję (i/lub sprzęt) oraz ma utrzymanie, które jest procentem od wartości licencji.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), VC krajowe, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak, ale są one minimalne w kontekście wielkości spółki i przychodów z wdrożeń.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Decydującym czynnikiem jest poziom informatyzacji służby zdrowia.

iCare (należący do AICARE)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.i-care.pl

iCare



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Podczas pandemii Covid -19 nastąpił wzrost świadomości odnośnie potrzeby telemedycyny i innych wspierających opiekę medyczną narzędzi.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja WEB + mobile, wspierająca opiekę koordynowaną nad pacjentami przewlekle chorymi oraz seniorami w ich domach.

Osiągnięcie dobrej jakości opieki zintegrowanej jest uznaną trudnością w wielu systemach opieki zdrowotnej na świecie. Projekt iCare ma na celu stworzenie narzędzia usprawniającego życie i pracę opiekunów osób palatywnie chorych tak aby w jak najlepszy sposób zapewnić pacjentowi multidyscyplinarną opiekę domową. Dostęp do istotnych danych dotyczących zdrowia pacjenta tj. ilość podanych płynów i pokarmów, podane leki, wykonane czynności higieniczne czy procedury medyczne oraz koordynowanie odwiedzin, zakupów i wydatków, może wesprzeć osoby zaangażowane w codzienną opiekę nad osobą chorą nawet jeśli sprawują ją na odległość.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze rozwiązanie oprócz standardowych funkcji aplikacji telemedycznych tj. zdalne konsultacje czy elektroniczna dokumentacja medyczna, ma na celu głęboką analizę danych zasilających aplikację i na tej podstawie tworzenie modeli predykcyjnych, które z wyprzedzeniem będą informowały o możliwości wystąpienia pewnych zdarzeń

krytycznych tj. udary, zawały czy omdlenia. Predykcja chorób i zdarzeń oraz informowanie opiekunów z wyprzedzeniem jest wartością, która bezpośrednio wpłynie na jakość i bezpieczeństwo życia pacjentów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model biznesowy oparty jest na abonamencie korzystania z aplikacji (opiekunowie rodinni zaangażowani w opiekę oraz personel medyczny). Zakładamy również współpracę na poziomie instytucjonalnym (hospicja, domy opieki, szpitale) oraz rządowym (NFZ).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Rozwinięta świadomość i kultura o opiece senioralnej.

iCast Medical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Pomimo trudnej sytuacji związanej z pandemią Covid-19, startupowi udało się wzmocnić swoją pozycję na rynku medycznym, zdobywając nowe punkty dystrybucji detalicznej i rozszerzając swoją współpracę na publiczne i niepubliczne jednostki opieki zdrowotnej. W poprzednim roku zaangażowaliśmy się w projekty edukacyjne kadry medycznej, organizowane przez specjalistyczne stowarzyszenia - szczególnie w dziedzinie diabetologii, flebologii, chirurgii i ortopedii. Obecnie bierzemy czynny udział w Ogólnopolskim Kursie Leczenia Ran Polskiego Towarzystwa Leczenia Ran (2021), uczestnicząc w czynnej edukacji personelu medycznego na temat innowacyjnych rozwiązań mających znaczący wpływ na procesy leczenia.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

4 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia Covid-19 wpłynęła przede wszystkim na możliwość wykonywania codziennych czynności, jak chociażby personalne wizyty w jednostkach medycznych. Niemożność osobistej prezentacji usługi czy systemu znacząco przedłuża czas możliwości nawiązania współpracy i wdrożenia oferty.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Platforma internetowa (marketplace), Edukacja, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Promujemy i wdrażamy koncepcje leczenia oparte na innowacyjnych alternatywach do usztywnień gipsowych - #Smartgips. Koncentrujemy się przy tym na zapewnieniu pacjentowi maksymalnie bezpiecznej

drogi powrotu do zdrowia, oferując sprawdzone na najbardziej wymagających rynkach medycznych świata produkty i koncepcje wspomagające proces leczenia. Skupiamy się na 95% czasu leczenia, w którym pacjent przebywa poza jednostkami medycznymi i rehabilitacyjnymi, oferując poza najwyższym bezpieczeństwem, maksymalny możliwy komfort w tym trudnym dla pacjentów czasie (HOME CARE). Myśląc kompleksowo o drodze powrotu do zdrowia, udostępniamy pacjentom multimedialne instrukcje i propozycje ćwiczeń rehabilitacyjnych, które pacjent może wykonywać w warunkach domowych, przyspieszając tym samym aktywny powrót do pełnego zdrowia.

Naszą najnowszą usługą skierowaną do pacjentów pourazowych i pooperacyjnych jest niedawno uruchomiony Punkt Przegipsowań #Smartgips, gdzie oferujemy zamiast tradycyjnego gipsu ortopedycznego lub lekkiego na innowacyjne smartgipsy, a także oferujemy profesjonalny dobór butów odciążeniowych stosowanych w Zespole Stopy Cukrzycowej (ZSC).

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Zgodnie z naszym pierwotnym założeniem oferujemy tylko produkty i usługi, które są innowacyjne na polskim rynku medycznym, jak np. Punkt Przegipsowań #Smartgips, gdzie można bezpiecznie po przebytej konsultacji, zamienić tradycyjny opatrunek gipsowy na komfortowy i chociażby wodoodporny #smartgips. Jest to całkowicie nowa usługa, która jest uzupełnieniem i niejako rozwinięciem dotychczasowej oferty sklepów medycznych/ortopedycznych oferujących sprzedaż/wydawanie ortez i produktów medycznych. Oferta ta jest skierowana do pacjentów komercyjnych, którzy chcieliby zamienić swój tradycyjny, niewygodny opatrunek gipsowy na komfortowy i bezpieczny #Smartgips, który umożliwia każdorazowy dostęp do urazu, czy chociażby rozpoczęcie rehabilitacji dużo wcześniej niż w tradycyjnej drodze leczenia (gips + orteza).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Nasz model biznesowy oferuje różne możliwości współpracy: od franczyzowej (Punkt Przegipsowań #Smartgips) do bezpośredniego zaopatrywania specjalistycznych jednostek medycznych, czy klienta detalicznego - sklep internetowy, punkt stacjonarny.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Kliniki, Prywatna Praktyka Lekarska, Instytuty Badawcze.

iCast Medical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Jesteśmy zainteresowani poznaniem możliwości współpracy i dofinansowania naszego start up'u.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba partnerów.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale nie wykluczamy takiej możliwości po uprzednim zbadaniu potrzeb i możliwości.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Prawo, łatwość komunikacji i poziom życia społeczeństwa danego kraju.

Infermedica

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://infermedica.com>

 **Infermedica**



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia COVID-19 mocno wpłynęła na rynek usług medycznych, przyspieszając procesy digitalizacji w ochronie zdrowia, a przez to zwiększając również zapotrzebowanie na rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji i telemedycyny, takie jak nasze. Z drugiej strony, całkowicie zmieniła sposób w jaki pracujemy. Wcześniej aktywnie uczestniczyliśmy w eventach branżowych spotykając się z klientami na całym świecie. Obecnie nie mamy takiej możliwości, co zmusza nas do poszukiwania nowych kanałów dotarcia. Zmienił się również system organizacji pracy wewnątrz firmy, od marca 2020 cały zespół całkowicie przeszedł w tryb pracy zdalnej.

Ta nowa rzeczywistość stawia przed nami wiele wyzwań, ale pomimo przeciwności staramy się dostrzegać szanse i możliwości na dalszy rozwój. Tuż przed ogłoszeniem pandemii, jako firma technologiczno-medyczna z wieloletnim doświadczeniem we wdrażaniu rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji do wstępnej diagnozy i triage pacjentów, postanowiliśmy pomóc przeciążonym pandemią COVID-19 systemom ochrony zdrowia. W kwietniu 2020 r. wypuściliśmy narzędzie oceniające ryzyko zakażenia SARS-CoV-2 na podstawie zgłaszanych objawów. Aplikację COVID-19 Risk Assessment opartą na wytycznych WHO stworzyliśmy w zaledwie trzy tygodnie, wykorzystując całe zasoby firmy. Przez pierwsze miesiące pandemii z pomocą narzędzia, które zostało zaimplementowane przez ponad 450 organizacji, w tym Ministerstwo Zdrowia w Polsce i na Ukrainie, wykonano ponad 1,5 miliona wywiadów.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, AI/machine learning, Blockchain.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy platformę do wstępnej diagnozy medycznej i do triage, która umożliwia optymalizację ścieżki pacjenta poprzez skierowanie go po odpowiednią pomoc, w odpowiednim czasie (pozostanie w domu, wizyta u specjalisty, konsultacja telemedyczna, czy pilna potrzeba zgłoszenia się na SOR).

Obecnie głównym rozwiązaniem Infermedica jest tzw. symptom checker, który umożliwia pacjentom wzięcie udziału we wstępnym wywiadzie medycznym. Sztuczna inteligencja sugeruje najbardziej odpowiednie działanie, które należy podjąć w danym przypadku. W zależności od nasilenia objawów, zaleceniem może być wizyta lub wezwanie lekarza, samoopieka lub wizyta na oddziale ratunkowym. Infermedica pomaga pacjentom w podejmowaniu najodpowiedniejszych decyzji dotyczących ich objawów, a jednocześnie pozwala firmom opieki zdrowotnej zaoszczędzić pieniądze, upewniając się, że pacjenci wymagający leczenia korzystają z odpowiednich usług.

Do tej pory z naszej platformy skorzystało ponad 7 milionów użytkowników na całym świecie; współpracujemy z ponad 70 firmami, w tym z Allianz Worldwide Partners, Microsoft, Global Excel, Médis, PZU Zdrowie, Sana Kliniken, czy Everyday Health.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasza platforma dostępna jest w formie API, co umożliwia stworzenie własnego rozwiązania w oparciu o nasz silnik do wstępnej diagnozy. Dodatkowo, oferujemy 18 wersji językowych, co umożliwia pomoc szerokiemu gronu pacjentów na całym świecie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Działamy w obszarze B2B, B2E, B2G i oferujemy nasze produkty w modelu subskrypcyjnym. Nasze rozwiązania kierujemy do systemów ochrony zdrowia, sieci szpitali, klinik, firm telemedycznych, oraz ubezpieczycieli zdrowotnych. Użytkownikiem końcowym przeważnie jest pacjent.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Systemy ochrony zdrowia, Ubezpieczyciele medyczni, Firmy IT, Szpitale.

Infermedica

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE – w szczególności rejon DACH, oraz USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wielkość i struktura rynku oraz gotowość do wdrażania innowacyjnych rozwiązań z zakresu digital health.

jakszczepic.pl

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



jakszczepic.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Sprofesjonalizowaliśmy naszą działalność zakładając sp. z o.o., a także rozszerzyliśmy naszą rozpoznawalność i liczbę użytkowników.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

W czasie epidemii wiele dzieci miało ograniczony dostęp do szczepień, co spowodowało wiele opóźnień w procesie szczepień. Fakt, że wiele nowych dzieci zaczęło potrzebować indywidualnych kalendarzy szczepień, sprawił, że wielu nowych lekarzy skorzystało z naszego narzędzia.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Tool IT - samodzielna aplikacja IT.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aktualnie miliony dzieci w Europie nie są poprawnie zaszczepione. Przyczyną są często błahе sytuacje takie jak zapominalstwo rodziców czy zagraniczne podróże w czasie terminów szczepień. W czasie epidemii koronawirusa problem drastycznie wzrósł, ponieważ zamknięcie przychodni spowodowało opóźnienia w szczepieniach u wielu dzieci. W takiej sytuacji dla dziecka musi być przygotowany indywidualny terminarz przyszłych szczepień, aby zachować pełną skuteczność i bezpieczeństwo. Niestety jego ręczne stworzenie wymaga doświadczonego lekarza, który weźmie pod uwagę wiele czynników i będzie dysponował przynajmniej kilkunastoma minutami czasu. Takich lekarzy jest niewielu, więc w efekcie dostęp do indywidualnych kalendarzy jest ograniczony w przypadku dzieci spoza dużych miast i z mniej

majątnych rodzin. Dlatego też postanowiliśmy stworzyć aplikację jakszczepic.pl, dzięki której każdy lekarz i pielęgniarka może w niecałą minutę wygenerować indywidualny kalendarz szczepień dla dziecka zgodny z najnowszą wiedzą naukową.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Od początku tworzenia jakszczepic.pl myśleliśmy o zdobywaniu rynków zagranicznych. Dlatego stworzyliśmy uniwersalne algorytmy, które łatwo przystosować do wytycznych obowiązujących w innych państwach. Aktualnie wprowadzamy naszą aplikację na rynek USA (catchvax.com), jesteśmy więc pierwszym tego typu narzędziem na świecie, które obsługuje więcej niż jeden kraj.

W porównaniu do tradycyjnego ręcznego tworzenia terminarzy szczepień naszą główną przewagą jest dostępność i prostota użycia, dzięki czemu każdy lekarz i pielęgniarka mogą zaplanować optymalne terminy szczepień dla dziecka.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Oferujemy model subskrypcyjny (miesięczny/roczny). Aplikacja działa w modelu freemium, gdzie część opcji jest darmowa, a część płatna. Użytkownikiem i kupującym są lekarze i pielęgniarki. Dodatkowo planujemy czerpać przychody z zamieszczanych reklam.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitalе, Uczelnie, Akceleratory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wielkość rynku oraz zainteresowanie na rynku tematyką optymalizacji procesu szczepień.

Kroton

Osoba fizyczna prowadząca działalność



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Realizowaliśmy mniej zamówień i otrzymywaliśmy mniej zapytań o nasze usługi.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Medical devices, Edukacja, Symulacja medyczna.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Trenażery do nauki laparoskopii i endoskopii.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze produkty charakteryzują się wyższą jakością odzwierciedlenia ludzkich tkanek i narządów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Użytkownikami oraz płatnikami są szpitale, centra symulacji medycznej oraz uczelnie medyczne.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Zysk.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Głównie rynek zbytu na nasze produkty.

MedApp

Spółka akcyjna



MedApp

TWORZYM PRZYSZŁOŚĆ MEDYCYN



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Rok 2020 to najlepszy okres w historii naszej spółki. Covid zmusił nas do przyspieszenia rozwoju naszych aplikacji, zwłaszcza związanych ze wsparciem pracy lekarzy umożliwiając im diagnostykę i wsparcie procesu leczenia w sposób zdalny, w tym naszej aplikacji CarnaLife System oraz CarnaLife Holo. Pomimo Covidowych ograniczeń pozyskaliśmy kolejne Przychodnie i Szpitale. MedApp wypracował rekordowe przychody ze sprzedaży wypracowując wynik netto wyższy o 187% względem 2019r. Nasze technologie i usługi są odpowiedzią na wyzwania, przed którymi stanęła medycyna w obliczu koronawirusa, tj. przede wszystkim ograniczony dostęp do wizyt lekarskich i badań diagnostycznych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, AR/VR, Dane medyczne, Edukacja, Analiza Big data, Holografia 3D.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

MedApp to notowana na NewConnect spółka technologiczna, której innowacje rewolucjonizują sposób, w jaki można leczyć i ratować ludzkie życie. Firma oferuje unikalne rozwiązania softwarowe, wspomagające diagnostykę obrazową i usługi medycyny cyfrowej nowej generacji. Pierwszym produktem wprowadzonym przez spółkę na rynek był CarnaLife System. Jest to zaawansowana platforma medycyny cyfrowej, która umożliwia lekarzowi ocenę i monitorowanie stanu zdrowia pacjentów z różnymi schorzeniami oraz zdalne przeprowadzanie kon-

sultacji o dowolnej porze dnia i w dowolnym miejscu. W zależności od wskazań medycznych pacjenci będący pod opieką personelu wykorzystującego platformę CarnaLife System, mierzą poziom glikemii, ciśnienie tętnicze krwi, wykonują badanie EKG, pomiar temperatury, pulsoksymetrię, itp. Platforma umożliwia także zbieranie danych dotyczących samopoczucia oraz innych parametrów związanych z monitoringiem objawów neuropsychiatrycznych.

CarnaLife Holo to innowacyjna technologia trójwymiarowej wizualizacji obrazowych danych medycznych, wspierająca planowanie i przeprowadzanie inwazyjnych zabiegów chirurgicznych. Z pomocą gogli HoloLens 2 firmy Microsoft lekarz widzi w przestrzeni rzeczywistej trójwymiarowy hologram odzwierciedlający strukturę obrazowanego obszaru anatomicznego. Użytkownik może wchodzić w interakcję z wyświetlanym hologramem, między innymi obracając go, skalując, przemieszczając, czy też wchodząc we wnętrza struktur anatomicznych - przy pomocy gestów i komend głosowych, bez utraty sterylności i konieczności współpracy z dodatkowym technikiem. Gogle stanowią pomocniczy, interaktywny ekran dostępny podczas planowania zabiegu oraz w dowolnym miejscu sali zabiegowej, w każdym momencie jego trwania. Aplikacja CarnaLife Holo jest między innymi wykorzystywana w obszarze radiologii interwencyjnej, kardiologii, onkologii oraz ortopedii.

MedApp rozwija także innowacje, które wspierają kształcenie personelu medycznego. Dzięki aplikacji HoloComm wykorzystującej zasoby chmurowe, analiza wybranych modeli anatomicznych przedstawionych jako hologramy powoduje, że nauka anatomii i patomorfologii jest bardziej efektywna. Aplikacja umożliwia wyświetlanie różnego kontentu równocześnie. Mogą to być trójwymiarowe modele, pliki pdf, filmy czy nagrania audio, z którymi użytkownik może wchodzić w interakcję. HoloComm jest stworzone do szkolenia i edukacji lekarzy, studentów medycyny oraz kierunków pokrewnych takich jak fizyka medyczna, rehabilitacja czy inżynieria biomedyczna oraz wszystkich innych kierunków posiadających w programie studiów anatomie, patomorfologię lub zajęcia kliniczne. Obecne funkcjonalności, tj.: możliwość zdalnej współpracy z praktycznie dowolną liczbą uczestników, wyświetlanie modeli 3D (pliki FBX / STL), obrazów (JPG / PNG), plików PDF, filmów (MP4) i modeli wolumetrycznych (DICOM), możliwość rysowania w przestrzeni 3D i dodawania adnotacji, przesyłanie zdjęć z kamery HoloLens i komunikacja głosowa, sprawiają, że aplikacja oprócz przeznaczenia medycznego może służyć do sprzedaży, nauczania, egzaminowania, prezentacji, projektowania.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Oferowane przez MedApp rozwiązania wyróżniają się na tle konkurencji zakresem oferowanych funkcjonalności, jak również szybkości ich

MedApp

Spółka akcyjna

wdrożenia i możliwością dostosowania do oczekiwań poszczególnych użytkowników (zarówno w kontekście CarnaLife Holi, CarnaLife System jak i HoloComm). Aplikacje medyczne posiadają Certyfikację CE IIb umożliwiając ich wykorzystanie w UE, na Bliskim Wschodzie czy Afryce. Wykorzystywane przez MedApp rozwiązania technologiczne umożliwią spółce współpracę z liderami rynku z obszaru MedTech, m.in. Microsoft (MedApp posiada status MRPP Partner oraz Silver Partner), Johnson&Johnson oraz GE HealthCare.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

W przypadku aplikacji medycznych naszym klientem są szpitale/Centra medyczne/Przychodnie, a użytkownikiem systemów – personel medyczny oraz pacjenci. Dla aplikacji dedykowanych edukacji klientami są ośrodki edukacyjne, Uniwersytety a odbiorcami kadra naukowa oraz uczestnicy zajęć (w tym również studenci).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), Giełda, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne (np. dystrybucyjne).

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Niemcy, Kraje Zatoki Perskiej.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Posiadany certyfikat CE II B.

Medbot

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.medbot.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia Sars-CoV2 zwiększyła zakres świadczeń medycznych w ramach telemedycyny. Dotyczyło to przede wszystkim wykorzystania kanału telefonicznego. Jednocześnie możemy mówić o wzroście gotowości wdrożeniowej placówek opieki medycznej dla systemów telemedycznych, a także oswojenie pacjentów z brakiem fizycznej obecności lekarza podczas świadczenia.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, AI/machine learning, Dane medyczne, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Rozwiązania głosowe, w tym systemy prowadzenia dialogu, w zakresie obsługi pacjenta (voiceboty, inteligentni asystenci) oraz automatyzacji procesów diagnostycznych i podejmowania decyzji. Inne systemy oparte na technologii przetwarzania języka naturalnego wykorzystywane w opiece medycznej.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze rozwiązania charakteryzuje:

- logika biznesowa naszych projektów oparta jest na unikatowym połączeniu wiedzy medycznej, rozumowania klinicznego oraz optymalizacji doświadczenia użytkownika;
- wypracowane rozwiązania są efektem synergii wiedzy i doświadczenia interdyscyplinarnego zespołu specjalistów z zakresu komunikacji medycznej, w tym lekarzy praktyków, specjalistów w zakresie NLP i automatyzacji procesów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model biznesowy zakłada sprzedaż naszych produktów do placówek opieki zdrowotnej w formie abonenckiej (SaaS, on premise).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Poniżej 500.000 zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Wskaźnikiem sukcesu na aktualnym etapie jest rosnąca ilość pozyskanych zbiorów danych, w tym korpusów tekstowych.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Lingwistyczne.

Medcases Wirtualny Pacjent

Spółka jawna

 <https://medcases.pl>

Medcases 



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Covid-19 nie miał większego wpływu na nasz biznes. Prawdopodobnie zwiększyła się świadomość wśród przedstawicieli Uczelni Medycznych konieczności posiadania nowoczesnych rozwiązań. W przypadku naszego startupu innowacja dotyczy dostępności do pacjenta i praktykowania medycyny z każdego miejsca na Ziemi.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

AI/machine learning, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja wirtualnego pacjenta, dostarczająca studentom medycyny i lekarzom bezpieczne środowisko do efektywnej nauki medycyny opartej o problem.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasza aplikacja umożliwia rozmowę z wirtualnym pacjentem, badanie fizyczne odwzorowujące ciało człowieka z możliwością audiowizualizacji oraz leczenie pacjentów czego nie oferuje żadne dostępne na rynku rozwiązanie. Dodatkowo nasz system wspieramy rozwiązaniami sztucznej inteligencji, co również jest innowacją w tego typu aplikacjach.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Końcowym użytkownikiem aplikacji B2C są studenci medycyny i lekarze, a model opiera się zarówno o subskrypcje miesięczne lub roczne, jak i o płatności jednorazowe. W przypadku aplikacji B2B odbiorcą naszej aplikacji są Uczelnie Medyczne, a modelem sprzedaży jest licencja czasowa.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Retencja.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Kanada, Australia, Irlandia.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Zwracamy uwagę na język urzędowy, początkowo skupiamy się na krajach anglojęzycznych, później planujemy kolejne języki: niemiecki, hiszpański, włoski, francuski.



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Zamknięcie granic, a także ograniczenie wydarzeń branżowych ograniczyło bezpośrednie formy dotarcia do klienta praktycznie do zera. Spotkania face to face dotychczas były główną formą pozyskiwania leadów.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, Platforma internetowa (marketplace), Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oprogramowanie dla placówek medycznych w zakresie EDM (Elektroniczna Dokumentacja Medyczna), obrazowania oraz zarządzania pracą placówki, a także urządzenie ginekologiczne - Wideokolposkop VC HD-1000.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Oprogramowanie: funkcja obrazowania z większości dostępnych urządzeń diagnostycznych, która pozwala na nagranie badania i dokładną analizę obrazu klatka po klatce. Szereg narzędzi planimetrycznych dostępnych w programie, które pozwalają na oznaczenie niepokojących elementów. Specjalistyczny moduł FC/LS, dedykowany okulistom,

który pozwala na porównywanie wykonanych badań i wspomaga diagnozę. Niedługo dostępny będzie również moduł rejestracji online dla placówki, dzięki któremu pacjenci będą mogli rejestrować się do danej placówki 24/7 oraz polepszy doświadczenie związane z rejestracją. Urządzenie: bardzo dobry stosunek jakości do ceny, opcja podłączenia dodatkowego monitora- możliwość omówienia z pacjentką badania w trakcie jego trwania; kolorowe filtry, które nakładane są na żywo na obraz z kamery i pomagają dostrzec zmiany niewidzialne gołym okiem. Możliwość indywidualnego dopasowania urządzenia do potrzeb placówki.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkty kupują placówki medyczne (od prywatnych gabinetów, przez prywatne centra specjalistyczne, po publiczne szpitale). Płatność za licencję jest jednorazowa. Dodatkowo można wykupić subskrypcję roczną na pakiet aktualizacji i wsparcia technicznego. Użytkownikami końcowymi naszych rozwiązań są głównie lekarze specjaliści, ale również personel medyczny (rejestratorzy/-rzy, asystentki/-ci, pielęgniarki/-rze oraz położne).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 500.000 zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Zysk.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Dostajemy pojedyncze zamówienia z zagranicy bezpośrednio od użytkowników końcowych. Posiadamy jednego stałego dystrybutora w Australii.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Głównie zbliżone standardy, łatwo dostępna lokalizacja, ujednolicone prawo w UE.

Medical Cloud

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
COVID-19 pokazał nam że, przyjęty model biznesowy pracy zdalnej idealnie wpasowuje się w realia obecnego funkcjonowania biznesu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Giełda badań radiologicznych – innowacyjna e-usługa realizowana przez system informatyczny zbudowany w architekturze trójwarstwowej; implementacja elektronicznego rynku obrotu pojedynczych opisów badań lub kontraktów na pakiety profesjonalnych konsultacji badań radiologicznych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Obecnie na rynku krajowym (polskim) działa kilkadziesiąt firm, które prowadzą zdalny opis badań radiologicznych. Do najbardziej popu-

larnych zaliczyć można Voxel, LUXMED Diagnostyka, Tomma czy Euriadiagnostic. Obecnie każdy z dostawców na rynku wymaga zakupu własnego oprogramowania i działa tylko w jednej określonej jednostce i pozwala na dostęp do jednej placówki. Oprogramowanie takie pozwala na odczyt oraz opis badań. Zaproponowane przez nas rozwiązanie nie ogranicza w żaden sposób liczby ośrodków i wykonawców opisujących badania. Dodatkowo giełda badań będzie aplikacją webową, która nie będzie wymagała zakupu dodatkowych komponentów komputerowych, a żeby ją uruchomić, będzie potrzebny komputer bądź laptop normalnej klasy. Korzystanie z platformy będzie bezpłatne. Opłaty będą ponoszone za zakup opisu danego badania lub kontraktu na pakiety badań.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Dostęp do systemu będą mogły uzyskać dwie grupy. Pierwsza z nich to placówki medyczne jak szpitale, przychodnie, kliniki oraz prywatne jednostki, które realizują badania dla pacjentów i potrzebują opisów tych badań. Druga grupa to lekarze radiolodzy lub przedsiębiorstwa zatrudniające radiologów.

Dostęp do platformy webowej dla placówek medycznych będzie bezpłatny i nie będzie wymagał zakupu licencji. Przychód będzie generowany przez zakup konkretnego opisu zdjęcia badania dla pacjenta. Aby zapewnić elastyczność opłat na platformie będzie dostępnych kilka form płatności: online, karta kredytowa oraz tradycyjny przelew opłacany na zasadzie proformy/przedpłaty, który umożliwi także skorzystanie z algorytmów giełdy po zasileniu indywidualnego konta rozliczeniowego placówki. Zakładamy stworzenie systemu płatności, który wpłaty od podmiotów leczniczych będą zamieniane na tokeny. Pula tokenów rozliczana będzie na poszczególne zlecenia do opisanych badań. Nie będą one traciły wartości w czasie, ani nie będą przypisane na konkretny okres. Każde z badań będzie miało przypisaną wagę tokenów, która przy wygenerowaniu zlecenia automatycznie jest pobierana z puli. Z wpłat od jednostek medycznych będzie wydatkowane wynagrodzenie dla radiologów opisujących badania. Platforma będzie generowała zysk z marży naliczanej od zakupu konkretnego badania. Dokładne estymacje cenowe dotyczące przychodów zamierzamy przygotować w trakcie dodania wersji demo oraz przy pomocy testów i ich statystycznych wartości wydanych przez placówki medyczne.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Inwestorzy, Instytuty Badawcze, Akceleratorzy, Inkubatory.

Medical Cloud

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy europejskich, Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Łatwość przeniesienia i komercjalizacji platformy.

Medical Inventi

Spółka akcyjna



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia wpłynęła na naszą działalność kilkutorowo. Ograniczyła możliwość zakończenia w planowanym czasie realizowanych badań klinicznych, wydłużając okres rekrutacji pacjentów. Niedobory kadrowe u partnerów biznesowych spowodowały opóźnienia w nabyciu i uruchomieniu linii technologicznej do produkcji wyrobu w skali przemysłowej, a wywołane epidemią ograniczenia w funkcjonowaniu szpitali wymusiły odłożenie w czasie planowanej kampanii marketingowej i masowej sprzedaży wyrobu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Medical devices.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

FlexiOss® to innowacyjny bioaktywny kompozyt kościocząsteczek. Stanowi on oryginalne rozwiązanie w zakresie nowoczesnych preparatów implantacyjnych III generacji pod kątem składu biogodnego z tkanką kostną, bioaktywności, wpływu na regenerację tkanki kostnej i wspomaganie procesu rekonstrukcji kości oraz poręczności chirurgicznej i sprężystości. Jest innowacją produktową w skali rynku światowego, o czym świadczy chociażby międzynarodowa ochrona patentowa. Pod względem składu i właściwości jest podobny do tkanki kostnej, charakteryzuje się biogodnością, bioaktywnością i nietoksycznością. Z powodu wysokiej i zróżnicowanej porowatości może stanowić rusztowanie dla komórek osteogennych pochodzących ze ścian ubytku kostnego oraz dzięki wysokiej reaktywności jonowej (bioaktywności) może znacząco wpły-

wać na proces rekonstrukcji kości. Jest materiałem wchłaniającym płyny (m. in. krew, osocze, roztwory leków), dzięki czemu może pełnić rolę nośnika substancji biologicznych, a zwłaszcza leków przeciwbakteryjnych, co pozwala ograniczać systemowe stosowanie antybiotyków w okresie okołozabiegowym. Implant FlexiOss® wykazuje własności sprężyste, dobrą poręczność chirurgiczną, w stanie wilgotnym można go podczas zabiegu dopasowywać do pożądanego kształtu. Jest podatny na indywidualne dopasowanie do wymiarów (kształtu) uzupełnianego ubytku w trakcie operacji poprzez cięcie lub zginanie. Dzięki swej spistości nie przemieszcza się i nie wydziela z miejsca wszczepienia. Łatwość jego stosowania, tj. formowania, cięcia i wypełniania ubytków kostnych, daje dużą swobodę osobie operującej, pozwalając wypełnić ubytki dużych rozmiarów o nieregularnym kształcie. Ta poręczność chirurgiczna oraz możliwość nasączania materiału roztworami leków (np. antybiotyków) oraz krwią pacjentów (działanie hemostatyczne) spotkała się z dużym zainteresowaniem badanej grupy lekarzy. Dzięki swoim właściwościom biokompozyt może ułatwić pracę lekarzom prowadzącym niejednokrotnie wielogodzinne operacje. Kompozyt nie zawiera składowych odzwierzęcych w przeciwieństwie do wielu komercyjnych biomateriałów na bazie kolagenu zwierzęcego. Dodatkowo preparat może być nasączany substancjami przeciwbakteryjnymi i/lub sprzyjającymi wzrostowi tkanek, stanowiąc rusztowanie dla osteoblastów. Z punktu widzenia pacjenta FlexiOss® daje możliwość prawidłowej odbudowy tkanki kostnej, małego ryzyka zakażenia i odrzutu gojenia, uniknięcia uczuleń i ognisk zapalnych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Charakteryzuje się on trzema głównymi wyróżniającymi go cechami:

- Pierwsza z nich to poręczność chirurgiczna (czyli wygoda dla chirurga ze względu na elastyczność zapewniającą możliwość kształtowania oraz dokładnego dopasowywania do kształtu i rozmiarów ubytku). Inne preparaty hydroksyapatytowe wykorzystywane w medycynie aplikowane są w formie proszków, granulek i kształtek, i są nieporęczne chirurgicznie (niewygodne).
- Drugą cechą jest ogromnie rozwinięta powierzchnia właściwa fazy ceramicznej (charakteryzująca się znaczną mikroporowatością), której konsekwencją jest znaczący stopień adsorpcji jonów z płynów otaczających wszczep i przyspieszona mineralizacja (tzw. bioaktywność), która sprzyja intensyfikacji kostnienia implantu in vivo.
- Zminimalizowanie ryzyka zanieczyszczenia wirusowego oraz ryzyka powstawania reakcji immunologicznych dzięki zastosowaniu polimeru cukrowego.

Medical Inventi

Spółka akcyjna

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Ostatecznym odbiorcą FlexiOss® będą pacjenci, natomiast potencjalnymi klientami będą oddziały chirurgiczne (szpitale, kliniki) i lecznice weterynaryjne oraz centra chirurgii stomatologicznej. Implanty kośćczastępcze są szeroko stosowane w ośrodkach szpitalnych oraz klinikach specjalistycznych. Dziedziny, w których stosuje się implanty syntetyczne (do których należy kompozyt kośćczastępczy FlexiOss®) obejmują chirurgię traumatologiczną, ortopedyczną, neurochirurgię, chirurgię plastyczną, chirurgię szczękowo-twarzową i periodontologię. Model sprzedaży będzie zależał od obsługiwanego rynku. Rynek ortopedyczny w Polsce Medical Inventi S.A. planuje zaopatrywać bezpośrednio poprzez Przedstawicieli Medycznych. Rynek stomatologiczny będzie komercjalizowany przez Strategów Dystrybucyjnych i będzie obsługiwany przez dedykowaną osobę w Dziale Sprzedaży. Sprzedaż zarówno w zagranicznym rynku ortopedycznym, jak i w rynku stomatologicznym, będzie oparta o Dystrybutorów lokalnych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Uczelnie, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Rosnąca liczba ośrodków stosujących wyrób+pozyskany kapitał na dalszy rozwój wyrobu (wkład własny do projektów grantowych) i sprzedaży.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, tzw. kraje arabskie.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Możliwość wykorzystania przewag konkurencyjnych wyrobu, wielkość rynku, aspekt regulacyjny, ochrona patentowa.

Medicalls

(należący do spółki Tel-Med)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



 www.medicalls.eu



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Firma pozyskała inwestora i na jego zlecenie zaprojektowała i zbudowała specjalne, samoczyszczące, bezpieczne obiekty medyczne przeznaczone do pobierania wymazów oraz mobilne laboratorium do analizy próbek. Pandemia znacząco wpłynęła na zmianę podejścia podmiotów działających na rynku usług medycznych, co spowodowało spore zainteresowanie naszymi rozwiązaniami telemedycznymi.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, medical devices, robotyka, mobilne obiekty medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Mobilne moduły telemedyczne spełniające medyczne warunki sanitarne. Moduły mogą być wykorzystywane jako miejsca: obsługi pacjentów z udziałem personelu medycznego, konsultacji telemedycznej, poboru próbek diagnostycznych oraz do analizy wyników badań. Najnowszym rozwiązaniem jest Box telemedyczny - obiekt wolnostojący, umożliwiający uruchomienie punktu diagnostyki medycznej w każdej przestrzeni. Box ułatwia przeprowadzenie zdalnej konsultacji lekarskiej wraz z przeprowadzeniem badań i pomiarów takich parametrów jak: masa ciała, ciśnienie, EKG, temperatura, wysycenie krwi tlenem, a także umożliwia wykonanie testu na grype czy badania osłuchowego.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Oferujemy unikatowe rozwiązanie na rynku polskim. Tworzymy rozwiązania i system dostarczania usług medycznych poza tradycyjnymi kanałami dystrybucji z wykorzystaniem najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych i informatycznych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

W ramach sektora B2B sprzedajemy nasze moduły do podmioty medycznych, które chcą poszerzyć zakres oferowanych usług. Pracujemy również nad propozycją produktów dla klientów indywidualnych zdolnych do korzystania z zaawansowanych rozwiązań telemedycznych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi), wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie jak największej liczby zamówień na produkty.

Medicalls (należący do spółki Tel-Med)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne, dokumenty o współpracy, a także zamówienia na kilkanaście produktów.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Rosja, Ukraina, kraje z Zatoki Arabskiej.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wielkość i zainteresowanie produktem na danym rynku.

medICE

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

9 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia koronawirusa dobitnie pokazała, jak ważna jest szybkość reakcji oraz wymiana doświadczenia pomiędzy lekarzami i pracownikami ochrony zdrowia.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne, Edukacja, Komunikacja pomiędzy przedstawicielami sektora zdrowia (głównie lekarzami).



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

MedICE to narzędzie do komunikacji wśród uczestników sektora healthcare. Narzędzie umożliwi szybką konsultację pacjentów, ułatwi zasięgnięcie drugiej opinii i podniesie kompetencje przy jednoczesnym zwiększeniu efektywności czasowej i kosztowej, wpisując się tym samym w koncepcję Value Based Healthcare (VBHC). Rozwiązanie to będzie szczególnie przydatne w rzadkich, trudnych, bądź nagłych przypadkach. Ułatwi demokratyzację dostępu (zero waste) i stanowić będzie m.in. odpowiedź na problem niewystarczającej infrastruktury w ochronie zdrowia.

MedICE to kompatybilne narzędzie:

- aplikacja do konsultacji między specjalistami (szybka, prosta, wygodna, bezpieczna), umożliwiająca wymianę informacji w wolnej chwili lekarza (zero waste) za pomocą video, audio, obrazu, pliku, tekstu; na komputery, smartfony i tablety;
- platforma wiedzy z agregatem kluczowych informacji branżowych, zawierająca profesjonalne materiały uwzględniające preferencje



użytkownika, zagregowaną bazę wydarzeń i sieć kontaktów (łączenie wspólnych uczelni itp. wzorem amerykańskiego narzędzia, które odniosło ogromny sukces wśród lekarzy).

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Rozwiązanie medICE jest projektem innowacyjnym, wyczerpującym zakres stosowania innowacji procesowych i produktowych. Na dzień dzisiejszy brakuje na rynku jednolitego na poziomie krajowym podobnego rozwiązania – natomiast potrzeba konsultacji medycznych w sektorze ochrony zdrowia jest bardzo duża. Tworzona w ramach projektu inteligentna platforma komunikacji i wiedzy specjalistycznej dla przedstawicieli sektora wykorzystywać będzie technologię sztucznej inteligencji (AI) i mechanizmu machine learning (ML) do wsparcia procesu automatyzacji wyszukiwania i współdzielenia wiedzy medycznej w narzędziu. Produkt medICE jest narzędziem z dziedziny med-tech i wykorzystuje innowacyjne rozwiązania z obszaru sztucznej inteligencji, machine learning, telekonsultacji i przetwarzania danych.

Zastosowane innowacje mają zasięg krajowy i europejski, a na pewnych płaszczyznach - także światowy.

Rozwój rynku usług medycznych oraz skali skomplikowania poszczególnych zagadnień diagnostycznych - terapeutycznych powoduje wytworzenie dużych ilości informacji. Brakuje na rynku jednolitych formatów kodyfikowania i gromadzenia danych.

Tym samym pojawia się potrzeba wdrożenia i zastosowania zdalnych narzędzi umożliwiających komunikację zawodową pomiędzy lekarzami oraz pozostałymi uczestnikami rynku medycznego, umożliwiających sprawną i adekwatną wymianę wiedzy i informacji. Wzrasta potrzeba dialogu pomiędzy wszystkimi uczestnikami systemu ochrony zdrowia, która nakierowana jest na jego usprawnienie i zwiększenie efektywności.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

B2B (w przyszłości możliwa wariacja B2B2C. Zakłada się model freemium (bezpłatny dostęp dla lekarzy) oraz zróżnicowane strumienie pochodzące m.in. z modelu subskrypcyjnego, ale też opartego o dostęp do raportów, reklamę wewnętrzną, marketing usług.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Partnerstwa i podobna specyfika rynku ochrony zdrowia.

Medidesk

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



medidesk⁷



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Rok 2020 dla Medidesk był rokiem przełomowym, z globalnego kryzysu związanego z pandemią wychodzimy zdecydowanie wzmocnieni i przygotowani na dalszą ekspansję - zarówno jeśli chodzi o rynek polski, jak i rynki zagraniczne.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia wpłynęła na życie każdego z nas. Z perspektywy biznesu, główna zmiana wynikała z ograniczenia możliwości przemieszczania się, spotkań. Dlatego też spotkania z Klientami przeniosły się głównie do online. Ale nie tylko - udało się to, co wcześniej wydawało się bardzo trudne - a więc wdrożenie i uruchomienie aplikacji realizowane na odległość, szkolenia prowadzone zdalnie, czy webinary edukacyjne dla grupy docelowej - managerów, właścicieli placówek medycznych, osób pracujących na rejestracji i odpowiadających za zarządzanie rejestracją.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Edukacja, Obsługa pacjenta.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medidesk to aplikacja SaaS dedykowana branży medycznej. Kompleksowe narzędzie do obsługi oraz analizy zgłoszeń pacjentów napływających różnymi kanałami kontaktu - telefon, e-mail, formularz kontaktowy na stro-

nie www. Pozwala na efektywne zarządzanie placówką medyczną, monitoring wskaźników biznesowych i wszystkich kanałów marketingowych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Aplikacja Medidesk, jako jedyne takie narzędzie webowe na rynku, kompleksowo analizuje ruch przychodzący i wychodzący podmiotu leczniczego, z kanałów komunikacji takich jak telefon, e-mail, formularze online. Narzędzie pozwala monitorować natężenie ruchu telefonicznego, skuteczność pracy rejestracji medycznej, skuteczność kampanii marketingowych, tematykę spraw z jakimi zgłaszają się pacjenci. Właściciel podmiotu medycznego lub manager odpowiedzialny za zarządzanie pracą rejestracji może na bieżąco (online) z dowolnego miejsca z dostępem do internetu analizować wskaźniki biznesowe w placówce medycznej.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Aplikacja Medidesk dedykowana jest rejestracji medycznych podmiotów ochrony zdrowia, szpitalom i placówkom medycyny estetycznej, stomatologii czy rehabilitacji. Usługa realizowana jest w modelu abonamentowym (uzależnionego od liczby użytkowników aplikacji oraz wielkości rejestracji placówki medycznej). Oprócz samego wdrożenia aplikacji oraz przeszkolenia personelu placówki, w zakresie funkcjonalności aplikacji, realizujemy badania potencjału pracy działu rejestracji oraz szkolimy zespoły w zakresie skutecznej rejestracji oraz sprawnej obsługi klienta.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitalne, Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Medidesk

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Specyfika rynku placówek medycznych, potrzeby klientów, konkurencja, potencjał danego rynku.

Mediguard

Spółka akcyjna



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

W ciągu ostatniego roku główny produkt spółki został mocno rozwinęty, a dzięki temu dostępna obecnie i wdrożona w wielu placówkach medycznych Platforma Telemedyczna Mediguard bez wprowadzania istotnych zmian może być wykorzystana do masowego monitorowania stanu zdrowia osób, również w walce z pandemią COVID-19. Zaprojektowana na potrzeby krajowej architektury systemu może obsłużyć od 200 tysięcy do kilku milionów kont użytkowników/pacjentów, gotowych do działania w ciągu tygodnia od uruchomienia projektu. Całość wdrożenia i szkolenia odbywa się zdalnie.

W ostatnich miesiącach system został wyposażony w wiele dodatkowych funkcjonalności, które udoskonaliły zdalną diagnostykę, teleopiekę i monitoring w warunkach szpitalnych lub domowych stanu zdrowia pacjentów.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Wydarzenia ostatnich miesięcy mają istotny wpływ na funkcjonowanie Mediguard oraz postrzeganie rozwiązań telemedycznych w środowisku medycznym. Mając bezpośredni kontakt z lekarzami z niepokojem obserwujemy negatywne jej skutki dla całej gospodarki. Jednocześnie zaistniała sytuacja spowodowała duży wzrost zainteresowania narzędziami do zdalnego monitorowania pacjentów wśród podmiotów medycznych. Masowe wdrożenie zdalnej diagnostyki i telekonsultacji jest obecnie szansą na kontrolowanie rozwoju epidemii. Bardzo ważnym aspektem jest też zapewnienie bezpieczeństwa lekarzom poprzez minimalizowanie bezpośredniego kontaktu z osobami zarażonymi wirusem. Rozwiązania telemedyczne są najbardziej efektywną metodą badań przesiewowych i automatycznego wskazywania, na podstawie automatycznie gromadzonych danych o stanie zdrowia, osób wymagających interwencji lekarza. Mamy bardzo dużo zapytań w zakresie współpracy od podmiotów, które mają świadomość, jak dużym wsparciem oraz oszczędnością czasu i środków może być umiejętne zastosowanie telemedycyny w praktyce. Musimy sobie uświadomić, że telemedycyna to nie tylko zdalna komunikacja między lekarzem, a pacjentem. Zastosowanie telemedycyny daje możliwość wczesnej diagnostyki chorób, umożliwia skuteczną profilaktykę zdrowotną. Poza tym wpływa na wzrost efektywności leczenia dzięki większej liczbie informacji o stanie zdrowia pacjenta. Dotyczy to nie tylko

ludzi już chorych, ale również zdrowych, gdzie monitoring stanu zdrowia może ratować życie ludzi w różnym wieku, szczególnie w obecnej sytuacji pandemii - szczególnie teraz telemedycyna może mieć zastosowanie we wszystkich obszarach szeroko rozumianej medycyny i potrzebna jest do ratowania zdrowia i życia, wykrywania chorób, leczenia i rehabilitacji. Dodatkową naszą rolą w obecnej sytuacji jest edukowanie wszystkich środowisk z tego zakresu, aby wdrażanie telemedycyny nie rodziło już wątpliwości i oporu przed innowacyjnymi zmianami, ale przynosiło jak najszybciej korzyści w ochronie zdrowia i życia. Ważne jest to, że obecnie Platforma Telemedyczna Mediguard bez wprowadzania istotnych zmian może być wykorzystana do masowego monitorowania osób w walce z pandemią COVID-19.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Głównym produktem spółki jest rozwijana od kilku lat Platforma Telemedyczna Mediguard jako uniwersalne narzędzie do zdalnego monitorowania oraz gromadzenia wielu typów danych medycznych pacjentów, ich automatycznej analizy oraz prezentowania w czytelnej formie personelowi nadzorującemu lub medycznemu. W komunikacji z osobami monitorowanymi/pacjentami wykorzystywane są aplikacje mobilne współpracujące ściśle z platformą telemedyczną. Aplikacje bezpłatnie instalowane na indywidualnym smartfonie użytkownika/pacjenta, poza podstawowymi funkcjami gromadzenia danych medycznych, umożliwiają między innymi: prowadzenie wideokonsultacji lekarz - pacjent, przypominanie o terminach badań/przyjęciu leków oraz umawianie wizyt ze specjalistą. Cały system platformy telemedycznej bazuje na bezpiecznym i skalowalnym środowisku Microsoft Azure - dzięki temu zapewniamy odpowiednią moc obliczeniową i wielojęzyczność dostosowaną do skali danego projektu. System może być wykorzystywany według potrzeby i scenariusza zastosowania. Usługa w postaci dostępu do Platformy Telemedycznej,

Mediguard

Spółka akcyjna

aplikacji mobilnej i zestawu urządzeń funkcjonuje w podziale na specjalizacje, tj.: rehabilitacja hybrydowa, monitoring kardiologiczny, PO-CHP, diabetologiczny itp.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie na rynku polskim nie ma podobnego kompleksowego rozwiązania, które pozwalałoby na kompleksowość rozwiązania telemedycznego.

Mechanizmy udostępniane przez Platformę Telemedyczną Mediguard:

- wpływają na efektywność i jakość pracy personelu medycznego optymalizując pracę lekarzy;
- pozwalają uzyskać szybką i kompleksową informację na temat stanu zdrowia przez pacjentów oraz personel medyczny, który w przypadku nieprawidłowości może natychmiast reagować;
- dają oszczędności czasu i pieniędzy - szacowane jest, że zastosowanie systemu Mediguard wyeliminuje od 11% do 30% wizyt w poradni u specjalistów oraz skróci czas wizyt lekarskich;
- wpływają na wzrost zadowolenia pacjentów co doprowadza do chętniejszego monitoringu stanu zdrowia przez osoby zdrowe, co pomoże we wczesnym stadium reagować oraz motywować do zdrowego stylu życia;
- dają szansę na rehabilitację (szczególnie kardiologiczną/hybrydową) osobom obecnie wykluczonym ze względu na miejsce zamieszkania;
- pozwalają na wiarygodne informowanie osób bliskich o stanie zdrowia i historii choroby pacjenta, czego nie oferują konkurencyjne rozwiązania.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt w postaci usługi - kompleksowego rozwiązania telemedycznego obecnie nabywany jest przez jednostki medyczne (szpitale, przychodnie itp). Najbardziej wpływowym interesariuszem z punktu widzenia podejmowania decyzji przy wdrażaniu nowych rozwiązań w procesie leczenia jest kierownictwo szpitala oraz lekarze specjaliści. Są oni tym samym nabywcą tego rozwiązania.

Beneficjentami rozwiązania zdalnego monitoringu i opieki zdrowotnej są zarówno osoby zdrowe, jak i pacjenci leczący się na różnego rodzaju schorzenia (którzy szybciej otrzymują pomoc), lekarze (którzy mogą diagnozować i leczyć większą ilość pacjentów), osoby świadczące usługi około medyczne (np.: pielęgniarki), jak i właściciele oraz podmioty zarządzające placówkami medycznymi.

Produkt wraz z towarzyszącymi usługami dostępny jest w modelu sprzedaży jednorazowej lub opłaty abonamentowej.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Planujemy ekspansję poprzez rozpoczęcie współpracy z partnerami oraz dystrybutorami na rynkach docelowych, szczególnie w Europie Zachodniej. Obecny rynek naszych usług jest Polska, ze względu na najlepszą znajomość systemu ochrony zdrowia oraz przeprowadzone wdrożenia oferowanych rozwiązań telemedycznych. Planowana ekspansja na rynki zagraniczne będzie realizowana poczynając od pozyskania potencjalnych partnerów w danym kraju, pozwalających na działalność w tym kierunku.

Mediprintic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Firma Mediprintic sp. z o.o. została założona w marcu 2020 r. Dzięki pandemii dużo wydarzeń i projektów było możliwe do realizacji online, dzięki czemu zespół mógł wziąć udział w wielu specjalistycznych szkoleniach oraz programach akceleryacyjnych, które pozytywnie wpłynęły na rozwój biznesu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczającą funkcjonalność aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, dane medyczne, rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Firma Mediprintic Sp.z o.o. planuje wprowadzić innowacyjny zestaw urządzeń medycznych ułatwiających leczenie urazów przedramienia. Na zestaw składa się:

NASTAWIACZ - urządzenie pozwalające przyspieszyć i udoskonalić proces nastawiania złamania w sposób kontrolowany przez lekarza i ustawić pozycję do prawidłowego zrostu kostnego przy danym typie urazu; SKANER MEDYCZNY - skanuje rękę i przedramię po urazie, a następnie tworzy wirtualny model ręki i przedramienia, na podstawie którego zostanie wykonany model ortozy dla pacjenta;

ORTEZA - jej konstrukcja zapewnia odpowiednią sztywność ręki i przedramienia w celu ich stabilizacji, można się w niej kąpać bez potrzeby zawijania ręki w reklamówkę czy folię, ażurowa struktura zapewnia lekkość opatrunku i zapobiega swędzącej skórze.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Co wyróżnia projekt Mediprintic na tle konkurencji, to wysoki komfort leczenia realizujący się poprzez niespotykaną dotąd możliwość utrzymania higieny i szybki powrót do pełnej sprawności. A także lekka, dopasowana konstrukcja o wysokiej sztywności z jednoczesną możliwością rehabilitacji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Podczas procesu inkubacji udało nam się stworzyć strategię komunikacji polegającą na bezpośrednich relacjach z dyrektorami szpitali oraz ordynatorami oddziałów ortopedycznych. Nastawiacz ze skanerem będzie dostarczany jako zestaw w formie abonamentu lub bezpośredniego zakupu do oddziału, orteza będzie dostarczana do pacjenta, przychodni lub oddziału. Zweryfikowano, że klientem docelowym jest prywatny oddział lub gabinet ortopedyczny z pacjentami o wysokim poziomie dochodu.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytucje Finansujące, Regulatorzy, Akceleratorzy, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy (osoby prywatne), programy inkubacyjne, akceleratorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Mediprintic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

System opieki zdrowia oraz zdobyte kontakty.

MediWell

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Produkt spółki tj: Szpitalny Kiosk Telemedyczny MediWell jako stacjonarne urządzenie diagnostyczne przeznaczone do wykonywania badań przez pacjentów samodzielnie lub z asystą personelu medycznego cieszy się dużym zainteresowaniem. Ostatni rok ze względu na pandemię oraz ograniczenia w kontaktach z przedstawicielami jednostek medycznych wstrzymał większość aktywności. W związku z tym zespół MediWell skupiał się na rozwoju produktu i dostosowywania całości rozwiązania do zgłaszanych potrzeb potencjalnych Klientów.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Działania związane z głównym produktem spółki tj. Szpitalny Kiosk Telemedyczny, koncentrowały się w ostatnim czasie głównie na pre-marketingu. W ostatnich miesiącach aktywność tą spowolniła panująca pandemia, która uniemożliwiła odbywanie bezpośrednich spotkań ze środowiskiem medycznym (przejście w 80% na pracę zdalną). W związku z tym pogłębiono głównie nawiązane relacje z potencjalnymi odbiorcami kiosku (przychodnie, szpitale). Zdalna współpraca z kadrą medyczną pozwala powoli finalizować scenariusze funkcjonowania kiosku oraz zakończyć większość prac nad dostosowaniem środowiska informatycznego kiosku telemedycznego do wymagań placówek medycznych. Obecna sytuacja tj.: wciąż panująca pandemia może być oczywiście zagrożeniem dla realizacji założonych planów, ale z drugiej strony może być szansą dla pozyskania nowych Klientów otwartych na proponowane przez Spółkę rozwiązanie telemedyczne.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Produktem spółki jest Szpitalny Kiosk Telemedyczny MediWell jako stacjonarne urządzenie diagnostyczne przeznaczone do wykonywania badań przez Pacjentów samodzielnie lub z asystą personelu medycznego. Posiada zintegrowaną grupę aparatów medycznych dających spójną, automatyczną informację zwrotną o stanie zdrowia – urządzenie umożliwia przeprowadzenie jednocześnie szeregu badań jak np.: poziom ciśnienia, EKG serca, natlenienie organizmu itp.

Wykonanie badań jest bardzo proste, a przewodnikiem procesu badania jest aplikacja wyświetlana na monitorze wbudowanym w zabudowę kiosku. Zainstalowana aplikacja z funkcją automatycznej transmisji danych z aparatów diagnostycznych, po analizie pobranych danych, wskazuje odchylenia od przyjętych norm. Za pośrednictwem aplikacji następuje predykcja zagrożeń zdrowotnych oraz jest możliwość pozyskania wyników badań w formie raportów, przesyłanych na wskazany numer telefonu w formie SMS lub adres email.

Dodatkowo integracja MediWell z systemami szpitalnymi umożliwia lekarzom dostęp do wyników badań przeprowadzonych w kiosku przez jego Pacjentów i na dodatkową analizę.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie nadal na rynku polskim nie ma podobnego kompleksowego rozwiązania, które pozwalałoby na kompleksowość przeprowadzenia badań w jednym miejscu, przy użyciu wbudowanych urządzeń, bezobsługowo oraz dawałoby informację zwrotną w formie Raportu. Podobne projekty pozwalają jedynie na samodzielne przeprowadzenie badań, a następnie skonsultowanie wyników z lekarzem. Urządzenia nie są zintegrowane ani połączone w ramach kiosku (zestaw oddzielnych, indywidualnych aparatów pomiarowych, za pomocą których pacjent wykonuje badania podczas konsultacji). Ponadto nie posiadają systemu gromadzącego wyniki badań.

W MediWell proces badania jest w pełni zautomatyzowany z dostępną aplikacją mobilną do gromadzenia i analizy danych dzięki transmisji danych do dedykowanej platformy. W związku z tym, że nie jest wymagany czynnik ludzki (proces jest w pełni automatyczny) nie jest generowany koszt zmienny procesu badania. Ważnym wyróżnikiem jest również integracja MediWell z systemami placówek medycznych, a dzięki temu lekarz ma dostęp do wyników badań przeprowadzonych w kiosku przez Pacjentów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Odbiorcą (płatnikiem) są jednostki medyczne (szpitale, przychodnie, stacje krwiodawstwa, sanatoria, domy opieki, itp).

Końcowym użytkownikiem rozwiązania są zarówno osoby zdrowe, jak i Pacjenci leczący się na różnego rodzaju schorzenia. Dostęp do zgromadzonych danych dzięki integracji z systemami jednostek medycznych mają Lekarze, osoby świadczące usługi około medyczne (np.: pielęgniarki), jak i właściciele oraz podmioty zarządzające placówkami medycznymi.

Działalność biznesowa oparta jest na sprzedaży placówkom medycznym Kiosku w jednorazowej transakcji z dodatkową opłatą utrzymaniu lub w modelu abonamentu miesięcznego. Badanie wykonywane przez pacjenta może być bezpłatne lub płatne. W Kiosku MediWell mogą być umieszczane treści marketingowe (sprzedaż dodatkowych usług prozdrowotnych), które mogą być dodatkowym źródłem dochodów oraz instrumentem do edukowania społeczeństwa w dbaniu o zdrowie.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital, Uczelnia.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Zakończenie prac nad docelowym modelem kiosku - modułowa zabudowa.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Zakończenie prac produkcyjnych oraz zdobycie pierwszych Klientów. Obecny rynek naszych usług jest Polska ze względu na najlepszą znajomość systemu ochrony zdrowia oraz przeprowadzone pierwsze wdrożenia. Po zdobyciu pierwszych Klientów na terenie Polski, planowana ekspansja na rynki zagraniczne będzie realizowana w krajach, gdzie uda się pozyskać Partnerów do ewentualnej współpracy.

Mednavi

Twoja Medyczna Nawigacja

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
0 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

W związku z pandemią działalność Mednavi przestała się rozwijać z powodu braku środków na dalszy rozwój. Tuż przed Pandemią przygotowaliśmy Mednavi do pozyskania nowego Inwestora lub sprzedaży większemu podmiotowi, który rozwinie portal. Tak się nie stało. Chociaż pandemia pokazała, że Mednavi nie tylko musi być kojarzone z onkologią- może dotyczyć wszystkich chorób przewlekłych, a ścieżki postępowania -tak ważne dla pacjentów- można rozszerzyć.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Pokazujemy wszystkie dostępne ścieżki leczenia i placówki, które je oferują.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Wierzmy, że wiedza obniża stres. Wiedza jest elementem skutecznej terapii.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie mamy opracowanego modelu.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.
Nie mamy modelu biznesowego, na ten moment Mednavi nie zarabia. Najlepszym rozwiązaniem byłby model reklamowy.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, Wielka Brytania.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Kraje, które mają system opieki zdrowotnej podobny jak w Polsce.

Medologic.com

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia utrudniła dostęp lub całkowicie uniemożliwiła wizyty handlowców w szpitalach, przychodniach, gabinetach lekarskich i fizjoterapeutycznych. Dlatego widzimy, iż powyższe jednostki szukają eksperckiego doradztwa inżynierskiego i wycen technologii sprzętowych zgodnych z wytycznymi NFZ, Ministerstwa Zdrowia w warunkach online. Obecna sytuacja pozytywnie wpływa na rozwój naszego przedsięwzięcia.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, Platforma internetowa (marketplace), Dane medyczne, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Nasz produkt to innowacyjne narzędzie ICT, wspierane przez elementy sztucznej inteligencji. Platforma będzie wspierać jednostki medyczne w zakresie doboru sprzętów lub kompletnych technologii Med-Tech: względem wymagań prawnych, ministerialnych oraz dając możliwość zestawienia aparatury medycznej do realizacji dedykowanych procedur medycznych.

System ma pełnić rolę wirtualnego wsparcia w zakresie inżynierii medycznej podczas doboru, zakupów, utrzymaniu, doposażeniu sprzętów i technologii medycznych - co pozwoli zoptymalizować koszty, ponoszone przez system opieki zdrowotnej.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Brak podobnego lub tożsamego rozwiązania na rynku. Spersonalizowane zasoby intelektualne – eksperci, których wiedza i doświadczenie jest w stanie rozwijać produkt. Bogate doświadczenie we współpracy z jednostkami medycznymi, przemysłem MedTech i zespołami/instytucjami badawczymi. Optymalizacja kosztów zakupów sprzętowych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Klientem są jednostki medyczne, tj. prywatne praktyki lekarskie, grupowe praktyki lekarskie, prywatne szpitale i kliniki oraz szpitale publiczne – są to klienci w modelu subskrypcji.

Końcowym użytkownikiem są osoby zarządzające jednostką medyczną lub odpowiedzialne za aparaturę w danej jednostce.

Dodatkowo, w przypadku jeżeli przez naszą platformę zostanie wzięty leasing lub pożyczka, to otrzymujemy % od wartości, wypłacany przez bank.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitale, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich, Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wielkość rynku, zamożność rynku, konkurencyjność, innowacyjność.



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Rozwój COVID - 19 pozwolił branży technologicznej na rozwój działań związanych z telemedycyną.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu, która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma telemedyczna, zapewniająca bezpieczne, szyfrowane, wysokiej jakości łącze audio/video do rozmów z pacjentami. Posiada dodatkowe funkcjonalności, takie jak: system zarządzania wizytami, rozbudowany terminarz i grafik lekarzy, system płatności, spersonalizowana strona gabinetu i wiele innych, które możemy zapewnić na życzenie placówki.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Jako jedyna platforma telemedyczna oferujemy usługę basic - pozwalającą na bezpłatne prowadzenie konta i konsultacje audio/video.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt skierowany jest do lekarzy oraz placówek medycznych. Model biznesowy koncentruje się na płatności miesięcznej za jednego lekarza (użytkownika). Ponadto będzie możliwość zakupu licencji rocznej. Dla placówek medycznych, wybór ilości licencji jest dowolny i można je swobodnie modyfikować.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Inwestorzy, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy (osoby prywatne).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Rozwój sektora medycznego w danym kraju oraz użytkownicy Internetu.

Medtransfer

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.medtransfer.pl

medtransfer 



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Pandemia i Covid-19 wpłynęły na nasz biznes pozytywnie, ponieważ spowodowały uruchomienie naszego Startupu.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

9 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Obecna sytuacja pokazała jak bardzo ważne jest bezkontaktowe przysyłanie badań. Możemy pokazać, jak bardzo przydatne jest nasze rozwiązanie.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu, która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, AI / machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medtransfer to platforma internetowa umożliwiająca wygodne i bezpieczne przysyłanie dużych plików z wynikami badań obrazowych (np. rezonansu magnetycznego) za pomocą ograniczonego czasowo, chronionego hasłem linka. Te pliki są zwykle tak duże, że nie można przesłać ich mailem. To rozwiązanie szczególnie istotne dla pacjentów z ograniczoną mobilnością czy obniżoną odpornością, a w czasie pandemii COVID-19 i dystansu społecznego — dla każdego z nas.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Stabilność rozwiązania, przeglądarka webowa DICOM, Integracja PACS/HIS.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Pacjent, lekarz i placówki medyczne.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Rosnąca liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Prawo, Regulacje, Konkurencja na rynku.

MEDtube

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.medtube.net

MEDtube

sharing
medical
knowledge™



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Z powodu COVID-19 duża część barier przed edukacją medyczną online została przełamana. Poskutkowało to większym zainteresowaniem naszą platformą.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia przełamała część barier przed edukacją medyczną online, zachęcając tym samym do korzystania z innych narzędzi do nauki, w tym naszej platformy. Odnotowaliśmy więcej użytkowników.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Platforma internetowa (marketplace), Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Społecznościowa platforma eLearningowa służąca wymianie wiedzy medycznej. Platforma jest dostępna w 5 językach - angielskim, francuskim, niemieckim, hiszpańskim oraz polskim. Użytkownicy mogą publikować treści wideo, zdjęcia, kursy, czy też udostępniać specjalistyczne wydarzenia medyczne.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Na naszej platformie jest ponad ćwierć miliona profesjonalistów medycznych, codziennie dzielących się wiedzą, pytających oraz dyskutujących o przypadkach medycznych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Końcowym użytkownikiem naszego rozwiązania są profesjonaliści medyczni z całego świata. Głównym klientem są firmy, które chcą do nich dotrzeć.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Finansowanie z przychodów.

Jakie macie źródła finansowania?

Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Posiadamy zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Platforma rozwija się organicznie i to od użytkowników zależą kolejne kraje.

MIDAS

Medical Image Dataset Annotation Service

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



 <https://midas.radiato.ai>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes

Dzięki zajęciom online i pracy z domu, zespół zyskał więcej czasu na rozwój pomysłu. Natomiast weryfikacja rozwiązania stała się bardziej problematyczna, gdyż mieliśmy problem z umówieniem spotkań z lekarzami, a także spotkania były wielokrotnie przekładane.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Narzędzie do zbierania, zarządzania oraz bezpiecznego eksportu danych medycznych, umożliwiające adnotację zdjęć oraz automatyczne generowanie statystyk.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Kluczowym wyróżnikiem jest automatyczne tworzenie statystyk bez konieczności eksportu danych, którego brak u konkurencji. Aplikacja posiada uniwersalny format zapisu oraz pozwala na pełną anonimizację danych w czasie rzeczywistym.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Nie w pełni.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt kupuje jednostka badawcza, szpital lub zespół zajmujący się adnotacją zdjęć medycznych. Wykorzystujemy model subskrypcyjny. Końcowym użytkownikiem jest lekarz zajmujący się adnotacją.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital, Uczelnia, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 500.000 zł.

Jakie macie źródła finansowania?

VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Usystematyzowane prawo ochrony danych medycznych w danym regionie oraz koszt pozyskania danych.

MNM Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

W czasie pandemii nasz startup rozpoczął realizację projektów naukowych, poświęconych poszukiwaniu genów odpowiedzialnych za ciężki przebieg choroby Covid-19. Drugi etap projektu zakłada odkrycie genów, które zapewniają odporność na zachorowanie. Współpraca z konsorcjum, które w skali światowej realizuje badania zaowocowała publikacją artykułu naukowego w czasopiśmie Nature. Projekt spotkał się z dużym odzewem mieszkańców różnych regionów Polski. Do projektu zgłosiło się ponad 2000 osób. Ponadto, pandemia wpłynęła na lepszą organizację pracy całego zespołu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczającą funkcjonalność aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Medical devices, AI/machine learning, Badania laboratoryjne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy Bankowanie i BioBankowanie materiału biologicznego. Bankowanie dedykowane jest indywidualnym pacjentom onkologicznym, a BioBankowanie realizowane jest w ramach projektów naukowych. Tkanka przechowywana jest w buforze, który zabezpiecza materiał genetyczny przed degradacją i zapewnia wysoką jakość wyizolowanego DNA, które może być wykorzystywane do badań genetycznych. Pacjentom onkologicznym oferujemy diagnostykę całogenomową, która przeprowadzana jest z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz autorskich narzędzi bioinformatycznych. Diagnostyka całogenomowa wykonywana jest w oparciu o metodę sekwencjonowania

całego genomu WGS (ang. Whole Genome Sequencing). Badanie pozwala poznać genetyczną przyczynę nowotworu i na tej podstawie wskazać terapię spersonalizowaną, która ma największe szanse na powodzenie w przypadku danego pacjenta.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Większość badań genetycznych dostępnych dla pacjentów onkologicznych obejmuje niewielki fragment sekwencji DNA (około 0,1%). Jako nieliczni na rynku wykonujemy sekwencjonowanie całego genomu, które bada 99,9% DNA. Dzięki zastosowaniu sztucznej inteligencji, z dużej ilości danych możemy wydobyć te informacje, które są istotne klinicznie dla pacjenta i mogą wpłynąć na trafny dobór terapii spersonalizowanej. Dzięki funkcjonowaniu w strukturach MNM Diagnostics Polskiego Centrum BioBankowania zapewniamy kompleksowość usług związanych z zabezpieczeniem materiału biologicznego oraz diagnostyką całogenomową.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Użytkownikami naszej usługi są pacjenci onkologiczni. Aby wykonać diagnostykę całogenomową, niezbędne jest wskazanie lekarza. Płatnikiem usługi jest pacjent.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), VC krajowe, VC zagraniczne, revenue.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

MNM Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne (np. dystrybucyjne).

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

USA, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wielkość rynku.

Mobilemed (B2C) Corporate Wellness (B2B)

Należące do spółki Mobile Medical Services Sp. z o.o.

mobilemed

corporatewellness
by mobilemed

 www.mobilemed.pl

 www.corporate-wellness.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 – wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Wzrost sprzedaży w B2C, spadek sprzedaży w B2B i rozwój usług mobilnych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Usługi dietetyczne, Telemedycyna, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, Edukacja, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Usługi medyczne świadczone z dojazdem do pacjenta/firmy oraz on-line.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Jesteśmy największą siecią mobilnych usług fizjoterapeutycznych - z dojazdem do domu pacjenta. Posiadamy aplikację do zarządzania mobilnymi wizytami. Działamy w 102 miejscowościach z zespołem 146 fizjoterapeutów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Mobilemed - płatność jednorazowa dla klienta indywidualnego.

Corporate - Wellness - usługi jednorazowe lub abonamentowe.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Inwestorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Obecnie jesteśmy gotowi do sprzedaży startupu.

Jakie macie źródła finansowania?

Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Czynniki prawne.

Molecule.one

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://molecule.one>



Molecule.one



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Powiększenie zespołu o 3 osoby, rozpoczęcie generowania powtarzalnych przychodów.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Ograniczenie podróży - mniejszy udział w konferencjach i poznanie nowych potencjalnych klientów. Większe zainteresowanie naszym produktem w związku z jego profilem, większe zaangażowanie ze strony programistów w projekty około Healthcare, celem pomocy walki z Covid.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, Badania laboratoryjne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

SaaS.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Mamy różne modele. Końcowym użytkownikiem rozwiązania są chemicy pracujący nad drug discovery.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), VC zagraniczne, Seedfunds.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne (np. dystrybucyjne).

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

USA, Wielka Brytania, Niemcy, Szwajcaria.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Leaderzy w drug discovery.

MSKAID

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Muskuloskeletal
Artificial Intelligence
Diagnosis



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?
Zmiana nie nastąpiła w związku z raportem.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Nasz biznes tworzy oprogramowanie radiologiczne wspomagające pracę lekarzy. W okresie pandemii znaczenie świadczeń zdrowotnych nie straciło na znaczeniu, a wręcz przeciwnie. Dodatkowo pojawiły się większe możliwości dla pracy zdalnej.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności, aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, AI/machine learning, Dane medyczne, Inne: diagnostyka medyczna (nie jako podmiot leczniczy).



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oprogramowanie radiologiczne optymalizujące pracę lekarzy (radiologów, ortopedów), poprzez wykorzystanie metod sztucznej inteligencji w diagnostyce schorzeń układu ruchu.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Zastosowanie metod sztucznej inteligencji w radiologii układu ruchu - jedynie kilka firm na świecie oferuje produkty z tego zakresu (głównie

dotyczące choroby zwyrodnieniowej czy złamań). Zaplecze naukowe. Praca w największych klinikach ortopedycznych w Polsce, wiedza i doświadczenie ortopedyczne. Współpraca z wybitnym specjalistą w zakresie analizy obrazów (również medycznych).

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Użytkownikami są lekarze, placę szpitale oraz placówki medyczne, w modelu subskrypcyjnym.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Jednorodność rynku i wielkość rynku.

Nano-implant

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Nano-implant Sp. z o.o. to spółka uniwersytecka typu spin-off, wśród założycieli której są pracownicy Wydziału Chemii UMK w Toruniu (dr hab. Aleksandra Radtke, prof. UMK i dr hab. Piotr Piszczek, prof. UMK) oraz cieszący się uznaniem w Polsce i za granicą chirurg – prof. dr hab. n. med. Waldemar Jędrzejczyk – były pracownik Wydziału Lekarskiego Collegium Medicum UMK. Pozostali współudziałowcy to Centrum Transferu Technologii UMK Sp. z o.o. oraz osoby specjalizujące się w wydruku modeli anatomicznych w technologii 3D. Branża medyczna w momencie pandemii jest w dość trudnej sytuacji, bowiem świat lekarzy jest zde-terminowany w głównej mierze na walkę z istniejącą epidemią. Nasza firma nadal poszukuje odbiorców usług (przede wszystkim odbiorców modeli anatomicznych przedoperacyjnych oraz odbiorców wyników prac B+R) oraz aktywnie uczestniczy w projektach B+R.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Dane medyczne, badania laboratoryjne.

Spółka Nano-implant została założona w celu uruchomienia linii technologicznej medycznych implantów tytanowych nowej generacji, tzw. „szytych na miarę”, w oparciu o indywidualną dokumentację medyczną pacjenta.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Wśród obecnie istniejących na rynku implantów medycznych wyróżnić można: standardowe implanty, produkowane masowo dla potrzeb

dentystyki, płyty/śruby dla potrzeb chirurgii szczękowo-twarzowej i ortopedii, które wymagają mechanicznego dopasowania do konkretnego pacjenta oraz implanty personalizowane przez lekarzy przez operację, w oparciu o polimerowe 3D modele anatomiczne.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Powłoki na implanty muszą być zcertyfikowane, może w oparciu o badania zostać przygotowana dokumentacja technologiczna, będąca podstawą do procesu certyfikacji, dla firmy, która odkupi technologię. Natomiast w przypadku modeli anatomicznych, przedoperacyjnych – certyfikat CE nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

W ostatnim czasie na świecie i w Polsce pojawiły się przykłady gotowych do wszczepienia wytworzonych w technologii 3D spersonalizowanych implantów. Spółka Nano-implant idzie jeszcze dalej ze swoim produktem, bo do personalizacji dokłada kolejny aspekt: innowacyjną powłokę która nadaje implantowi wysoką biogodność oraz przeciwzapalny charakter.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Jeśli jest zainteresowanie naszymi usługami, chętnie przedstawimy model dla firm zainteresowanych współpracą.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy europejskich, programy inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Nano-implant

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Bogata wiedza.

Nestmedic

Spółka akcyjna



NESTMEDIC



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Rozwój produktu, marketingu i zmiany w zespole spółki.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Zwiększone zapotrzebowanie na telemedyczne rozwiązania, przyczyniło się do wzrostu świadomości o mobilnym ktg. Ponadto zwiększył się popyt na urządzenia.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Pregnabit - mobilne KTG.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Posiadamy pełną obsługę tj. urządzenie do badania akcji serca dziecka, platformę, gdzie wyniki są zapisywane i opisywane oraz usługę tj. ocenę badań KTG. Urządzenie jest intuicyjne, małe.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Mamy dwa modele biznesowe:

1. B2B2C - urządzenie jest sprzedawane do jednostek medycznych, gabinetów lekarskich i położniczych, a następnie używane pacjentkom.
2. B2C - urządzenia są wypożyczane bezpośrednio od MCT (spółka zależna od Nestmedic, podmiot leczniczy) dla pacjentek do domu.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy.



Finanse

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Giełda.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Mamy podpisane umowy komercyjne (np. dystrybucyjne).

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Liczba urodzeń, współczynnik umieralności okołoporodowej, poziom finansowania i model ochrony zdrowia.

Neurality

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

10 – wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

COVID-19 napędził telemedycynę i „otworzył oczy ludziom” na możliwości jakie daje ML/AI oraz SaMD.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, AI/machine learning.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Rozwiązanie typu SaMD do automatycznej i obiektywnej diagnozy niedosłuchu poprzez analizę słuchowych potencjałów wywołanych pnia mózgu.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Zastosowanie algorytmów do klasyfikacji ABR jest na poziomie 97% dokładności, zostało to udowodnione w szeregu prac naukowych, a aplikacja wdrożona w Klinice WIM.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model subskrypcyjny. Końcowy użytkownik, technik ABR, audiolog oraz firmy produkujące sprzęt EEG. Z racji na fakt, iż obecnie brakuje audiolo-

gów, szpitale mogą zakupić nasze rozwiązanie i dołączyć do obecnego sprzętu. Technik bez audiologa będzie w stanie otrzymać z naszego rozwiązania wyniki - diagnozę. Dodatkowo nasze rozwiązanie umożliwia automat do badań przesiewowych ABR, może wspierać audiologów w diagnozie badań dostarczanych od techników, może działać w trybie online oraz offline. Rozwiązanie może być również prostą aplikacją dla osób badanych, które chcą wykonać tzw. „second opinion” - po prostu zrobić zdjęcie telefonem badania (przebiegu ABR) i otrzymają diagnozę. Dodatkowo rozwiązanie może posłużyć jako archiwizator danych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitalne, Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Technologiczny: MVP oraz certyfikat.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny, Bliski Wschód.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Problemy ze słuchem są już chorobą cywilizacyjną, w każdym rozwiniętym kraju brakuje audiologów - to jest główny czynnik, plus sytuacja finansowa danego rynku, np. Szpitale w Polsce mają „mały portfel”, ale już szpitale w krajach zagranicznych stać na dodatkowy koszt podnoszący jakość ich usług.

Neuro Device Group

Spółka akcyjna



NeuroDevice



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Covid-19 spowodował opóźnienia w realizowanych projektach. Tworząc urządzenia dla branży healthcare, współpracujemy z ośrodkami medycznymi, które skupiając się na walce z pandemią, zamknęły wszelkie inne formy działalności, uniemożliwiając nam prowadzenie badań i przeprowadzenie testów. Lockdown zmusił naszą firmę do przeorganizowania pracy, która przez ostatni rok miała w większości charakter pracy zdalnej. Utrudniło to wykonywanie tej części zadań, która wymaga dostępu do zaplecza technicznego, znajdującego się w siedzibie spółki. Utrudniony jest również dostęp do nowych inwestycji – część inwestorów ze względu na niepewność panującą na rynku zawiesiło swoje programy lub je opóźniło. Korzystnym efektem pandemii Covid-19 jest dynamiczny rozwój rozwiązań z obszaru telemedycyny i hospital to home. Trend ten jest spójny z kierunkiem rozwoju produktów Neuro Device, więc cieszy nas rosnący popyt na tego typu urządzenia.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Telemedycyna, Medical devices, Wearables - nie wyroby medyczne, Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Kluczowym, aktualnie rozwijanym produktem jest Voic - pionierski system do kompleksowej rehabilitacji osób cierpiących na afazję. Został

zaprojektowany z myślą o łatwym użytkowaniu przez profesjonalistów w instytucjach medycznych oraz w warunkach domowych przez samych pacjentów, dzięki czemu terapia jest łatwiej dostępna i tańsza. Kluczowym elementem systemu Voic jest elektryczna stymulacja mózgu. To rozwiązanie łączące terapię logopedyczną z neuromodulacją, dzięki czemu efekty rehabilitacji pojawiają się szybciej. Sama terapia zaś staje się dla pacjentów bardziej dostępna i mniej stresująca.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

1. Voic jest systemem dedykowanym do terapii konkretnego schorzenia – afazji.
2. Voic zapewnia wyższą jakość i efektywność terapii zaburzeń mowy (afazji).
3. Voic jest kompletnym systemem, składającym się ze stymulatora (przezczaszkowa stymulacja elektryczna) oraz dedykowanej platformy z ćwiczeniami terapeutycznymi (terapia online).
4. Voic umożliwia monitorowanie postępów terapii.
5. Voic jest rozwiązaniem hospital to home, jest efektywny kosztowo i dostępny 24/7.
6. Voic znajduje zastosowanie zarówno na rynku B2B, jak i B2C.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model biznesowy zakłada w pierwszym kroku wejście na rynek USA, a następnie na kolejne rynki anglojęzyczne (UK, Australia). Planujemy pobierać jednorazową opłatę za stymulator oraz wprowadzić model subskrypcyjny z miesięcznymi opłatami dla platformy online z ćwiczeniami terapeutycznymi. Płatnikiem będą ośrodki prowadzące terapię afazji, a w następnym kroku klienci indywidualni.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Regulatorzy.

Neuro Device Group

Spółka akcyjna



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Uzyskanie pozytywnych wyników z badań klinicznych, czyli potwierdzenie skuteczności metody terapeutycznej.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Sprzedajemy na rynkach zagranicznych nasz inny produkt - nurostym tES. Planujemy wejść na rynek zagraniczny z produktem Voic.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wielkość rynku, język urzędowy, dojrzałość rynku w obszarze med-tech, dostępność finansowania.

Neuroforma

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Główne przychody firmy opierają się o sprzedaż sprzętu rehabilitacyjnego do szpitali i ośrodków rehabilitacyjnych. Pandemia wpłynęła na to negatywnie, ponieważ inwestycje w taki sprzęt zmalały. Z drugiej strony znacznie wzrosła akceptacja i otwartość na rozwiązania telemedyczne, co mamy nadzieję, że przełoży się łatwiejszą sprzedaż właśnie opracowanych produktów.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Platforma internetowa (marketplace), Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Neuroforma to system do rehabilitacji hybrydowej, składający się z: Neuroforma dla Placówek - stanowisko do interaktywnych ćwiczeń ruchowo poznawczych w rozszerzonej rzeczywistości, używających kamery 3D (dojrzały produkt, ponad 200 wdrożeń i 10 000 ćwiczących pacjentów). Neuroforma dla Pacjentów - oprogramowanie do interaktywnych ćwiczeń ruchowo-poznawczych, używających kamery internetowej, działające w przeglądarce, na dowolnym urządzeniu (poziom MVP). Neuroforma dla Specjalistów - panel do zarządzania telerehabilitacją swoich pacjentów, umożliwiający ich monitorowanie, sprawdzanie wyników, zlecanie dopasowanych ćwiczeń i asynchroniczną komunikację, działający w przeglądarce (poziom MVP).

System ten umożliwia kompleksową opiekę nad pacjentem, zaczynając od pobytu w placówce rehabilitacyjnej, poprzez indywidualne zajęcia z fizjoterapeutą i wygodną zdalną opiekę nawet wiele miesięcy po opuszczeniu placówki. Poprzez interaktywne ćwiczenia i nadzór specjalisty system wspiera motywację pacjentów do systematycznych ćwiczeń, co skutkuje pozytywnym wpływem na zdrowie pacjenta (potwierdzone badaniami klinicznymi).

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Stworzyliśmy zweryfikowany klinicznie system hybrydowej rehabilitacji, który umożliwia prowadzenie rehabilitacji w trybie ciągłym na olbrzymią skalę (do domowych ćwiczeń w przeglądarce nie potrzeba sensorów - wystarczy komputer lub tablet z kamerą i internetem). Na system składa się rozwiązanie dla placówek (jesteśmy liderem tego typu rozwiązań w Polsce), dzięki któremu pacjenci mogą ćwiczyć w ośrodku. Po jego opuszczeniu mogą kontynuować analogiczne interaktywne ćwiczenia w domu pod zdalnym nadzorem specjalisty. Użycie kamery i technologii AR lepiej oddziałuje na pacjentów zwz na użycie własnego wizerunku, a nie avatarów lub modeli.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Placówki rehabilitacyjne kupują stanowisko (za pośrednictwem dystrybutorów sprzętu medycznego) do pracy stacjonarnej (płatność jednorazowa + support) i dostęp do panelu telerehabilitacji (subskrypcja roczna). Placówki płacą za każdego pacjenta który korzysta z telerehabilitacji lub ćwiczeń domowych bez nadzoru (subskrypcja miesięczna). Mniejsze placówki, indywidualni terapeuci, firmy świadczące usługi telemedyczne, NGO za dostęp do panelu telerehabilitacji (subskrypcja miesięczna) i każdego pacjenta, który jest pod ich opieką i korzysta z telerehabilitacji (subskrypcja miesięczna). Użytkownikiem końcowym są pacjenci. W przyszłości - indywidualni pacjenci płacą za dostęp do bazy interaktywnych ćwiczeń w przeglądarce bez nadzoru terapeuty (subskrypcja miesięczna). Taki dostęp może być również sponsorowany w ramach profilaktyki przez NGO lub firmy ubezpieczeniowej.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Akceleratorzy.

Neuroforma

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy europejskich, Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Posiadamy zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

W przypadku Neuroformy dla Placówek - dostępność lokalnego dystrybutora, który jest w stanie zaangażować się w promocję i sprzedaż produktu.

W przypadku telerehabilitacji - gotowość społeczeństwa, poziom technologiczny używanego sprzętu i dostęp do internetu.

YOT Maps (produkt: NeuroPlay)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

6 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia COVID-19 z jednej strony utrudniła nam pracę w ramach prowadzonych badań klinicznych, tj. wymusiła zmianę sposobu rekrutacji i ze względów bezpieczeństwa ograniczyła potencjalną pulę pacjentów. Z drugiej strony – aktualna sytuacja epidemiczna pokazała rolę rozwiązań telemedycznych w opiece nad osobami starszymi: w wielu placówkach opiekuńczych wizyty psychologa, psychogeriatry, treningi funkcji poznawczych i inne aktywności ze względów bezpieczeństwa zostały zawieszone lub istotnie ograniczone, co w naturalny sposób pokazało realną większą potrzebę stosowania nowych technologii w zakresie przeciwdziałania zaburzeniom poznawczym w tej grupie pacjentów.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, AI/machine learning, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Urządzenie medyczne, wraz z systemem do treningu funkcji poznawczych osób starszych. Rozwiązanie składa się z opaski z sensorami EEG, tabletu oraz dodatkowego zacisku na tablet.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Wyróżniają nas:

- Realizacja certyfikacji medyczna.
- Testy na pacjentach - urządzenie zostało przetestowane na grupie blisko 200 pacjentów.
- Możliwość obsługi samodzielnej lub przez niewyszkolony w terapii EEG-biofeedback personel: zastosowanie suchych elektrod, intuicyjna, prosta aplikacja na tablecie.
- Protokoły treningowe oraz scenariusze gier dopasowane do potrzeb grupy 60/65+, (Pierwsze na rynku medyczne urządzenie EEG-biofeedback do treningu funkcji poznawczych osób powyżej 65 r.ż.).
- Gry i plansze interaktywne zastosowane w treningach opracowane przez ekspertów i opiniowane przez przedstawicieli grupy 65+.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Użytkownikiem jest senior. Płatnikiem - w pierwszej fazie wejścia na rynek: placówki opiekuńcze, w kolejnej - dotarcie do klientów indywidualnych (użytkownik: senior, płatnik: dziecko seniora w 35-50 r.ż.).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich, Prywatni inwestorzy (osoby prywatne).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

YOT Maps (produkt: NeuroPlay)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Mamy podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Przede wszystkim: potrzeba i poziom rozwoju sektora opiekuńczego (domy seniora) na danym rynku, znajomość rynku przez founderów; pozyskanie klientów i partnerów w zakresie dystrybucji na danym rynku zagranicznym.

NeuroSYS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.neurosys.com



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Zwiększenie przychodów.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Pharma/Suplementy diety, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, badania laboratoryjne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Produktem jest oprogramowanie, wykorzystujące algorytmy sztucznej inteligencji do rozpoznawania i zliczania kolonii bakteryjnych na szalkach Petriego.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Wykorzystanie algorytmu pozwala zautomatyzować badania mikrobiologiczne eliminując potrzebę tradycyjnej identyfikacji próbek wykonywanej przez specjalistę mikrobiologa, zmniejszając tym samym koszty procesu oraz zwiększając jego wydajność. Stworzone oprogramowanie jest gotowe do użycia w dowolnym laboratorium (jedynym wymogiem będzie posiadanie aparatu fotograficznego) lub w połączeniu z istniejącymi systemami automatyzującymi analizę próbek mikrobiologicznych, których efektem końcowym jest zdjęcie szalki Petriego (np. MicroTechnix). Przygotowany algorytm posiada skuteczność >95%.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Z uwagi na charakterystykę rynku wypracowano dwa modele sprzedaży licencji na użytkowanie systemu:

Licencje bezpośrednio oferowane przez NeuroSYS użytkownikom końcowym systemu - w takim modelu otrzymujemy wynagrodzenie z tytułu licencji na użytkowanie systemu i prac wdrożeniowych (dostosowanie oprogramowania);

Licencje oferowane przez partnerów NeuroSYS, jako uzupełnienie ich oferty podstawowej - w takim modelu otrzymujemy wynagrodzenie z tytułu licencji na użytkowanie systemu. Prace wdrożeniowe wykonywane są przez Partnera.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Uczelnie, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy europejskich, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Obecnie głównym miernikiem jest przychód.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Niemcy, Norwegia.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Kontakty osobiste.

Nursility

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.klgsolutions.com



nursility



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Zwiększone zainteresowanie i popyt w mojej branży, więcej innowacji, zwiększenie świadomości społecznej potrzeby rozwoju w kierunku jaki obsługuje mój produkt.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Platforma internetowa (marketplace), Dane medyczne, Blockchain, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma/aplikacja.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Z jednej strony kierujemy nasze rozwiązanie do unikalnej grupy medycznej, dostosowując je specjalnie do ich trybu i formy pracy. Z drugiej strony chcemy, aby dostęp do domowej opieki zdrowotnej był powszechny i łatwiejszy niż jest obecnie. Nasz startup nie skupia się tylko na oprogramowaniu, ale dostarcza informacje o tym, kto potrzebuje jakiej pomocy i jak usługi różnych specjalistów mogą wesprzeć codzienne życie tych ludzi. W tej chwili zapotrzebowanie na opiekę medyczną skoncentrowaną w warunkach domowych gwałtownie wzrasta z powodu wielu czynników, m.in. takich jak obecna sytuacja pandemiczna, wzrastająca liczba starzejącego się społeczeństwa.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Nasz produkt jest kupowany stricte przez pacjenta - to on płaci za usługi domowej pomocy medycznej pielęgniarce, czy też opiekunce za pośrednictwem naszego portalu. My natomiast pobieramy za każdą transakcję minimalną prowizję. Rozważamy również wprowadzenie dodatkowego modelu subskrypcyjnego dla kont premium.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Inwestorzy, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Świadomość społeczna i zapotrzebowanie na nasze usługi, starzejące się społeczeństwo w danym kraju wielkość wydatków w danym kraju na domową opiekę.

o2fit Damian Dylnicki

Jednoosobowa działalność gospodarcza



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Coraz więcej osób zgłasza się do nas z powikłaniami po COVID-19, skupiamy się na dodatkowych działaniach, które mogłyby wspomóc rozwój naszej firmy, co skutkowałoby wprowadzeniem sprzętu do szpitali tak, aby pacjenci mogli rozpocząć rehabilitację już w szpitalu. Sytuacja związana z pandemią wpłynęła na mój biznes, gdyż zgłaszają się do nas osoby, które przeszły COVID-19 i korzystają z usług tlenoterapii oferowanej przez o2fit. Jak wynika z badań amerykańskich naukowców rehabilitacja powinna być włączona już we wczesnym stadium choroby COVID-19. Sprzęt ewot wpisuje się w rehabilitację "pocovidową", którą można zacząć już w szpitalu, pozwoliłoby to na szybsze opuszczenie szpitala co obecnie jest kluczowe.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, Rehabilitacja podczas i po covid 19, tlenoterapia.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Tlenoterapia metodą e.w.o.t. (exercises with oxygen therapy) ćwiczenia połączone z tlenoterapią podczas której trenujemy np. na rowerku stacjonarnym, bieżni itp.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Tak naprawdę nie mamy konkurencji w tym modelu działania.



TLENOTERAPIA METODĄ E.W.O.T.
Spróbuj już dziś!

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Wprowadzenie sprzętu do szpitali i klinik tak, aby wszyscy mogli mieć dostęp podczas choroby (choroba serca, covid, POChP, rehabilitacja itp), co przekłada się na szybszy powrót do zdrowia. Nasze usługi kupują osoby z problemami zdrowotnymi, osoby starsze i sportowcy (płatność jednorazowa) - końcowym użytkownikiem są sanatoria, kliniki zdrowotne, gabinety lekarskie, szpitale, centra rehabilitacyjne, ośrodki zdrowia, użytkownik indywidualny itp.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitale, Instytuty Badawcze, Kliniki medyczne i rehabilitacyjne, Sanatoria, sprzęt mógłby być zastosowany w izolatoriach bądź na oddziałach covidowych.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping, finansowanie z własnych środków, staramy się o dotacje z UE/Polski.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela, kredyt bankowy oraz dotacja, o którą się ubiegamy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału, uświadamianie społeczeństwa, przekazywanie wiedzy o metodzie ewot, społeczeństwo musi poznać tę usługę oraz dobroczynne działanie tlenu i wykonywanych ćwiczeń, połączenie tych rzeczy sprawia, że rezultaty zdrowotne, fizyczne jak i psychiczne są bardzo korzystne dla użytkownika.

o2fit Damian Dylnicki

Jednoosobowa działalność gospodarcza



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisana umowa dystrybucyjna.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Na razie skupiamy się na lokalnym rynku.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Na chwilę obecną nie planujemy rozwoju poza Polską.

oWatch

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.owatch.io

OWATCH-I



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Covid-19 okazał się katalizatorem, który przyspieszył transformację technologiczną oraz stworzył potrzebę ułatwienia dostępu do danych medycznych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

AI/machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

oWatch, który ma umożliwić bezpieczne przechowywanie i strukturyzowanie wszystkich danych medycznych w telefonie tak, aby pacjent mógł udostępnić lekarzowi podczas wizyty/telewizyty dostęp do pełnej historii medycznej. W ten sposób chcemy skrócić czas wizyt, zwiększyć skuteczność stawianych diagnoz oraz zredukować koszty opieki zdrowotnej.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

USP oWatch jest przekazanie pacjentowi pełnego dostępu do przechowywania, zarządzania i udostępniania swoich danych medycznych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

oWatch działa w modelu B2B2C, oferując rozwiązanie SaaS. Cena dla klientów biznesowych za dostęp do danych pacjentów podczas wizyty to 99,90 zł msc/stanowisko. Klienci B2C mają darmowy dostęp do aplikacji.

Wskaż instytucję, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Ekspansja nie powinna zaczynać się od małego kraju; zaczniemy od kraju, który jest w zbliżonej strefie czasowej; będziemy brali pod uwagę wyłącznie kraje, w którym jest wielu przedstawicieli naszej grupy docelowej.

Pain Assessment System (PAS)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.painmonitoring.pl



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
2 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Utrudniony kontakt w sprawie części oraz utrudniona współpraca z uczelniami wyższymi w celu usprawnienia sprzętu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System oraz urządzenie do mierzenia bólu pacjentów w placówkach medycznych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Tak.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

W skład systemu PAS wchodzi: stacja główna, aplikacja z tabletem, stacja dokująca oraz 8 pilotów. Klienci - placówki medyczne mają możliwość zakupu w modelu płatności jednorazowej. System PAS przeznaczony jest do użytkowania przez pacjenta.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Spółka nie korzysta z finansowania zewnętrznego.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Zysk.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Zachowanie norm takich jak w UE.

Panatila

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
(w trakcie rejestracji w momencie wypełniania ankiety)

 <https://panatila.com>

 <https://medif.ai>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia Covid-19 jeszcze bardziej podkreśliła istniejące już niedobory kadrowe medyków, często przepracowanych lub pracujących ponad siły. Ten czas pokazał jak ważna jest sprawność działania, a także globalna komunikacja i kooperacja między specjalistami ochrony zdrowia dla ratowania zdrowia i życia pacjentów. W związku z panującą sytuacją potrzeba wsparcia służby zdrowia rozwiązaniami z zakresu AI, które zyskały na znaczeniu. Aplikacja Medif.ai to mobilny asystent medyczny dedykowany lekarzom, który wspiera ich w codziennych obowiązkach, pozwalając na lepszą efektywność podejmowanych terapii. Covid-19 umocnił podstawowe wartości, którymi kierują się twórcy rozwiązania, mianowicie: szybkie i efektywne zdobywanie potrzebnej w danym momencie wiedzy, lepsza diagnostyka i skuteczna terapia, więcej czasu poprzez redukcję biurokracji, wsparcie poprzez dostęp europejskiej sieci lekarzy specjalistów, brak barier językowych. Równolegle pogłębiona została potrzeba podstawowych funkcjonalności, jak: transkrypcja głosowa podczas prowadzonego badania lekarskiego, bezpieczna autorska sieć społecznościowa lekarzy, możliwość czatu w czasie rzeczywistym, dostęp do bazy przetłumaczonych, wysokiej klasy publikacji medycznych, informacji, wytycznych transparentność w możliwościach doboru terapii lekowych dzięki silnikowi rekomendacji leków analiza EKG.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, Dane medyczne, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest aplikacja typu SaaS (Software as a Service) Medif.ai - mobilny asystent medyczny. Rozwiązanie oparte na AI ma na celu dostarczenie unikalnego dostępu do wiedzy i poprawę warunków pracy personelu medycznego. Głównymi funkcjonalnościami aplikacji są:

- możliwość prowadzenia automatycznych notatek z badania podmiotowego w czasie rzeczywistym na podstawie rozpoznawania mowy,
- silnik rekomendacji leków pomagający w doborze najlepszej metody leczenia.
- Analitik EKG, pomagający wykrywać anomalie w odczycie elektrokardiogramu,
- dostęp do przetłumaczonych, zweryfikowanych publikacji naukowych w celu szybkiego znalezienia podobnych przypadków na świecie oraz wdrożenia adekwatnego leczenia,
- efektywna nauka do PES, dzięki testom generowanym w oparciu o informacje z badania podmiotowego pacjenta,
- bezpieczna, pozbawiona reklam sieć społecznościowa (knowledge sourcing) i komunikator dla lekarzy,
- wykresy, kokpity, zestawienia epidemiologiczne.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Medif.ai to przede wszystkim rozwiązanie dla lekarzy, które w inteligentny ale i przystępny oraz dostępny sposób ma wesprzeć ich w codziennej pracy. Pomagamy lekarzom zdobywać wiedzę skuteczniej i szybko. Całość rozwiązania w 80% buduje wiedza medyczna, pozostałe 20% to algorytmy sztucznej inteligencji pozwalające w łatwy i przystępny sposób z tej wiedzy korzystać.

Cały projekt opiera się o metodykę lean startup, zgodnie z którą użytkownik jest włączony w cały proces powstawania już na początkowym etapie twórczym, dla lepszego dopasowania funkcjonalności aplikacji do bieżących potrzeb rynku. Jedną z funkcjonalności Medif.ai godną uwagi jest bezpieczna sieć społecznościowa integrująca lekarzy zajmujących się podobnymi przypadkami klinicznymi na świecie oraz oferująca rozwiązanie zapewniające przełamanie barier językowych, dzięki automatycznemu tłumaczeniu tekstu w języku ojczystym. Innowacyjną funkcjonalnością jest także możliwość efektywnej nauki

Panatila

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
(w trakcie rejestracji w momencie wypełniania ankiety)

do PES, co również ma na celu promocję edukacji. Medif.ai ma również dawać sygnał młodym ludziom, którzy zastanawiają się nad swoją ścieżką kariery, że warto pracować w medycynie, ponieważ będą wspierane przez narzędzia, które mogą im poczuć się pewnie w pracy i zminimalizować stres z nią związany.

Naszym długoterminowym celem jest zmiana warunków pracy lekarzy w Polsce, zmiana paradygmatu leczenia na zarządzanie zdrowiem oraz zwiększenie wynagrodzeń medyków dzięki oszczędnościom uzyskanym poprzez synergie kosztowe dzięki produktom/aplikacjom typu SaaS w ekosystemie Medif.ai.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Planowany jest model subskrypcji. Na chwilę obecną rozważany jest płatnik w postaci operatora/podmiotu medycznego.

Będą podejmowane starania włączenia płatnika publicznego.

Użytkownikiem końcowym w chwili obecnej jest lekarz, bez ograniczeń specjalizacji. Na dalszym etapie rozwoju projektu planowane jest dodanie funkcjonalności dla całego personelu medycznego, zaangażowanego w proces leczenia oraz narzędzia dla szpitali i firm farmaceutycznych oraz aptek.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Instytucje Finansujące, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Budowa MVP.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Lokalne regulacje prawne i procesy na ścieżce diagnostyczno-terapeutycznej. Koszt sprzedaży i marketingu.

Piktorex

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



PIKTOREX



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
0 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Brak możliwości osobistych spotkań z Klientami.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Pharma/Suplementy diety, Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Piktogramy i software, i badania.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Tak.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.
Klient, firma farmaceutyczna, apteki.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Uczelnie wyższe.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Utrzymujemy się sami.

Jakie macie źródła finansowania?
Sprzedaż produktu.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba użytkowników produktu.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne (np. dystrybucyjne)- Grecja.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE - głównie Litwa, Węgry, Czechy, Słowacja.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Zainteresowanie produktem przez dany kraj.

PolTiss

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Większa uwaga dla projektów medycznych wśród inwestorów. Zmiana reguł gry dostarcza też więcej możliwości na szukanie partnerów biznesowych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu, która posiada wystarczająco funkcjonalności, aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

PhotoBioCure - wstrzykiwalne biomateriały do rekonstrukcji tkanek miękkich. Po wstrzyknięciu materiał zmienia postać z lepkiej pasty w elastyczne ciało stałe, metodą fotosieciowania z wykorzystaniem łagodnej dla żywych tkanek wiązki promieniowania UV. Ta cecha umożliwia formowanie spersonalizowanego implantu polimerowego, tj. dostosowanego wielkością do wielkości defektu tkankowego, in situ in vivo. Co bardzo istotne, materiał resorbuje w sposób powolny pozwalając na odtworzenie tkanek.

Aktualnie rozwijane jest zastosowanie PhotoBioCure w rekonstrukcji przepuklin. Celem jest zastąpienie powszechnie wykorzystywanych siatek, które w dłuższej perspektywie często wywołują efekty uboczne np. chroniczny ból.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

PhotoBioCure rewolucjonizuje proces operowania przepuklin:

1. płynny, wstrzykiwany materiał podawany jest w miejscu defektu zabezpieczając otwór przepuklinowy,
2. pod wpływem bezpiecznego światła UV materiał zamienia się w elastyczną łąkę,
3. materiał jest biogodny i nie wymaga dodatkowego mocowania,
4. w odróżnieniu od siatek syntetycznych, materiał tworzy rusztowanie dla tkanek naturalnych i z czasem ulega bioresorpcji.

Biorąc pod uwagę wysoki, sięgający nawet 20% odsetek pacjentów mających powikłania krótko i długoterminowe po operacji przepukliny, PhotoBioCure daje szansę na większy komfort pacjentów i lekarzy przeprowadzających zabiegi.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Zakończone zostały badania przedkliniczne, ale aby wprowadzić produkt na rynek należy przeprowadzić badania first in man i badania kliniczne. Na dzień dzisiejszy spółka dopuszcza różne modele biznesowe w zależności od modeli współpracy zbudowanych z partnerami strategicznymi. Rozmowy trwają.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Uczelnie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Seedfunds.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Zaawansowanie procesu badań klinicznych.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

PolTiss od początku projektuje wyrób na rynek międzynarodowy. Aktualnie prowadzone rozmowy z partnerami z zagranicy.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Potencjał rynku, otwartość na nowe terapie, procedury dopuszczeniowe.

Prodromus

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Brak możliwości podróżowania i udziału w międzynarodowych targach, konferencjach i możliwości promocji. Brak możliwości spotkań z klientami (szpitalami, lekarzami, fizjoterapeutami) i prezentacji sprzętu. Brak środków na dziedzinę rehabilitacji, szpitale większość środków przeznaczono na walkę z Covid19.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, Robotyka, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Prodbot - zautomatyzowany trenażer chodu.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze urządzenie jako jedyne na świecie posiada 5 rodzajów ćwiczeń rehabilitacyjnych zgodnych ze wzorcem chodu. Nasze urządzenie w porównaniu do konkurencji nie używa bieżni, co zwiększa ilość pacjentów, którzy mogą z niego korzystać (osoby z ograniczeniami obciążenia na stawach skokowych).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Naszymi użytkownikami są pacjenci o szerokim spektrum ograniczeń, związanymi z dysfunkcją chodu, wadami postawy i dolnymi kończynami. Są to pacjenci pediatryczni o wzroście 110-150 cm. Wkrótce pojawi się również urządzenie dla dorosłych pacjentów. Odbiorcami pośrednimi są operatorzy robota, tj. fizjoterapeuci, lekarze, rodzice/opiekunowie. Klientem (tj. podmiotem, który decyduje się na zakup) są szpitale i placówki publiczne, prywatne ośrodki rehabilitacyjne, prywatne praktyki fizjoterapeutyczne, osoby prywatne, firmy dystrybutorskie, fundacje.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitale, Inwestorzy, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy europejskich, Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Popyt na urządzenia robotyczne.

Prokinetic system

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Rozwój produktu - nowe opracowanie graficzne instrukcji i opakowań. Rozszerzenie obecności produktu w Polsce w regionie zachodniopomorskim, pomorskim.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Utrudnienie w prezentacji produktu oraz brak możliwości bezpośrednich kontaktów z klientami w zakładach leczniczych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Produkujemy urządzenie „Balancer System” używane w Rehabilitacji Ruchowej służące do eliminacji lęku przed upadkiem.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nie ma na rynku urządzeń, które adresują problem „Fear of Fall”, czyli lęku przed upadkiem. Adresujemy problem, którym dopiero zaczynają się interesować inne firmy, fizjoterapeuci oraz ubezpieczyciele. Metody leczenia poupadkowego, a szczególnie profilaktyki przeciwpadkowej zaczynają być coraz bardziej popularne, ze względu na starzenie się społeczeństwa oraz ze względu na konsekwencje pandemii.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Zakupią nasz produkt instytucje medyczne. Płatność jednorazowa, w ratach lub leasingu (mamy podpisaną umowę z bankiem pozwalającą naszym klientom ubiegać się o leasing). Cena urządzenia jest na tyle przystępna, że większość klientów zakupi je za gotówkę lub w 3 ratach. Końcowy użytkownik to fizjoterapeuta i pacjent.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 500.000 zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy europejskich, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, ZEA, RPA, Norwegia/ Skandynawia.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Na dzień dzisiejszy jesteśmy na etapie realizowania grantów wspomagających przygotowanie do ekspansji.

Proteo

Jednoosobowa działalność gospodarcza



PROTEO



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

W porównaniu do poprzedniego roku przede wszystkim rozwinęliśmy się technologicznie, poszerzyliśmy gamę produktów i możliwości personalizacji protezy kończyny dolnej. Nasza firma zaczęła być również coraz bardziej rozpoznawalna m.in. przez większy nacisk na promocję w mediach społecznościowych. Postawiliśmy też duży krok naprzód w kwestii współpracy z partnerami zagranicznymi, co w przyszłości być może pozwoli na skalowanie biznesu poza Polskę. Dodatkowym bonusem był fakt, że kolejny rok zakończyliśmy z wzrostem sprzedaży, co na pewno pomoże w dalszym rozwoju firmy i wdrażaniu kolejnych innowacji.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia spowodowała, że położyliśmy jeszcze większy nacisk na kampanie internetowe oraz szerzenie świadomości i przekazywanie wiedzy pacjentom w internecie. Zwiększyliśmy nakłady na reklamy na Facebooku oraz GoogleAds i przyniosło to zamierzone efekty. Dodatkowo, zakończyliśmy poprzedni rok 2020 wzrostem przychodów, rozwojem sieci kontaktów biznesowych w Polsce oraz za granicą oraz zwiększeniem się naszych możliwości technologicznych. Nie można jednak pominąć negatywnych konsekwencji – każda informacja o chorobie lub śmierci naszego pacjenta była dla nas bolesnym przeżyciem, a sama pandemia przyniosła mierzące skutki globalne.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Proteza kończyny dolnej, lej protezowy kończyny dolnej oraz cover protezowy kończyny dolnej.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Jako pierwsza firma w Polsce i jedna z kilku firm na świecie w pełni wdrożyliśmy technologie addytywne (druk 3D), modelowanie komputerowe (CAD) oraz skan 3D do produkcji leja protezowego, czyli najważniejszego elementu protezy kończyny dolnej. Jesteśmy również prawdopodobnie jedyną placówką oferującą pacjentom finansowanie z środków publicznych, która całkowicie odeszła od technologii konwencjonalnych. Głównym problemem protetyki kończyn dolnych jest właśnie tworzenie leja protezowego, to właśnie ten element protezy decyduje, czy pacjent czuje się w protezie komfortowo. Jeśli lej protezowy będzie źle wykonany, zbyt ciężki lub nieodpowiednio dopasowany to pacjent nie będzie używał protezy i będzie skazany na wózek inwalidzki. Innowacyjne technologie pomagają usprawnić proces tworzenia leja protezowego, a także dają możliwość większej kontroli na każdym etapie projektowania.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Naszym klientem jest każdy pacjent po amputacji kończyny dolnej. Dzięki kontraktowi z Narodowym Funduszem Zdrowia każdy nasz klient/pacjent w Polsce uzyskuje refundację na protezę kończyny dolnej, a dodatkowo może starać się jeszcze o środki z PFRON, które ostatecznie powodują, że proteza może być w całości sfinansowana z środków publicznych. Oczywiście pacjent w ramach usługi komercyjnej może ją sfinansować samodzielnie lub dołożyć swój wkład własny do środków publicznych kupując jeszcze bardziej zaawansowaną protezę.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala.

Proteo

Jednoosobowa działalność gospodarcza



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Firma jest utrzymywana z przychodów.

Jakie macie źródła finansowania?

Finansowanie z przychodów (klienci).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Zysk.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Ukraina, Rosja.

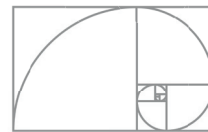
Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

W każdym kraju są osoby amputowane, dlatego pod uwagę bierzemy możliwość wprowadzenia naszych produktów na rynek.

Quantum Innovations

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.quantuminnovations.pl



IQANTUM INNOVATIONS



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?
Rozpoczęliśmy realizację drugiego projektu - nowe urządzenie dla kardiologii.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
4 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Opóźnienie w przeprowadzaniu doświadczeń na zwierzętach. Czasem opóźnienia w dostawie odczynników.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Medical devices.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Urządzenia do stosowania w czasie operacji kardiologicznych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

System Heart Sense może zastąpić elektrody skórne EKG w czasie operacji serca - szybciej i dokładniej wykrywa niedokrwienie serca.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt mają kupować szpitale z oddziałami kardiologii. Produkt jest przeznaczony do wykorzystania w najczęściej wykonywanej operacji serca na świecie - pomostowanie tętnic wieńcowych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Akceleratory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Indie, Japonia, Australia i Nowa Zelandia.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Ochrona IP. Rozwinięte ośrodki kardiologiczne.

RemmedVR

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Rozwinęliśmy sprzedaż na rynku w Polsce oraz krajach Unii Europejskiej. Mamy stałych klientów korzystających z naszej usługi. Rozpoczęliśmy wdrożenie naszego rozwiązania w USA.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Z kwartału na kwartał zanotowaliśmy 50% wzrost w sprzedaży naszego rozwiązania oraz zwiększone zainteresowanie terapią domową.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, AR/VR, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Telemedyczna platforma do zdalnych usług rehabilitacyjnych i diagnostycznych w VR. Na zestaw terapeutyczny składa się: oprogramowanie – zestaw angażujących ćwiczeń wzrokowych w formie gier terapeutycznych w VR, panel sterowania do zdalnego monitorowania, kontroli postępów i regulacji terapii, oraz sprzęt – pierwszy i jedyny na świecie, certyfikowany medycznie headset VR, wyposażony w eye-tracking, 6DOF hand-tracking.

Dzięki rozwiązaniu RemmedVR rodzice nie muszą dojeżdżać do gabinetu kilka razy w tygodniu, lekarze – po raz pierwszy w historii – mogą prowadzić domową terapię na podstawie obiektywnych danych, a młodzi pacjenci mogą grać we wciągające gry zamiast wykonywać niezrozumiałe ćwiczenia.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Przewaga usługi RemmedVR nad konkurencją: możliwość w pełni zdalnego leczenia wad wzroku, udostępnienie całego programu terapeutycznego do użytku domowego pod pełną kontrolą terapeuty, certyfikacja całego rozwiązania (sprzętu i oprogramowania), brak kosztów początkowych, które należy pokryć z góry – kliniki/terapeuci płacą tylko wtedy, gdy pacjent korzysta z terapii, kliniki nie ponoszą żadnych kosztów implementacji rozwiązania RemmedVR dzięki rozliczeniu abonamentowemu. Pacjenci korzystający z terapii codziennie w domu wyleczą się 2–4 razy szybciej, niż stosując terapię stacjonarną w klinice 1–2 razy w tygodniu. Terapia jest średnio 2 razy tańsza niż standardowa terapia wzroku i 4 razy tańsza, niż terapia Vivid Vision. Terapeuci obsługują zdalnie 4–6 razy więcej pacjentów niż stacjonarnie, zwiększając tym samym przychody.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

RemmedVR dostarcza system oraz zestaw do klientów biznesowych (B2B), docierając obecnie do wyspecjalizowanych gabinetów terapii wzroku. W ten sposób z produktu korzystają w głównej mierze okuliści oraz ortoptycy (tzw. rehabilitanci wzroku). Cały proces przebiega następująco: placówka medyczna zamiast leczyć pacjentów w gabinecie, zamawia system dla pacjenta, kalibruje gogle zdalnie i ustawia ćwiczenia w wirtualnej rzeczywistości. W ten sposób cała terapia może odbywać się w domu, przy jednoczesnym zapewnieniu jej pełnej skuteczności. Koszt całej usługi dla kliniki odbywa się na zasadzie abonamentu.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące, Akceleratorzy, Inkubatory.

RemmedVR

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, VC krajowe, VC zagraniczne, Programy Inkubacyjne, Akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Tak, przeprowadziliśmy pierwsze testy komercyjne w pilotażowych klinikach w USA i rozpoczynamy komercjalizację od 04.2021.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

USA, Indie.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Liczba specjalistów terapii widzenia oraz stopień technologicznego zaawansowania terapii.

RÉSONNEZ®

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
9 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Przez pandemię COVID-19 byliśmy niejako zmuszeni zwrócić się w stronę rynku polskiego. Wcześniej byliśmy zorientowani na zagranicznych klientów. Przegląd polskiego rynku radiologicznego sprawił, że szybko zauważyliśmy nowe nisze, które z łatwością zajęliśmy.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Platforma internetowa (marketplace), Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy niezależny portal radiologiapolska.pl. Jesteśmy najprężniej rozwijającą się społecznością lekarzy i elektroradiologów skupioną wokół radiologii. Szkolimy, łączymy i integrujemy środowisko radiologiczne i elektroradiologiczne, wykorzystując do tego celu nowe media.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Tworzymy nowe przestrzenie do zacieśniania współpracy medyków.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Płatność jednorazowa, użytkownikiem jest lekarz, elektroradiolog lub student.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Uczelnie wyższe.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychód oraz stale rosnąca liczba medyków zainteresowanych radiologią w naszej bazie.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Bliskość kulturowa.

RSQ Technologies

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.rsqtechnologies.com



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Wpływ pandemii był niewielki - największym minusem była ograniczona działalność fizjoterapeutów w pewnym momencie.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płaćcych klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Robotyka, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, AR/VR, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
RSQ Physio - aplikacja do prowadzenia dokumentacji medycznej dla fizjoterapeutów.
RSQ Doctor - aplikacja do prowadzenia dokumentacji medycznej dla lekarzy.
RSQ Clinic - aplikacja do prowadzenia administracji w placówkach medycznych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

RSQ Physio i RSQ Doctor skracają czas potrzebny na uzupełnianie dokumentacji medycznej. Dane medyczne pacjentów przechowywane są w jednym z najbezpieczniejszych data center w Europie (beyond.pl). Aplikacje są na bieżąco aktualizowane w stosunku do zmian prawnych i administracyjnych. W ten sposób zapewniamy użytkownikom naszych aplikacji całkowite bezpieczeństwo danych oraz pewność, że wypełniają dokumentację medyczną zgodnie z obowiązującym prawem.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.
Nabywcami naszych produktów są fizjoterapeuci oraz lekarze, prowadzący zarówno jednoosobowe gabinety jak i większe placówki lecznicze (naszym klientem jest Rehasport Clinic). Nasze produkty są sprzedawane w modelu subskrypcyjnym (comiesięcznej opłaty).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Inwestorzy, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
USA, Indie.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Przed wszystkim rozmiar rynku oraz jego zagospodarowanie.

Rytme

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 – wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Na tym etapie pandemia nie ma większego wpływu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
PoC (Proof of Concept - wersja produktu, która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Tool IT - samodzielna aplikacja IT.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja wspomagająca pacjentów w realizacji zaleceń lekarskich oraz modyfikacji stylu życia.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Zaangażowanie zespołu medycznego, evidence based medicine, połączenie edukacji z narzędziami do zastosowania zmiany.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt przeznaczony jest dla pacjentów indywidualnych, oferta będzie też skierowana do firm, które chciałyby oferować rozwiązanie w formie benefitu dla pracowników oraz do korporacji medycznych, które chcą wykorzystać rozwiązanie dla swoich pacjentów.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Akceleratorzy, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
To jeszcze nie ten etap rozwoju produktu.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Produkt będzie dostępny w wersjach językowych, otwarty dostęp.

Saventic Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Rozwinęliśmy nowe algorytmy, zwiększona liczba wdrożeń, generujemy przychody oraz uzupełniliśmy nasz model biznesowy, który aktualnie odpowiada idealnie na zapotrzebowanie rynkowe.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Sektor ochrony zdrowia jest obecnie bardziej otwarty na wdrażanie nowych technologii.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Pharma/Suplementy diety, Telemedycyna, AI/machine learning, Dane medyczne, Badania laboratoryjne, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Algorytmy sztucznej inteligencji wspierające lekarzy w diagnostyce chorób rzadkich.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Koncentrujemy się na rynku diagnostyki chorób rzadkich, podczas gdy wiele firm, takich jak nasza, koncentruje się na typowych chorobach, takich jak niewydolność serca, cukrzyca czy onkologia. Zdecydowaliśmy się na dużą specjalizację. Nasi konkurenci w przestrzeni chorób rzadkich koncentrują się na systemie opartym na regułach, który jest mniej skuteczny, tj. ma niższą czułość i specyficzność. Nasz cel jest inny. Po pierwsze, koncentrujemy się na algorytmach sztucznej inteligencji (uczenie nadzorowane) w oparciu o zbiory danych historycznych (pacjenci z chorobami i bez). Po drugie, wykorzystujemy całą dokumentację medyczną pacjentów, czyli nie tylko objawy, ale także badania, laboratoryjne wyniki, wyniki diagnostyki obrazowej, przepisane leki, choroby towarzyszące (cała dokumentacja medyczna).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Nasz model biznesowy opiera się na dwóch typach klientów: (ii) świadczeniodawcy zainteresowani wczesnym diagnozowaniem pacjentów z chorobami rzadkimi w celu zaoszczędzenia kosztów, zarówno tych związanych z diagnozą, jak i leczeniem (im wcześniej diagnoza, tym tańsze leczenie), (i) firmach farmaceutycznych zainteresowanych tworzeniem nowych leków na choroby rzadkie oraz badaniami klinicznymi.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, VC krajowe, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Saventic Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba przeanalizowanych danych medycznych (pacjentów).



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

USA.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Forma finansowania ochrony zdrowia oraz nacisk na efektywność i oszczędności.

SDS Optic

Spółka akcyjna



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 – wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Nastąpiły opóźnienia w procesie badań klinicznych.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności, aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Medical devices.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Mikrosonda światłowodowa do diagnostyki nowotworów piersi.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Wykonujemy badania w czasie rzeczywistym (in vivo). Wynik jest numeryczny, brak pobierania tkanki nowotworowej.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, USA, Wielka Brytania.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Wielkość rynku medycznego.

SensDx

Spółka akcyjna



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
2 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Pandemia rozbiła część planów oraz harmonogramy, a także zmieniła rynek.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Medical devices.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Szybkie testy diagnostyczne różnych biomarkerów białkowych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Wyróżnia nas trafność, szybkość i prostota obsługi.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.
Wykorzystujemy model Razor-Razorblade.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Plan i możliwość łatwiejszego wejścia na dany rynek przez uwarunkowania danego kraju.



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Koronawirus spowodował, że branża medyczna jest bardziej chętna do wdrażania rozwiązań cyfrowych, zdalnych. Dzięki tej zmianie rozwinęliśmy mocno swoją obecność w segmencie szpitalnym, gdzie opaski wykorzystywane są jako system przyzywowy, system do poglądowego mierzenia parametrów życiowych. Rok 2020 to także rok otworzenia się na rynek indywidualny i rozpoczęcia bezpośredniej sprzedaży internetowej w segmencie B2C.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid-19 na twój biznes.

Koronawirus spowodował, że branża medyczna jest bardziej chętna do wdrażania rozwiązań cyfrowych, zdalnych. Kilka szpitali wykorzystało nasze rozwiązanie aby usprawnić opiekę nad pacjentami.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Opaska telemedyczna oraz system telemedyczny do zdalnej opieki nad użytkownikami opaski. Oferujemy też usługę teleopieki - a więc monitorowania użytkowników opaski 24/7 przez ratowników w telecentrum.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Usługa teleopieki świadczona przez profesjonalny personel w telecentrum, certyfikacja, produkcja w Polsce, ładowanie indukcyjne.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Trzy segmenty w których działa SiDLY:

1. Rynek samorządowy / instytucjonalny.
Samorządy lub fundacje kupują opaski wraz z usługą teleopieki do opieki nad mieszkańcami, seniorami lub innymi grupami osób. Użytkownicy dostają opaskę, jeśli zostaną zakwalifikowani do programu.
2. Rynek szpitalny.
Szpitale kupują opaski wraz z systemem telemedycznym (bez teleopieki) jako nowoczesny system przyzywowy, geolokalizacyjny oraz pozwalający na poglądowe mierzenie funkcji życiowych.
3. Rynek indywidualny.
Sprzedaż bezpośrednia do klienta indywidualnego opaski wraz z usługą teleopieki. W ramach rozwoju tego segmentu nawiązujemy współpracę z ubezpieczycielami, firmami oferującymi benefity pracownicze itp.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitalne, Inwestorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), VC krajowe, przychody ze sprzedaży.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Zwiększenie przychodu a co za tym idzie- więcej Klientów.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Dojrzałość systemu zdrowia, znajomość podobnych rozwiązań telemedycznych, zasobność typowego klienta, łatwość w zaistnieniu na rynku, wielkość rynku.

SmartCare.Network

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?
Dodanie do oferty nowego produktu: Kamizelki oscylacyjnej do drenażu dróg oddechowych.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
2 – wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Lockdowny spowodowały problemy z dostawą podzespołów do budowy urządzeń.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System Monitorowania Niemowląt i Dzieci (termometr, SP02 oraz stacja bazowa).

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Jako jedyni posiadamy system termometr oraz SP02 dla dzieci, które łączą się do dedykowanej bazy, co umożliwia przysyłanie danych do systemów zewnętrznych w szpitalach.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.
Użytkownikiem jest Pacjent. Płaci Szpital. Płatność jednorazowa plus subskrypcja.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje
Szpitale.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Kraje znajdujące się w UE.

Smarter Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
3 - wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Brak jakichkolwiek wydarzeń powoduje ograniczone możliwości networkingu, co jest kluczowe na etapie rozwoju młodego startupu i pozyskiwania inwestorów oraz wczesnych klientów. Liczyliśmy też na realizację pilotaży badań przesiewowych w prewencji urazów ścięgna Achillesa w oparciu o duże imprezy biegowe (np. maratony), które niestety się nie odbywają.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność, nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

AI/machine learning, obrazowanie medyczne i radiologia.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

SmarterAchillesMRI - oprogramowanie AI do automatycznej oceny wybranych parametrów stanu ścięgna Achillesa w obrazowaniu Rezonansu Magnetycznego. Na podstawie prostej sekwencji obrazowej ocenia w sposób ustrukturyzowany morfologię ścięgna i okalających tkanek. Może wspierać radiologa w procesie opisu badania obrazowego ścięgna lub stawu skokowego, lub stanowić bazę do usług badań przesiewowych i monitorowania stanu zdrowia, a także ilościowej walidacji leczenia. Oprogramowanie działa w modelu SaaS i może być wedle potrzeb klienta wdrożone w chmurze lub lokalnie.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Obecnie stosowana jest tylko subiektywna opisowa ocena radiologa pełnego (30-60 min) badania RM. Nasze rozwiązanie zapewnia automatyczną, powtarzalną, ustrukturyzowaną i ilościową ocenę. Wyniki badań pokazują liczbowo odchylenie od normy oraz zapewniają porównywalność. Dodatkowo skraca czas opisu badania w zakresie oceny podstawowych parametrów morfologicznych ścięgna Achillesa. Pozwala też znacząco skrócić czas akwizycji danych bazując na szybkiej sekwencji gradientowej T2* (~3-5 min akwizycji), co otwiera możliwości badań przesiewowych i zwiększa dostępność badań RM.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Planujemy model wdrożenia zakładający integrację oprogramowania z istniejącymi platformami RIS/PACS czy AI Marketplace. Końcowym odbiorcą są placówki obrazowe RM oraz pracownice teleradiologii. Pośrednio kliniki ortopedii i medycyny sportowej. Dwa główne segmenty wdrożenia to radiologia i sport. W radiologii końcowym użytkownikiem jest lekarz radiolog wykonujący opis badania RM ścięgna Achillesa lub stawu skokowego. W sporcie końcowym odbiorcą usługi szybkiego badania z automatycznym raportowaniem jest konsument, osoba zdrowa i aktywna fizycznie.

W większości planowanych modeli wdrożenia opłatę za przetworzenie badania ponosi placówka obrazowania medycznego lub konsument korzystający z usługi diagnostycznej lub przesiewowej. Zakładamy 5 strumieni finansowania:

W modelu badań przesiewowych B2B2C oferta dla konsumentów oparta jest o software SmD i aparaturę RM placówki. Płaci konsument, spółka i placówka obrazowania dzielą przychód.

W modelu monitorowania sportowców zawodowych usługa przesiewowa wzbogacona jest o warstwę analityczną. Oferta dla klubów sportowych oparta jest o współpracę SmD i placówki obrazowej. Płaci klub sportowy, spółka i placówka obrazowania dzielą przychód.

W modelu narzędzia wsparcia radiologa jednostką sprzedażową jest wygenerowanie oceny pojedynczego badania. We wdrożeniu bezpośrednim u klienta jest to relacja bezpośrednia B2B. Płaci placówka obrazowania / klinika.

Analogicznie do pkt. 3). We wdrożeniu za pośrednictwem AI Marketplace jest to relacja pośrednia B2B2B. Płaci placówka obrazowania / klinika, marketplace pobiera prowizję.

Smarter Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

W modelu współpracy strategicznej z dużym dostawcą rozwiązań radiologicznych B2B2B bezpośrednim klientem jest dostawca/integrator. Końcowy klient - placówka obrazowania/klinika płaci dostawcy, dostawca płaci SmD w wybranym modelu.

Horyzontalnie do strumieni finansowania zakładamy modele:

Pay-per-use, czyli opłat za każde przetworzone w modelu SaaS badanie obrazowe,

Subskrypcja, czyli możliwość wykupienia pakietów ilościowych lub czasowych,

Licencje, czyli możliwość wyłączności na wybrany fragment rynku.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital, Inwestorzy, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 100.000 zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping) + świadczenia publiczne (np. akceleracja).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba badań przetworzonych w pilotażach i pozyskanych na potrzeby AI.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy, Szwajcaria.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Otwartość na innowacje AI. Skala potrzeb (liczba wykonywanych badań vs. dostępność radiologów). Łatwość nawiązania kontaktów.

SmartMedics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Smart Medics



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Przede wszystkim ekspansja zespołu, przeniesienie siedziby spółki do miejsca z odpowiednią halą produkcyjną. W trakcie pandemii uzyskaliśmy kontrakt z globalnym liderem, który produkuje urządzenia medyczne - umożliwiło to dalszy rozwój spółki i obecnie jesteśmy ich producentem kontraktowym.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Zaobserwowaliśmy znaczne zwiększenie zainteresowania w obszarze monitorowania pacjenta zdalnie, poprzez fakt, że pacjent nie chce lub nie może przyjść do szpitala osobiście. Widzimy rosnące przekonanie, że konsultacja na żywo nie zawsze jest wymagana i istnieją rozwiązania zdalne oraz telemedyczne, które ułatwiają diagnozę oraz zapewniają oszczędność czasu i pieniędzy dla pacjenta.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, AI/machine learning, Dane medyczne, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Innowacyjny system SmartMedics to efekt pracy zespołu młodych polskich naukowców, inżynierów i lekarzy, ekspertów od spraw regulacyjnych łączących doświadczenie naukowe z praktycznym podejściem wdrożeniowym w zakresie innowacji medycznych.

Produkt firmy to zestaw 18-odprowadzeniowego Patcha EKG zintegrowanego z bezprzewodowym modulem EKG i dedykowaną aplikacją mobilną. Unikalny Patch zawiera w sobie wszystkie niezbędne do wykonania EKG elektrody, co stanowi znaczące ułatwienie przy wykonywaniu jednego z najbardziej podstawowych i powszechnie stosowanych badań medycznych. Jest to szczególnie istotne, biorąc pod uwagę, że jak pokazują dane, jedynie 49% pielęgniarek i 16% lekarzy potrafi poprawnie wykonać badanie EKG.

Innowacja SmartMedics sprawia, że dzięki zintegrowaniu wszystkich elektrod w jeden Patch możliwe jest proste i szybkie (około 15 sekund) umieszczenie go na ciele pacjenta, przy jednoczesnym zmniejszeniu ryzyka błędnego rozmieszczenia elektrod. Produkt SmartMedics wyróżnia kilka unikalnych funkcjonalności: całkowity brak kabli, transparentność dla promieni rentgenowskich, a także wysoka rozciągliwość - co sprawia, że jest to produkt unikalny w skali globalnej.

System elektrod SmartMedics docelowo może być także wykorzystywany do realizacji badań Holtera, czy prób wysiłkowych (cardiac stress test). Dodatkowo, w przyszłości system będzie zintegrowany z mobilną aplikacją, dzięki której możliwe będzie stałe monitorowanie wyników zdrowotnych oraz np. konsultacje z lekarzem online. System posiada także możliwości zastosowania w rozwiązaniach dla pacjentów przechodzących rehabilitację oraz telerehabilitację kardiologiczną. Pacjent po zawale nie będzie musiał codziennie przez 2-3 tygodnie stawiać się w szpitalu (tak jest obecnie). Dzięki systemowi SmartMedics lekarz będzie mógł wydawać zalecenia treningowe poprzez aplikację i zdalnie monitorować postępy rehabilitacji.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Patch SmartMedics to rewolucja z perspektywy pacjenta. Po pierwsze, brak kabli znacząco zwiększy komfort badania EKG, a także sprawi, że elektrody nie będą się przesuwają, bo będą umieszczone w jednym Patchu. Pozwoli to zarówno na komfor-

SmartMedics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

towe wykonanie badania EKG w szpitalu, jak również codzienną aktywność np. przy badaniu Holtera lub telerehabilitacji kardiologicznej. To znacząca przewaga nad istniejącą konkurencją. Po drugie, technologia firmy SmartMedics nie powoduje żadnych podrażnień skóry i jest całkowicie bezpieczna dla pacjenta, co jest szczególnie istotne przy noszeniu elektrody przez dłuższy czas, np. 24 godziny. Technologia przygotowana przez SmartMedics pozwala także znacząco zmniejszyć ryzyko zakażenia pacjenta podczas pobytu w szpitalu. Wynika to z faktu, że patch SmartMedics jest bezprzewodowy, tymczasem tradycyjne EKG wykorzystuje wiele kabli, które są nośnikiem bakterii, często powodujących szpitalne zakażenia krzyżowe. Co szczególnie istotne w kontekście produktu SmartMedics, aż 20% ataków serca nie jest możliwych do wykrycia przy wykorzystaniu tradycyjnego 12-odprowadzeniowego EKG. Zastosowanie na szeroką skalę systemu opartego o 18-odprowadzeniowe EKG znacząco ułatwi procedurę badania i w konsekwencji przyczyni się do zwiększenia wykrywalności potencjalnych zawałów serca. Do tej pory na rynku nie istnieją podobne rozwiązania, które umożliwiłyby jednoczesny zapis wszystkich 18 odprowadzeń.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Nie.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy, Instytuty Badawcze, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi), VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Polska.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Głównie popyt na nasze produkty oraz konkurencja na rynku (czym mniej tym lepiej).

Solvemed Group

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Grupa Solvemed to firma zajmująca się oprogramowaniem jako sprzętem medycznym. Firma została stworzona z myślą o zdalnej współpracy. Członkowie naszego zespołu działają na całym świecie. Pandemia miała dla nas jedną pozytywną stronę - gdy świat znalazł się w stanie blokady, wszystkie formy działań związanych z akceleracją, zbieraniem funduszy i współpracą zostały przeniesione do sieci. Nie musieliśmy być fizycznie obecni, aby mieć dostęp do programów lub finansowania. Uważamy również, że praca w domu umożliwiła współpracę z profesjonalistami wyposażonymi w możliwości techniczne, ponieważ mieli więcej czasu na współpracę ze startupami. Nadal pracujemy online, szybko rozwijając zespół i firmę. Covid uczynił to nową normalnością!



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu, która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, AI/machine learning.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Silnik Neuroscience AI.

Solvemed opracowuje neurobiologiczną sztuczną inteligencję specjalizującą się w odkrywaniu i analizie biomarkerów ocznych, aby stwo-

żyć pierwsze na świecie narzędzie do diagnozowania, monitorowania i stratyfikacji pacjentów neurodegeneracyjnych, ze szczególnym naciskiem na chorobę Parkinsona. Koncentrując się na dynamicznej pupilometrii i mrugających danych wzorcowych, obecnie rozszerzamy nasze repozytoria i analizy oparte na sztucznej inteligencji o inne biomarkery ważne w neurologii i okulistyce, takie jak optyczna tomografia koherentna, wrażliwość na kontrast, subtelne ruchy powiek, śledzenie punktu spojrzenia, między innymi.

Oprócz analizy wykorzystującej sztuczną inteligencję udostępniamy zbiór biomarkerów ocznych poprzez digitalizację standardowych narzędzi okulistycznych, z głównym naciskiem na pupilometrię. W ostatnim dziesięcioleciu żrenometry stały się uznanymi nieinwazyjnymi narzędziami ilościowymi, wspomagającymi diagnostykę i postępowanie kliniczne w szerokim zakresie schorzeń klinicznych, zwłaszcza w neurookulistyce. Największym wyzwaniem jest opracowanie:

- obniżenie kosztów i zwiększenie szybkości pomiarów pupilometrycznych w celu umożliwienia gromadzenia danych na dużą skalę z dużą precyzją,
- opracowanie czułych i specyficznych algorytmów przekładających dane liczbowe na istotne klinicznie spostrzeżenia (nikt przed nami nie wdrożył AI do takich danych w kontekście zaburzeń neurodegeneracyjnych).

Aby sprostać tym wyzwaniom, opracowaliśmy wyspecjalizowaną aplikację mobilną, która stymuluje oczy pacjenta oraz przechwytytuje i przesyła wideo do naszej w pełni zintegrowanej bazy danych w chmurze i zapewnia wstępną analizę w mniej niż minutę. Filmy z obojga oczu można zarejestrować w jednym pomiarze za pomocą tylnego lub przedniego aparatu telefonu. Gdy używana jest kamera przednia, ekran telefonu może być używany do ciągłej stymulacji i / lub do wyświetlania dodatkowych wskazówek dla pacjenta i / lub do dodatkowych typów bodźców, takich jak różne długości fali światła i testy śledzenia wzroku. Natomiast kamera tylna może być używana w mniej znormalizowanych warunkach pomiarowych (np. poza kliniką lub domem pacjenta), na przykład na boisku piłkarskim w celu szybkiego wykrywania wstrząsu mózgu.

Platforma badań klinicznych.

Oprócz naszych możliwości diagnostycznych i (zdalnego) monitorowania, wykorzystujemy nasze zestawy danych biomarkerów i zastrzeżoną analizę sztucznej inteligencji, aby wspierać kliniczne opracowywanie nowych leków. Nasze przechwytywanie danych za pomocą smartfonów i zintegrowana baza danych umożliwiają nowatorskie tryby badań, w tym gromadzenie danych w domu i monitorowanie pacjentów. Co więcej, nasze wczesne i dokładne wykrywanie PD zwiększa rekrutację pacjentów do badań PD, podczas gdy nasze biomarkery mogą służyć jako nowe znaczące punkty końcowe bada-

Solvemed Group

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

nia. Co najważniejsze, dzięki naszej analizie danych ocznych możemy podzielić kohorty pacjentów na straty w celu zidentyfikowania podgrup pacjentów, którzy pozytywnie reagują na terapie eksperymentalne, aby zmaksymalizować szanse na zatwierdzenie nowych leków. W związku z tym nasz system może działać jako pomoc diagnostyczna, zapewniając lekarzom spersonalizowane interwencje medyczne.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Rozległe możliwości analityczne ML dla zastosowań stratyfikacji pacjentów - wychodzimy poza diagnostykę i motoryzację chorób, i zebraliśmy najlepsze talenty ML i data science, a także nawiązaliśmy relacje branżowe w celu opracowania możliwości analizy danych z badań klinicznych. Zgłoszenie patentowe zabezpieczające sposób przetwarzania danych pupilometrycznych dla schorzeń układu cholinergicznego. Obecnie jesteśmy w trakcie składania dwóch kolejnych patentów dotyczących przechwytywania danych przez smartfony z nowych cyfrowych biomarkerów ocznych w neurologii.

Obszerne repozytoria danych oczu dzięki (wyłącznej) umowie o udostępnianiu danych z UCL Hospitals i umowie o udostępnianiu danych z Oxford University. Zbiory danych obejmują dane z pupilometrii z 7 lat oraz możliwość gromadzenia danych prospektywnych generowanych w ramach codziennej praktyki klinicznej współpracujących neurookulistów.

Ponadto, obecnie budujemy unikalną i obszerną bazę danych okulistycznych, łączącą między innymi szereg biomarkerów, odruch światła źrenicy, optyczną koherentną tomografię, mruganie, wrażliwość na kontrast, subtelne ruchy powiek, ruchy punktów spojrzenia.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Pracujemy nad tym.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpital, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Sytuacja geopolityczna sprzyjająca rozwojowi MedTech i HealthAI, działalność badawczo-rozwojowa i możliwości adaptacji technologii systemu ochrony zdrowia w kraju, obecność czołowych klinicystów i KOL w neurologii i neurookulistyce, rosnący krajobraz finansowania z obfitością działalności VC i PE, obecność ekosystemów big pharma, big tech, biotech i medtech dla szybkiego rozwoju produktów.

StethoMe

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

W ciągu ostatniego roku firma StethoMe zmieniła strategię skupiając się głównie na rynku B2C, dla którego oferowany jest produkt StethoMe, wspomagający proces monitorowania chorób przewlekłych układu oddechowego z naciskiem na kontrolę zaostrzeń astmy u dzieci.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid-19 na twój biznes.

Epidemia Covid-19 niewątpliwie stanowi wyzwanie dla każdego biznesu jednak z uwagi na naszą specyfikę, jako wyrobu medycznego działającego w zakresie telemedycyny i zdalnego monitorowania, a także pulmonologii, Covid-19 przyczynił się do zdecydowanego zwiększenia widoczności Spółki w oczach klientów bezpośrednich, a także świadczeniodawców czy strony publicznej.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, AI/machine learning.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

StethoMe® to pierwszy system wykrywający nieprawidłowości w układzie oddechowym, który opiera się na medycznych algorytmach współpracujących z bezprzewodowym stetoskopem oraz dedykowaną aplikacją.

Rozwiązanie służy do zdalnego monitorowania i prowadzenia pacjentów z chorobami przewlekłymi układu oddechowego ze szczególnym uwzględnieniem populacji chorującej na astmę. Dzięki wykorzystaniu unikalnych technologii zapewniających kontrolę jakości badania, StethoMe® może być używane przez pacjentów w warunkach domowych. Analizowane parametry zmieniają swoje wartości w momencie wystąpienia lub zaostrzenia się choroby. Połączenie stetoskopu StethoMe® z algorytmami AI umożliwia wykonanie badania osłuchowego, nagranie dźwięków i ich dokładną analizę. Wynik badania generowany przez moduł AI w chmurze widoczny jest natychmiast dla pacjenta. Jednocześnie całość badania trafia do platformy gdzie może przeanalizować go lekarz.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Urządzenie i algorytmy sztucznej inteligencji otrzymały certyfikat medyczny klasy IIa w UE. Jest to obecnie jedyny certyfikowany system z dedykowanymi algorytmami sztucznej inteligencji do diagnostyki patologii układu oddechowego na świecie. Wartość kliniczna potwierdzona została w licznych badaniach i publikacjach naukowych z zakresu medycyny i technologii. StethoMe AI pozwala o 29% precyzyjniej wykrywać patologiczne dźwięki powodowane przez infekcje układu oddechowego, astmę i tym podobne. System poprzez kompleksowość pomiarów jako jedyny pozwala na klasyfikację zaostrzeń astmy zgodnie z wytycznymi GINA (Global Initiative for Asthma).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Rozwiązanie dedykowane jest do rynku klienta indywidualnego, który ma możliwość nabycia rozwiązania StethoMe w modelu subskrypcyjnym na okres 12 miesięcy bądź 24 miesięcy. Klient może samodzielnie nabyć rozwiązanie na stronie StethoMe. Rozwiązanie jest również dostępne dla podmiotów leczniczych i świadczeniodawców.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Inwestorzy.

StethoMe

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), VC krajowe, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Spółka szykuje się do dalszej komercjalizacji produktu w UE, rozpoczynając od sprzedaży rozwiązania dla klientów indywidualnych we Francji, Wielkiej Brytanii i we Włoszech.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Częstość występowania astmy w populacji, status zaawansowania rynku opieki zdrowotnej pod kątem adopcji rozwiązań e-zdrowia, stan rozwiązań prawnych w obszarze telemedycyny, model funkcjonowania i finansowania publicznych świadczeń opieki zdrowotnej.

Sygnis Bio Technologies

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://sygnis.pl/bio/pl/homepagepl>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Rozszerzenie oferty, powiększenie zespołu, wzrost sprzedaży i obrotów, pozyskanie nowych partnerów biznesowych.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Przeniesienie komunikacji z Klientami do sfery online, rozpoczęcie cyklu webinarów, otwarcie się nowych możliwości produkcyjnych, a także nowych koncepcji na zapotrzebowanie produktowe w kraju i za granicą.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, Medical devices, Robotyka, AI/machine learning, AR/VR, sprzęt laboratoryjny.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Sprzęt laboratoryjny, sprzęt biotechnologiczny, mikroskopia przyżyciowa, holotomografia, inżynieria tkankowa, izolacja egzosomów, oprogramowanie AI do obrazowania mikroskopowego.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Jesteśmy jedynym dystrybutorem firmy Cellink na Europę Środkowo-Wschodnią, posiadamy jeden z najbardziej rozwiniętych parków maszynowych do technologii addytywnych w Polsce, a także bierzemy udział w czołowych projektach R&D w kraju.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Płatność jednorazowa oraz opieka posprzedażowa. Końcowym użytkownikiem są pracownicy laboratoriów.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Firma jest samowystarczalna pod kątem finansowym.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Chiny.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Przedewszystkim potencjał sprzedaży i prostota w logistyce.

TakesCare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Telemedycyna pozostaje jednym z najszybciej rozwijających się sektorów opieki zdrowotnej. Dzięki „cyfrowym pacjentom”, którzy naturalnie i komfortowo przyjęli możliwość kontaktu z lekarzami online, a także globalnej pandemii COVID-19, telemedycyna wzrosła gwałtownie. Telemedycyna na początku była biznesem świadczącym wyłącznie usługi, oferując narzędzia do wideokonferencji dostosowane do medycznych przypadków użycia, ale zasadniczo porównywalne z istniejącymi, ogólnymi narzędziami do wideokonferencji w pakiecie ze zintegrowanymi elektronicznymi kartami pacjentów. Dla TakesCare czas Covid-19 przyniósł potwierdzenie słuszności naszego podejścia w obszarze wsparcia pacjentów, współpracy z partnerami i tworzonej technologii. W naszej działalności stawiamy na element edukacyjny, dlatego w tym zakresie na pewno Covid spowodował, że mieliśmy ułatwione zadanie. Z drugiej strony, na rynku pojawiło się dużo nowych firm oferujących podobne usługi, których jakość, pozostawia wiele do życzenia. Nie chcemy być utożsamiani, z tzw.: fastfoodem usług telemedycznych. Stawiamy na jakość i profesjonalizm. W ujęciu biznesowym mamy stałe miesięczne przychody, stale rosnącą bazę klientów indywidualnych, jak również klientów biznesowych i partnerów. Technologicznie rozwijamy naszą platformę o nowe funkcjonalności, jak również usługi integracyjne z innymi rozwiązaniami w tym szczególnie z urządzeniami telemedycznymi. Dlatego rok 2021 dla TakesCare będzie kolejnym logicznym krokiem integracji wyselekcjonowanego zespołu lekarzy, którzy oferują konsultacje bezpośrednio przez platformy telemedyczne, które będą adaptować wertykalne zintegrowane podejście do opieki nad pacjentem obejmujące szereg działań na linii pacjent- opiekun medyczny-specjaliści przed konsultacją online jak i po jej zakończeniu. Zapewniając kompleksowe rozwiązania w konkretnym wskazaniu pacjenta lub dla konkretnego problemu pacjenta. To ostatnie jest tym, co nazywane jest jako pionowo zintegrowany mikro dostawca lub w skrócie: VIMPRO. Przewaga takiego podejścia polega na wykorzystaniu mocnych stron klasycznej telemedycyny, przy jednoczesnym przeciwdziałaniu słabościom telemedycyny poprzez pomyślne dodawanie takich funkcji, jak terapia cyfrowa (DTx), opieka koordynowana, zarządzanie polityką lekową w tym lekami na receptę

(Rx), predefiniowane ścieżki działań monitorujących i prewencyjnych dla określonych grup chorób cywilizacyjnych.

Model VIMPRO ma duży potencjał marży w wyniku posiadania całego łańcucha wartości, w którym mogą wpływać i optymalizować marżę na każdym etapie. Co więcej, wbudowane mechanizmy zatrzymywania pacjentów, takie jak regularne kontrole lekarskie z ciągłym dostosowywaniem leczenia pacjentów lub usługi abonamentowe w zakresie dostarczania produktów, skutkują powtarzającymi się przychodami i zwielokrotnionymi wartościami życia pacjenta. W naturalny sposób takie podejście rozszerza możliwości dotarcia do klientów, dla których kluczowa jest możliwość zapewnienia sobie i najbliższemu opiekunowi medycznemu. Automatyzacja procesów, będzie pozwalać na wdrażanie usług abonamentowych dostosowanych do określonych grup pacjentów, w krótszym czasie i w rozsądnej cenie. 2021 to będzie rok dalszego szybkiego rozwoju startupów, które to podejście już mają w swojej ofercie i swojej technologii. Startupów, które wiedzą, jak dotrzeć do klienta końcowego i partnerów np. operatorów medycznych, ubezpieczycieli, farmacji z ofertą spełniającą ich oczekiwania. Długoterminowo tylko podejście VIMPRO wygra wyścig w medycynie cyfrowej i jej odłamie jakim jest telemedycyna. W TakesCare działamy w tym modelu już od 2019 roku.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Platforma internetowa (marketplace), Dane medyczne, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Wirtualna opieka medyczna dedykowana dla Ciebie. Pacjenci i pracownicy służby zdrowia otrzymują w pełni cyfrową usługę współpracy oraz wirtualną opiekę profilaktyczną. Jako marketplace Health / InsurTech tworzymy silną pozycję i doświadczenie pacjentów.

TakesCare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Chcemy skupić się na skutecznej profilaktyce, diagnostyce i leczeniu chorób przewlekłych, infekcji, a także zdrowia psychicznego. Troszczymy się o pacjenta na każdym etapie jego drogi do dobrego zdrowia. Od umówienia wizyty, poprzez jej przeprowadzenie, otrzymanie diagnozy i recepty – do zarezerwowania i odbioru leków w aptece, bez kolejki. Dzięki naszemu serwisowi możliwy jest kontakt ze specjalistą za pomocą wideokonferencji, czatu czy telefonu. Ponadto w jednym, bezpiecznym miejscu gromadzona jest historia wizyt i zaleceń medycznych, które pozwalają prowadzić profilaktykę zdrowotną i stale monitorować stan zdrowia. Naszym flagowym produktem są pakiety opieki medycznej na usługi dostępne wyłącznie online. Lekarzom zapewniamy wygodne rozwiązania służące do prowadzenia wirtualnego gabinetu. W szybki i bezpieczny sposób przeprowadzamy integrację platformy telemedycznej z partnerami biznesowymi.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Wyróżniamy się w:

1. Strategii działania na rynku – jakości.
2. Model biznesowy - czas wprowadzenia nowych usług na rynek.
3. Zaadresowanie potrzeb pacjentów, sukces leczenia.
4. Technologia i funkcjonalność.

Dostępności usługi w modelu FFS i abonamentowym. Wyróżnia nas przede wszystkim podejście do opieki zdrowotnej na odległość i holistyczne patrzeć na proces dbania o zdrowie pacjentów. Usługi, które oferujemy są adresowane do pacjenta na każdym etapie dbania o zdrowie – od profilaktyki prozdrowotnej, przez leczenie i monitorowanie stanu zdrowia, po utrzymanie jego wskaźników na odpowiednim poziomie. Tworząc usługi, kierujemy się ich dostępnością dla każdego, w dowolnym miejscu i czasie, w jakim się znajduje. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technicznym, jesteśmy w stanie w szybki i bezpieczny sposób zaimplementować nasze rozwiązania dla partnerów biznesowych. Zwyczajowy czas integracji to 7 dni roboczych, w których dostarczamy w pełni sprawny i gotowy do użycia system. Dodatkowo jako pierwsi wprowadziliśmy w Polsce pakiety opieki medycznej online, w ramach których pacjent może dowolnie skonfigurować potrzebne usługi i jak z klocków, zbudować swój plan na zdrowie. Nie jesteśmy kolejną platformą telemedyczną, dzięki której można zdalnie przeprowadzić konsultację z lekarzem. Dzięki możliwościom jakie daje nowoczesna technologia w medycynie, budujemy trwałe relacje z pacjentami, ich rodzinami i dbamy o ich zdrowie 24h na dobę oferując szeroki wachlarz usług medycznych. Obniżenie kosztów po stronie pacjenta, specjalisty, partnera o min 20%. Zwiększenie efektywności bez utraty jakości min 30%, Obniżenie kosztów opieki abonamentowej o 15%.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Działamy w modelu B2B2C. Źródłem przychodów firmy jest opłata za świadczone usługi powiększona o prowizję pobieraną od usługi telemedycznej przeprowadzonej na platformie w modelu abonamentowym i FFS, a także płatność za technologię wykorzystywaną przez klientów i partnerów biznesowych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Ubezpieczyciele, Banki, Telco, Placówki Medyczne, Firmy/Klienci Indywidualni.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Akcelerytory, przychody ze świadczonych usług.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody, poziom jakości świadczonych usług, ilość użytkowników, ilość partnerów, odnawialne płatne subskrypcje, marżowość.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy rozpocząć działania w 2021 r.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Wielka Brytania, Niemcy, Azja, Ameryka środkowa i południowa, Afryka, Indie, Azja, Hiszpania, Włochy, Turcja.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Liczebność, język, dojrzałość technologiczna, legislacja.

Techmo

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



TECHMO
Voice Technologies



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ niejednoznaczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia uświadomiła istotę automatyzacji w biznesie, jednakże ze spadkiem obrotów zmniejszył się udział wydatków na innowacje u klienta.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

AI/machine learning, Dane medyczne, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, Pre-diagnostyka, Analiza zdrowia, Analiza mowy.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Narzędzie do prediagnostyki chorób cywilizacyjnych na podstawie analizy głosu.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Wysoka skuteczność w rozpoznawaniu chorób (do 85 procent), doświadczenie w dostarczaniu rozwiązań głosowych (wiele udanych wdrożeń na rynku krajowym).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Nie.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt w fazie produkcji, w zamierzeniu sprzedawany w elastycznym modelu (opłata licencyjna za miesiąc lub opłata jednorazowa za duże wdrożenie).

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), Akceleratorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Niemcy, Hiszpania, Ameryka Południowa, Japonia.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Sukces w nabyciu klienta, skalowalność.

Telemedicine Solutions (Healthly)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

he⁺althly

 <https://healthly.pl>



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia spowodowała znaczący wzrost zainteresowania telemedycyną. Coraz więcej podmiotów medycznych, lekarzy i specjalistów medycznych zaczyna wykorzystywać rozwiązania telemedyczne przy procesie leczenia swoich pacjentów. Zwiększa się dzięki temu powszechny dostęp do usług telemedycznych, które przed wybuchem pandemii były w naszym kraju niszowe. Jednocześnie znacząca część pacjentów zaczęła korzystać z rozwiązań telemedycznych. Przed wybuchem pandemii świadomość pacjentów o telemedycynie była znikoma, zwłaszcza w naszym kraju. Naszym produktem jest platforma łącząca pacjentów z lekarzami i specjalistami medycznymi oraz umożliwiająca przeprowadzanie wideo-konsultacji. Znacząco wzrosło więc zainteresowanie naszym produktem. Znacząco zwiększyła się też konkurencja na rynku, co wymusiło przyśpieszenie pracy nad naszym rozwiązaniem. Finalnie udało nam się wprowadzić platformę na rynek dopiero w lutym tego roku.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Platforma internetowa (marketplace).



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Healthly to innowacyjne oprogramowanie umożliwiające specjalistom medycznym pracę w formie telekonsultacji, a pacjentom na znalezienie i odbycie konsultacji bez konieczności wychodzenia z domu. Nasza platforma jest dostosowana zarówno dla lekarzy, psychoterapeutów, psychologów, dietetyków oraz fizjoterapeutów, jak i pacjentów w każdej grupie wiekowej.

Poprzez Healthly zapewniamy gwarancję płatności dla każdego specjalisty. Dodatkową wartością dodaną dla specjalisty jest możliwość pozyskania nowego klienta poprzez naszą usługę. Połączenia wykonywane przez platformę są w pełni zaszyfrowane, dla zapewnienia bezpieczeństwa obu stron, a przepływające dane znajdują się tylko i wyłącznie na zabezpieczonych serwerach umiejscowionych w Unii Europejskiej. Nie ingerujemy w stawki lekarzy, specjalistów lub placówek, ani w ich dostępności na platformie.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Najważniejsze przewagi konkurencyjne w wersji MVP:

- Automatyzacja oraz gwarancja płatności, dzięki współpracy z Dotpay. Nasi klienci nie muszą sami integrować narzędzia do płatności ani obsługiwać dwóch rozwiązań - jednego do telekonsultacji, a drugiego do płatności.
- System ocen oparty na rekomendacjach. Po każdej wizycie pacjent ma możliwość zarekomendowania lekarza, bądź specjalistę medycznego. Lekarze i specjaliści z największą ilością poleceń są promowani na platformie. Rezygnacja z standardowego systemu ocen w postaci komentarzy i skali od 1 do 5 ma na celu uchronienie lekarzy i specjalistów medycznych przed nieuczciwymi ocenami, a pacjent nie będzie czuł się pokrzywdzony, gdy administrator usunie jego ocenę.
- System płatności oparty na prowizji - w tym wypadku nasz klient ponosi koszt korzystania z platformy, gdy sam zarabia. Dzięki temu może korzystać z naszej platformy, jednocześnie współpracując z innymi, nie związując się z nami stałymi opłatami.
- Narzędzie do wideorozmów bezpośrednio na platformie optymalizuje pracę specjalisty medycznego oraz pozwala na skuteczniejszą formę kontaktu z pacjentem niż telefon czy czat.

Telemedicine Solutions (Healthly)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

W pełnej wersji produktu przewidujemy dodanie również dwóch innowacyjnych funkcji:

- Kartoteka pacjenta - umożliwiająca dostęp do dokumentacji medycznej dla pacjentów na naszej platformie, bezpośrednio z ich konta oraz możliwość udostępniania swojej kartoteki lekarzom i specjalistom na platformie.
- Projekt z zakresu telediagnostyki, który zwiększy zakres możliwych do wykonania platformie usług medycznych o monitoring pacjentów oraz diagnostykę.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Aktualnie model biznesowy opiera się na prowizji od konsultacji dokonanych na platformie. Rejestracja na platformie jest bezpłatna dla pacjentów, jak i lekarzy, specjalistów medycznych oraz placówek medycznych. Płatność dla pacjentów pojawia się dopiero podczas rezerwacji wizyty. Natomiast prowizję pobieramy od ustalonej przez lekarzy, specjalistów medycznych lub placówki stawki za konsultację. Prowizja jest pobierana automatycznie podczas płatności.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Akceleratory, Inkubatory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 500.000 zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Programy Inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wielkość rynku telemedycznego oraz konkurencja na danym rynku.

Telemedico

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
9 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Istotnie zwiększyło się zapotrzebowanie na telemedycynę - kontakt zdalny ze specjalistą, aby bezpiecznie i szybko zabezpieczyć potrzeby zdrowotne.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Usługi dietetyczne, Telemedycyna, Medical devices, AI/machine learning, Dane medyczne, Badania laboratoryjne, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Zdalne konsultacje lekarskie z lekarzami kilkudziesięciu specjalności lekarskich 24 h/365.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Własny bardzo rozbudowany system platformy telemedycznej z wygodnymi funkcjonalnościami dla użytkowników tj. jak AI wspierające decyzje terapeutyczne pacjentów i lekarzy, obsługa globalna we wszystkich strefach geograficznych, konsultacje w 10 językach, zintegrowane urządzenia medyczne do diagnostyki zdalnej pacjenta.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Głównym Klientem są Klienci firm ubezpieczeniowych w ramach polis zdrowotnych, życiowych, majątkowych, turystycznych, assistance. Współpracujemy także z firmami finansowymi i farmaceutycznymi oraz szeroko rozumianym rynkiem ochrony zdrowia.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitala, Instytucje Finansujące, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
VC krajowe, VC zagraniczne, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), Akceleratorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, Wielka Brytania, Niemcy, Rosja, Ukraina.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Legislacja, system ubezpieczeń zdrowotnych.

Tixon Care

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.tixoncare.com

tixon
C A R E



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Duże zainteresowanie usługami e-zdrowia. Zmiana dojrzałości i gotowości pacjentów na usługi cyfrowe.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczającą funkcjonalność aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Pharma/Suplementy diety, Telemedycyna, Medical devices, Wearables - nie wyroby medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Lekoster - Inteligentna platforma do monitorowania leków w domu i podróży.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Unikalność Lekoster to kompleksowość w zakresie zarządzania i ochrony leków w domu. Będzie wsparciem postępującego procesu cyfryzacji wdrażanej aktualnie w Polsce opieki farmaceutycznej, szczególnie

w zakresie monitorowania oraz podnoszenia efektywności dawkowania leków. Lekoster pozwoli podnieść jakość leczenia w domu. Ograniczy problem spadku jakości leków i ich niekorzystnego działania, wynikającego z niewłaściwego przechowywania w niezgodnych z wytycznymi warunkach jak m.in. wysokie temperatury. Monitorowanie dostępu do leków podniesie bezpieczeństwo i ograniczy zatrucia dzieci lekami oraz nadużywanie i uzależnienia lekami u seniorów. Rozwiązanie pozwoli ograniczyć problem adherencji i polipragmazji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Sprzedaż urządzeń IoT Lekoster w ramach pakietów z partnerami B2B, np. sieci apteczne, prywatne placówki zdrowotne oraz samorządy, firmy ubezpieczeniowe.

Subskrypcja premium zautomatyzowanych funkcjonalności dla użytkowników np. opieki farmaceutycznej.

Usługi teleopieki dofinansowane przez samorządy z Regionalnych Programów Operacyjnych oraz ubezpieczycieli - usługa opieki seniora.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje
Uczelnie, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba użytkowników.

Tixon Care

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Wielka Brytania.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Wsparcie i dojrzałość usług e-zdrowia po COVID, szczególnie z zaawansowanymi usługami opieki farmaceutycznej.

TwojaOpieka.org (Medyczna)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 <https://twojaopieka.org>

TW  **JA**
opieka



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia pozwoliła społeczeństwu zauważyć jak prywatna opieka medyczna ze strony pielęgniarek, położnych czy opiekunów medycznych skutecznie uzupełnia niedobory w państwowej ochronie zdrowia. Dzięki temu zaczęto szukać pomocy we własnym zakresie m.in. przy pomocy naszego portalu.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Platforma internetowa (marketplace).



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Portal służący do wyszukiwania pielęgniarek/położnych/opiekunów medycznych i fizjoterapeutów w okolicy pacjenta, umożliwiający zapisanie się do nich na wizytę domową, online lub w gabinecie.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Cechą nas wyróżniającą jest czynne wykonywanie zawodu pielęgniarki w domu pacjenta, znajomość środowiska opieki domowej w Polsce, a także zachowań pacjentów i ich rodzin w poszukiwaniu opieki do domu. Ponadto, będąc członkiem społeczności pielęgniarek mamy możliwość dołączenia do szerokiego grona specjalistów, znając ich potrzeby i oczekiwania.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Specjaliści (pielęgniarki, położne, opiekunowie medyczny lub fizjoterapeuci) mają możliwość wykupienia subskrypcji, która umożliwia ogłoszenie się na naszym portalu. Ponadto, istnieje możliwość wykupienia pakietu plus, który pozwala na wyróżnienie danego specjalisty na liście, którą widzi pacjent w wynikach wyszukiwania. Pacjent nie ponosi żadnych kosztów korzystania z portalu.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Uczelnie, Instytuty Badawcze.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

TwójPsycholog

W trakcie tworzenia spółki z o.o.



twójpsycholog



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia przełożyła się niestety na znaczne pogorszenie stanu zdrowia psychicznego całego społeczeństwa. Lęk przed zachorowaniem swoim lub bliskich, niepewność co do zatrudnienia lub utrata pracy, poczucie osamotnienia i odcięcia od bliskich spowodowały zwiększoną liczbę kryzysów i zwiększone występowanie zaburzeń psychicznych, szczególnie zaburzeń lękowych. W rezultacie więcej osób poszukuje dostępu do specjalistów zdrowia psychicznego, które nasz portal oferuje.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarczająco funkcjonalności aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Platforma internetowa (marketplace).



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Marketplace - portal łączący osoby poszukujące pomocy psychologicznej ze specjalistami zdrowia psychicznego - psychologami, psychoterapeutami.

CRM - system do zarządzania gabinetem psychologicznym dla prywatnych, jednoosobowych gabinetów oraz większych ośrodków psychologicznych.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Pomoc psychologiczna nie tylko online - jak wiemy z przeprowadzonych przez nas badań, ludzie nie są chętni do terapii online. Choć pandemia czasowo zmienia sytuację, zarówno pacjenci, jak i terapeuci silnie preferują spotkania na miejscu. Większość konkurencji silnie skupia się na psychoterapii online.

Optymalizacja pracy gabinetu - oprócz łączenia specjalistów zdrowia psychicznego z pacjentami, kładziemy też mocny nacisk na cyfryzację obszaru zdrowia psychicznego poprzez dostarczenie rozwiązania, które pomaga efektywniej zarządzać gabinetem psychologicznym.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Stroną płacącą jest u nas strona podażowa naszego marketplace'u - psychologowie i ośrodki psychologiczne. Ze względu na to, że to oni zyskują największą wartość - pozyskiwanie nowych pacjentów oraz optymalizacja pracy gabinetu - nasz model zakłada comiesięczną opłatę subskrypcyjną (zależną od wielkości gabinetu), prowizję od klienta pozyskanego przez platformę oraz marżę od płatności online. Docelowo będziemy rozszerzać ofertę o płatności ze strony pacjentów, m.in. poprzez nisko płatną, pierwszą konsultację psychologiczną.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

TwójPsycholog

W trakcie tworzenia spółki z o.o.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Podejście do psychoterapii i poziom rozwoju tych usług w wybranym kraju - stopień prywatyzacji obszaru, liczba specjalistów.

uPacjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Poszerzenie zakresu usług, rebranding marki, zwiększenie dostępności usług w kolejnych miastach, znaczny wzrost liczby pacjentów oraz wejść na stronę. W przeciągu roku 2020 zespół powiększył się z 40 do 140 osób.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

COVID-19 miał duży wpływ na działalność i rozwój uPacjenta. Do oferty wprowadziliśmy m.in. testy na przeciwciała, testy antygenowe oraz wymazy z dróg oddechowych metodą RT-PCR. Powołaliśmy dedykowany zespół, który zabezpieczony m.in. w kombinezony ochrony biologicznej, maseczki FFP3 oraz przyłbice realizuje testy w kierunku koronawirusa w domach pacjentów. Od maja do grudnia wykonaliśmy 48 634 testy na COVID-19. Do naszej oferty dodaliśmy również realizację testów na COVID-19 w siedzibach firm na terenie całej Polski. W zeszłym roku odwiedziliśmy niespełna 400 podmiotów biznesowych. Wspólnie z Laboratorium Diagnostyka zrealizowaliśmy także 550 nieodpłatnych testów na COVID-19 dla nauczycieli. U uruchomiliśmy również sklep wysyłkowy, by móc dostarczać testy na terenie całej Polski.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Platforma internetowa (marketplace), Badania laboratoryjne, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Od samego początku nasza działalność opiera się na domowych badaniach krwi, które użytkownicy mogą łatwo zamówić pod dowolnie wskazany adres. Podczas składania zamówienia pacjent samodzielnie wybiera jakie badania chce wykonać, ustala datę i godzinę, a także miejsce pobrania próbek. Może także zdecydować, który specjalista przeprowadzi pobranie. To niezwykle wygodne i innowacyjne rozwiązanie sprawia, że nawet osoby, które na co dzień zmagają się z problemami z mobilnością mogą bez przeszkód wykonywać regularne badania krwi. Z naszych usług chętnie korzystają zarówno rodzice małych dzieci, osoby starsze, jak i pracownicy businessmani. Usługa dostępna jest w 20 polskich miastach. Poza domowymi badaniami krwi uPacjenta oferuje także realizację testów na COVID-19 w domach oraz w firmach. Co ważne, akcje profilaktyczne oraz badania na koronawirusa w siedzibach firm wykonujemy na terenie całej Polski. Niedawno uruchomiliśmy również sklep wysyłkowy, w którym można kupić testy na COVID-19 z dostawą do domu.

Nieustannie poszerzamy naszą ofertę i dokładamy wszelkich starań, by system zamówień był jak najbardziej elastyczny i przyjazny dla pacjentów. Z tego względu aktywnie inwestujemy w nowe technologie i badania UX/UI, które przeprowadzamy we współpracy z najlepszymi specjalistami w branży.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Przede wszystkim mamy innowacyjny model oparty o aplikację, w ramach której pacjenci mogą zamawiać usługi, a specjaliści odczytać je i zrealizować, dzięki swojemu panelowi. To pozwala na szybsze skalowanie. Jako jedyni umożliwiamy konsultację wyników online ze specjalistami przez specjalnie stworzoną do tego platformę. Spośród podmiotów, funkcjonujących w podobny sposób uPacjenta działa na największą skalę, gdyż nasze usługi realizujemy w ponad 20 polskich miastach. Jako jedyny podmiot realizujemy badania na COVID-19 oraz akcje profilaktyczne w siedzibach firm na terenie całej Polski.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

uPacjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Model biznesowy to Two-Sided Marketplace z elementami e-commerce. Po jednej stronie platformy zbieramy chętnych do wykonywania usług medycznych a po drugiej pacjentów, którzy chcą je zamać. Sprzedaż usług odbywa się za pomocą strony www oraz infolinii. W ofercie znajduje się ponad tysiąc badań laboratoryjnych, a także kilkadziesiąt pakietów indywidualnych oraz testy w kierunku COVID-19. Koszt usługi zależy od wybranego badania i lokalizacji, do której musi dotrzeć specjalista. Przedsięwzięcie jest skalowalne, a przychody dynamicznie rosną proporcjonalnie z rozwojem samego startupu. Dwa lata temu zatrudniliśmy zaledwie kilka osób, teraz liczymy już 140 pracowników. W naszej strategii marketingowej bazujemy na rozwoju sieci lojalnych klientów i budowaniu świadomości usługi wśród nowych. Główna grupa odbiorców to kobiety w ciąży, rodzice małych dzieci, osoby starsze i ich opiekunowie, niepełnosprawni oraz zabiegani businessmeni. To osoby, które z różnych przyczyn mają ograniczoną mobilność, bezpiecznie czują się domu lub nie mają czasu na realizację badań. Pacjenci za realizację usługi mogą zapłacić online lub gotówką w trakcie wizyty.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Firma rentowna samofinansująca się z przychodów.

Jakie macie źródła finansowania?

Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), programy Inkubacyjne, akceleratorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Podobny rynek zdrowia jak w Polsce, czyli duży odsetek wydatków out of pocket na sektor ochrony zdrowia, a szczególnie na badania laboratoryjne.



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
8 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Lepsze zrozumienie korzyści jakie daje telemedycyna przez placówki medyczne. Znacznie większa świadomość tego jak dobrze ustrukturyzowana dokumentacja medyczna ułatwia diagnozę.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Oprogramowanie optymalizujące przepływy informacji w placówkach medycznych oraz przyspieszające tworzenie wysokiej jakości dokumentacji medycznej.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasz system przechowuje opisy przebiegu choroby na poziomie pojedynczej obserwacji, co pozwala na porównywanie stanu pacjenta między badaniami, a także wyszukiwanie kontekstowe. Stworzone z lekarzami szablony dokumentacji przyspieszają pracę lekarza trzykrotnie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.
Użytkownik: lekarz, w niektórych przypadkach pacjent (przesłanie dokumentacji, odpowiedź na ankietę przed badaniem), płaci: placówka.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale, Akceleratory.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Poniżej 500.000 zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy europejskich, Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne (np. dystrybucyjne).

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, Niemcy, Kanada.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Liczba lekarzy, technologiczny poziom rozwoju systemu ochrony zdrowia.

Value MED

Jednoosobowa działalność gospodarcza



VALUE MED



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
5 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia ograniczyła kontakty bezpośrednie, co za tym idzie ograniczyła możliwość spotkań z potencjalnymi inwestorami.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

PoC (Proof of Concept - wersja produktu która pokazuje jego wykonalność. Nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów).

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Tool IT - samodzielna aplikacja IT, Platforma internetowa (marketplace), Dane medyczne, Edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma społecznościowa dedykowana uczestnikom systemu ochrony zdrowia oraz aplikacja do interdyscyplinarnych konsultacji specjalistycznych. Value MED jest odpowiedzią na potrzeby: usprawnienia przepływu informacji, prowadzenia dyskusji, wymiany wiedzy w myśl koncepcji value based healthcare, a także lobbowania nowoczesnych rozwiązań dla systemu ochrony zdrowia.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Value MED to pionierskie rozwiązanie dostosowane do specyfiki polskiego rynku i jedyne zawierające wszystkie funkcjonalności w jednym miejscu, w tym daje:

Lekarzom, pielęgniarkom i położnym, przedstawicielom innych zawodów medycznych:

- dostęp do najważniejszych informacji dot. sektora ochrony zdrowia w jednym miejscu,
- szybki dostęp do bazy konferencji, warsztatów, zjazdów i innych wydarzeń różnych organizatorów,
- możliwość szybkiej konsultacji specjalistycznej i wymianę dokumentacji trudnych przypadków medycznych w czasie rzeczywistym.

Biznesowi (medycyna, farmacja, technologie, prawo):

- możliwość lobbowania nowych rozwiązań i innowacji,
- dostęp do wszystkich uczestników systemu w jednym miejscu,
- przestrzeń do dialogu i kooperacji z lekarzami i naukowcami,
- możliwość rekrutacji pracowników o wysokich kwalifikacjach.

Pozostałym uczestnikom systemu (pracownikom administracji, przedstawicielom instytucji, uczelniom i studentom kierunków medycznych, organizacji pacjenckich i innym):

- możliwość budowania sieci kontaktów,
- możliwość tworzenia oddolnych treści i dialogu z pozostałymi uczestnikami rynku,
- dostęp do informacji branżowych, ogłoszeń o pracę, bazy wydarzeń.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt dedykowany jest zarówno dla użytkowników indywidualnych, którzy mają możliwość wyboru konta bezpłatnego lub płatnego konta premium, jak i użytkowników biznesowych (firmy, organizacje, instytucje, media, firmy eventowe etc). Źródła przychodu: subskrybenci kont premium, reklamodawcy, partnerzy biznesowi, płatny dostęp do aplikacji interdyscyplinarnych konsultacji specjalistycznych.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitalne, Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące, Regulatorzy, Akceleratorzy, Inkubatory.

Value MED

Jednoosobowa działalność gospodarcza



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Pozyskanie kapitału na rozwój.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Czechy, Słowacja, Węgry, Ukraina.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Model funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej, a także uwarunkowania kulturowe i potrzeba usprawnienia komunikacji między uczestnikami systemu.

vBionic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

 www.vbionic.com

 www.tolka.eu

 **B I O N I C**



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Od strony funkcjonowania firmy wpływ jest niewielki. Udało nam się na bieżąco, bez większych przeszkód realizować prace. Ponieważ jednym z kluczowych naszych rozwiązań jest metoda zdalnego dostarczania protez kończyny górnej, pandemia jest dodatkowym argumentem takiej, bezpiecznej procedury. Covid-19 spowodował jednak pewne problemy w łańcuchu dostaw.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Biotechnologia, telemedycyna, medical devices, robotyka, AI/machine learning, dane medyczne, edukacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Pracujemy nad zmianą w obszarze rozwiązań protetyki kończyny górnej poprzez:

- relatywnie taną protezę kosmetyczną TOLKA o możliwościach funkcjonalnych (wszystkie stawy ustawialne dzięki wewnętrznemu mechanizmowi). Jest to urządzenie pasywne posiadające certyfikat CE,
- robotyczną dłoń TOLKA PRO o 11 stopniach swobody, precyzji ustawienia kąta palca do 1 stopnia, elektronicznie opartej na układzie FPGA, wraz z kontrolerem hybrydowym - mioelektrycznym oraz mową sprzężonymi w aplikacji mobilnej,

- wygodne leje protezowe przy użyciu nowego rodzaju filamentu 3D,
- zdalny pobór miary kikutu, modelowanie 3D i druk 3D leja protezowego, rozbudowany i bardzo elastyczny system do nauki i porównania różnych sieci neuronowych - jesteśmy na dobrej drodze do automatyzacji procesu produkcji lejów protezowych na podstawie skanu w rezonansie magnetycznym MRI. Nauczyliśmy się rozpoznawać poszczególne tkanki na podstawie plików DICOM, niezależnie od użytej aparatury. System niesie duży potencjał w innych obszarach związanych z analizą obrazów medycznych, ale również innych.

W perspektywie nie upatruję jednak przewagi konkurencyjnej w ochronie patentowej rozwiązania technicznego. Proteza TOLKA oraz TOLKA PRO nie będą podlegały ochronie patentowej, zastrzeżony może być jednak wzór przemysłowy.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

TOLKA PRO - to pierwsza proteza z 11 stopniami swobody, ma największy potencjał możliwości manualnych, ze względu na większe możliwości wymaga jednak bardziej rozbudowanego sterowania niż sygnały mioelektryczne - stąd hybryda z komendami głosowymi sprzężona w aplikacji mobilnej.

Leje protetyczne - zupełnie nowa metoda projektowania i produkcji - skan 3D, druk 3D, przy użyciu bezpiecznych materiałów. Leje są lżejsze, w przypadku uszkodzenia wystarczy wydrukować nowy, a małe zmiany (nawodnienie, pora dnia, masa ciała, wzrost) mogą być regulowane zmianą modelu 3D bez konieczności wizyty (COVID19). W przypadku informacji pozyskanych z MRI mamy lej oparty na danych - wiemy, gdzie nie możemy przyłożyć nacisku (żyły), a gdzie jest możliwy większy (tłuszcz).

Zdane dostarczanie całości - nikt nie dostarcza protez prosto do domu, bez konieczności wychodzenia z niego przez klienta.

Globalny zasięg - pilotażowo dostarczyliśmy 9 protez w strefę wojny, żeby udowodnić, że skoro dotarły tam i są wygodne, możemy dostarczyć je wszędzie - również jako produkt mający na celu wsparcie osób wykluczonych w obszarach biednych i pozbawionych dostępu do rozwiązań klasycznych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

vBionic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Pracujemy dwutorowo nad rozbudową sprzedaży funkcjonalnej protezy kosmetycznej „plus” (jak ją nazywamy) w Polsce poprzez umacnianie rozpoznawalności marki, dotarcie bezpośrednie do klientów, budowanie wiedzy, że protezę można wymienić częściej, niż co 3 lata (dofinansowanie NFZ, PFRON), kontakty z zakładami protetycznymi (oferta współpracy). Osobą odpowiedzialną za te działania jest osoba po amputacji. Szukamy możliwości dostawy protez TOLKA w ramach projektu pomocowego w obszary, gdzie bardzo wiele osób nie posiada szans na protezę (mamy szacunki o 10 tys. osób w północnej Syrii). Skalowanie dostawy to kwestia możliwości pozyskania finansowania na projekt (UNHCR, UNOCHA, Polska Misja Medyczna, PCMP i inne organizacje pomocowe). TOLKA ma pozwolić na budowę sprzedaży, w drugim etapie, po zakończeniu prac i uzyskaniu certyfikacji robotycznej dłoni TOLKA PRO, zaoferujemy upgrade.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Instytuty Badawcze, Regulatorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, granty z funduszy europejskich, prywatni inwestorzy (osoby prywatne).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Portugalia, Hiszpania, Grecja, Cypr, Turcja, Bliski Wschód, a w kolejnych krokach Azja środkowa i Afryka.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Decydujące są brak dostępności oferowanych rozwiązań, duży rynek (liczba amputacji), mało rozwinięty lub ograniczony dla niektórych sektor ochrony zdrowia.

VR TierOne

Spółka jawna



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Rozpoczęliśmy proces komercjalizacji naszego rozwiązania i sprzedaliśmy pierwsze urządzenia.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

2 – wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Z jednej strony pandemia mocno nas ograniczyła. Wszelkie placówki medyczne - nasi potencjalni klienci - zamknęły się na wszelkie kontakty handlowe. Więc dramat. Ale pojawiła się niespodziewana furtka. Szczęście w nieszczęściu. Okazało się, że pacjenci, którzy ciężko przechodzili COVID-19, mają zaburzenia neurologiczne i potrzebują wsparcia psychicznego. A nasze rozwiązanie terapeutyczne VR TierOne doskonale się w tym sprawdza. Rozpoczęliśmy współpracę z pierwszym w Polsce (i w Europie) oddziałem dla ozdrowieńców w szpitalu MSWiA w Głuchołazach. I tak się zaczęło. Teraz trwają rozmowy z kolejnymi takimi placówkami w Polsce.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Medical devices, AR/VR, Dane medyczne, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Zaprojektowane przez nas rozwiązanie VR TierOne składa się z dwóch części: urządzenia medycznego i cyklu terapeutycznego. Urządzenie medyczne pozwala na przejście do wykreowanego przez nas Wirtu-

alnego Ogrodu Odrodzenia, pełną immersję w Wirtualnej Rzeczywistości przeprowadzenie w tych optymalnych warunkach skutecznej terapii.

Terapia złożona z dwutygodniowego cyklu 8 sesji o długości do 20 minut, stanowi czas udziału pacjenta w terapeutycznej wirtualnej opowieści obfitującej w odpowiednie metafory, komunikaty i dobrane zadania poprawiające kondycję psychiczną pacjenta.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Zajmujemy się strefą mentalną i mamy to udokumentowane wynikami badań (evidence based solution). Zapewniamy wysoki poziom immersji. Oferujemy urządzenie medyczne wpasowane w proces rehabilitacyjny.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Naszym klientem są szpitalne oddziały rehabilitacji neurologicznej, kardiologicznej, pulmonologicznej, po-covidowej, kliniki rehabilitacyjne, domy starości, domy opieki. Oferujemy zakup za gotówkę, raty, leasing oraz model subskrypcyjny – płatność za sesję. Końcowym użytkownikiem rozwiązania jest klient indywidualny – pacjent, który leczy się u naszych klientów.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Szpitalne.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Granty z funduszy europejskich, Inni inwestorzy (np. inwestorzy branżowi), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

VR TierOne

Spółka jawna

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, USA, Wielka Brytania, Niemcy.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Ilość potencjalnych klientów, zamożność klientów, bliskość kulturowa.

Wandlee

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
10 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.
Branża medyczna stała się bardziej otwarta na poszukiwanie technologicznych rozwiązań.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Tool IT - samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Sztuczna inteligencja zamiast recepcji.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Dokładamy biometrię, aby scoringować pacjentów do programów przesiewowych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Naszym użytkownikiem są pacjenci, również osoby starsze wykluczone cyfrowo.

Płaci jednostka medyczna. Rozliczamy się elastycznie, tylko za odebrany telefon.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Szpitale.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
2 mln zł - 5 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Kraje UE, Kraje Afryki Północnej.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?
Lista kontaktów.

Warmie

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

7 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Pandemia miała bardzo duży wpływ na przebieg zaplanowanych prac. Nasze urządzenie, w wersji sterylnej, docelowo ma służyć do monitorowania temperatury w okolicach ran pooperacyjnych i wykrywania we wczesnej fazie stanów zapalnych, w tym sepsy. W trakcie pandemii okazało się, że jednym z głównych symptomów świadczących o zakażeniu wirusem Covid19 jest wzrost temperatury ciała. Szybko podjęliśmy decyzję o chwilowej zmianie kierunku rozwoju i przygotowaniu czujnika w wersji niesterylnej z łatwym i wygodnym systemem mocowania. Przygotowanie wersji sterylnej trwałoby znacznie dłużej.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Medical devices, AI/machine learning, Dane medyczne.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest certyfikowany system do zdalnego i ciągłego monitorowania temperatury ciała - WARMIE. Sensor WARMIE jest bezprzewodowym czujnikiem temperatury, zasilanym baterią, przeznaczonym do mierzenia i monitorowania temperatury ciała człowieka w sposób ciągły. Mierzona wartość temperatury jest przesyłana bezprzewodowo do zainstalowanej na smartfonie użytkownika aplikacji umożliwiającej odczyt temperatury i rejestrowanie jej zmian. Praca na baterii pozwala na ciągły monitoring temperatury przez wiele tygodni. System posiada certyfikat wyrobu medycznego klasy IIb, co

oznacza, iż można go stosować u pacjentów nieprzytomnych przebywających na oddziałach intensywnej terapii.

Właściwości sensora:

- dokładność: wyniki prezentowane mogą być do setnych części stopnia, dokładność pomiarowa wynosi 0,3/0,4 stopni Celsjusza,
- inteligencja: algorytm medyczny rekalkuluje zmiany temperatury, dla określonego miejsca mocowania sensora,
- bezpieczeństwo: czujnik wykonany jest z biomedycznych materiałów, elementy wykorzystane do produkcji posiadają wymagane certyfikaty,
- wygoda: czujnik montowany jest na wygodnej opasce, która łatwo się zakłada i zdejmuje,
- mały rozmiar: czujnik ma wymiary: 3,2 cm x 2,5 cm x 0,7 cm,
- szybkość: aplikacja WARMIE24 połączona z czujnikiem, wysyła powiadomienia za każdym razem, gdy zarejestruje znaczący wzrost temperatury,
- praca na baterii: żywotność baterii sensora to ok. 4000 h w zależności od częstości połączeń czujnika z telefonem,
- otwartość systemu: oprogramowanie sensora można integrować z innymi systemami (otwarte API).

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Tak.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze rozwiązanie wyróżnia dokładność pomiaru: 0,3/0,4 stopni Celsjusza. Wygodny sposób mocowania urządzenia na ciele (wygodna opaska, łatwo się zdejmuje i zakłada). Aplikacja działa w tle, czujnik zapisuje dane (1000 zapisów) nawet po rozłączeniu z aplikacją. Po ponownym połączeniu aplikacja synchronizuje wartości temperatury. Żywotność baterii naszego rozwiązania to ok. 4000 godzin (w zależności od częstotliwości połączeń telefonu z czujnikiem czas pracy na baterii może ulec zmianie). Dodatkowo otwartość API sensora pozwala na integrację z innymi systemami.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Planujemy sprzedaż skierowaną do klienta indywidualnego, w ramach płatności jednorazowej, kupującym jest rodzic, osoba dorosła, a użytkownikami mogą być dzieci (powyżej 3 roku życia), dorośli.

Warmie

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Kolejną grupą są firmy chcące zintegrować się z naszym urządzeniem, włączając je do swojego systemu. Płatnikiem są w tym przypadku firmy, użytkownikami ich klienci.

Ostatnią grupą są placówki medyczne, kupującym będą szpitale, użytkownikami pacjenci.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Inwestorzy, Akceleratorzy.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Przychody.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Wielka Brytania, Niemcy, Indie.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Uzyskanie certyfikatu na sprzedaż w danym regionie (prawne). Pozyskanie przedstawiciela w danym regionie.

Wellbee

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



wellbee



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?
Nie.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?
9 - wpływ pozytywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Wellbee jest platformą, której misją jest usuwanie barier w dostępie do psychoterapii, łącząc klientów z indywidualnie dobranymi terapeutami. COVID spowodował, że zainteresowanie naszymi usługami znacznie wzrosło, gdyż osoby potrzebujące wsparcia psychologicznego mają możliwość odbywania konsultacji wtedy, kiedy tego potrzebują i gdziekolwiek są, co jest szczególnie istotne w kontekście ograniczonych kontaktów społecznych i wprowadzanych lockdownów. Jednocześnie wielu specjalistów przekonało się, że usługi świadczone online w większości przypadków są równie skuteczne co usługi świadczone offline.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

W jakich obszarach działa Wasz startup?
Telemedycyna, Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, Dane medyczne, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma podnosząca efektywność i dostępność psychoterapii z wykorzystaniem technologii wspierającej lepsze dopasowanie Klienta do danego specjalisty.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy/Nie jest wymagany.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Nasze procesy i rozwiązania pozwalają na lepsze dopasowanie psychoterapeuty do danego Klienta i wyzwania, z którym się mierzy.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

W przypadku Klientów indywidualnych, Klient jest jednocześnie płatnikiem i użytkownikiem. W przypadku rozwiązań dla firm płatnikiem jest firma (różne modele rozliczenia: abonament, płatność jednorazowa za pakiety wizyt, co-payment), a końcowym użytkownikiem rozwiązania są pracownicy.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.
Inwestorzy, Uczelnie, Instytuty Badawcze, Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
1 mln zł - 2 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), Granty z funduszy krajowych, Prywatni Inwestorzy (osoby fizyczne - Business Angels), Prywatni inwestorzy (osoby prywatne), VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?
Liczba wizyt.

Wellbee

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Jesteśmy w trakcie negocjacji z jedną z dużych międzynarodowych firm, która jest obecna w wielu krajach w regionie CEE na zapewnienie wsparcia psychicznego dla pracowników. Oceniamy, że szanse na podpisanie kontraktu są duże.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE, Kraje regionu CEE i CIS.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

- 1) Poziom rozwoju rynku w obszarze mental health,
- 2) Dostępność lokalnych specjalistów o odpowiednich kwalifikacjach,
- 3) Obecność Klientów biznesowych.

Wezwijdoktora.pl

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Aktualne potrzeby

Czy brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu?

Tak.

Jeżeli brałeś udział w poprzedniej edycji Raportu, jaka nastąpiła zmiana w twoim biznesie w ciągu ostatniego roku?

Dodanie nowego portalu internetowego, dodanie teleporad do usług.

Jak pandemia Covid-19 wpłynęła na twój biznes?

2 – wpływ negatywny.

Opisz wpływ Covid - 19 na twój biznes.

Wstrzymanie planów rozwojowych, zmniejszenie dostępności lekarzy, zmniejszenie zainteresowania usługami.



Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja) - pracujemy nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu.

W jakich obszarach działa Wasz startup?

Telemedycyna, Udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, Rehabilitacja.



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Wizyta domowa/ Portal internetowy.

Czy produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?

Marka, którą stworzyliśmy, jest rozpoznawalna wśród klientów oraz polecana przez lekarzy. Dostosowaliśmy nasz produkt do polskiego ryn-

ku, nie odtwarzamy ścieżek firm działających na rynku rosyjskim czy amerykańskim. Posiadamy wiele opcji umów i wariantów współpracy z lekarzami, które pozwalają nam w pełni wykorzystać czas pracy call center oraz dyżurów lekarzy.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Jeśli tak, opisz zwięźle Wasz model biznesowy, uwzględniając kto jest użytkownikiem a kto płaci.

Produkt kupuje pacjent, lekarz, firma ubezpieczeniowa, klinika - jesteśmy zarówno właścicielem platformy jak i podmiotem leczniczym. Gdy klientem jest pacjent, dokonuje on płatności jednorazowej, w dalszym rozwoju subskrybuje miesięczny pakiet usług. Gdy klientem jest lekarz, dostarczamy mu pacjentów, zapewniamy kontakt z pacjentem, obowiązuje wtedy umowa, a Wezwijdoktora.pl pobiera prowizję za usługę. Gdy klientem jest placówka lub firma ubezpieczeniowa, jesteśmy kontrahentem, podwykonawcą usług - wizyt domowych. Użytkownikiem usługi jest więc jednocześnie pacjent oraz lekarz.

Wskaż instytucje, z którymi startup najczęściej współpracuje.

Instytucje Finansujące.



Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy generujecie powtarzalny przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Jakie są na obecnym etapie waszego rozwoju kluczowe mierniki waszego sukcesu?

Liczba użytkowników.



Ekspansja zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kraje UE.

Jakie czynniki decydują o wyborze kraju ekspansji?

Warunki ekonomiczne mieszkańców, odległość od granicy z Polską.

Autorzy Raportu



Karolina Kornowska – koordynatorka II edycji Raportu „Top Disruptors in Healthcare”. Pracuje w Okręgowym Sądzie Lekarskim Wielkopolskiej Izby Lekarskiej. Project Manager Młodych Menedżerów Medycyny przy Polskiej Federacji Szpitali. Studentka III roku prawa na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Współpracowała przy organizacji konferencji „RODO w sektorze medycznym – gdzie jesteśmy, dokąd zmierzamy”. Podczas letnich praktyk w Kancelarii DZP działała w zespole Life Sciences, pracującym nad Kodeksem Branżowym dla sektora ochrony zdrowia.



Lek. Ligia Kornowska - lekarz, dyrektor zarządzająca Polskiej Federacji Szpitali, organizacji zrzeszającej największą liczbę szpitali w Polsce. Propagatorka AI w medycynie, liderka Koalicji AI w zdrowiu. Założycielka i prezes Młodych Menedżerów Medycyny. Wyróżniona na liście Forbesa „25 under 25” w kategorii „Biznes”, wyróżniona na liście „100 najbardziej wpływowych osób w ochronie zdrowia” 2019 i 2020. Była CEO/dyrektor kilku startupów medycznych. Prelegentka i moderator licznych konferencji sektora ochrony zdrowia o zasięgu krajowym i międzynarodowym.



Jakub Witczak – student III roku prawa na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Zdobywał doświadczenie, pracując w kancelarii komorniczej oraz radcowskiej, gdzie zajmował się bieżącą obsługą prawną podmiotów branżowych. Jako członek Europejskiego Stowarzyszenia Studentów Prawa zajmował się organizacją Ogólnopolskiego Walnego Zgromadzenia Delegatów ELSA Poland. Współpracował przy organizacji konferencji „RODO w sektorze medycznym – gdzie jesteśmy, dokąd zmierzamy”. Działal na rzecz Samorządu Studentów Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza.



Urszula Szybowicz - Dyrektor Operacyjny Polskiej Federacji Szpitali, Wiceprzewodnicząca zespołu Młodzi Menedżerowie Medycyny, Dyrektor Instytutu Zdrowia i Spraw Społecznych, absolwentka kierunku zdrowie publiczne zarządzanie w opiece zdrowotnej Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu. Z powodzeniem wdraża najnowocześniejsze systemy do zabezpieczeń danych medycznych w podmiotach leczniczych, uczestniczy w wielu projektach dot. innowacji na rynku ochrony zdrowia, rozwiązań chmurowych i innych rozwiązań IT, a także w projektach regulacji prawnych dla sektora ochrony zdrowia. Koordynator projektów audytów placówek ochrony zdrowia. Konsultantka wielu podmiotów prywatnych z zakresu marketingu usług zdrowotnych, a także nowych kierunków rozwoju i wykorzystania innowacji w sektorze healthcare.



Lek. Wojciech Sierocki – lekarz, pasjonat medycyny ratunkowej. Współzałożyciel startupów eMedica w Kenii (branża telemedyczna), MedBridge (cyfrowe ścieżki pacjenta), Data Lake (blockchain dla dawstwa danych w medycynie) oraz firmy Omega Global (internacjonalizacja innowacyjnych przedsiębiorstw). Forbes 25 under 25.



Lek. Konrad Kosiński - lekarz, absolwent Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego, uczestnik licznych staży w klinikach uniwersyteckich m.in. w Austrii, Szwajcarii i Maroku. Koordynator i uczestnik wielu międzynarodowych konferencji medycznych, członek stowarzyszenia Młodzi Menedżerowie Medycyny przy Polskiej Federacji Szpitali. Z powodzeniem brał czynny udział w tworzeniu i rozwoju, a potem także w zarządzaniu jednym z warszawskich podmiotów leczniczych. Zainteresowany okulistyką, tematyką zarządzania podmiotami leczniczymi i wdrażaniem oraz rozwojem rozwiązań z zakresu AI w ochronie zdrowia. Obecnie lekarz w Universitätsklinikum Sankt Pölten w Austrii.



Anna Krawczyk - studentka III roku kierunku lekarskiego na Warszawskim Uniwersytecie Medycznym oraz II roku w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Koordynator Narodowy ds. Edukacji Medycznej w Międzynarodowym Stowarzyszeniu Studentów Medycyny IFMSA-Poland. Organizatorka konferencji TEDxWUM. Członek Zarządu Studenckiego Towarzystwa Naukowego Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego. Parlamentarzystka Parlamentu Młodych RP. Aktorka Teatru Magicznego działającego pod patronatem Fundacji Ronalda McDonalda. Interesuje się innowacjami w Ochronie Zdrowia oraz debatami oksfordzkimi.

Wsparcie organizacyjne: **Aleksandra Szczerbak**
Wsparcie merytoryczne: **Jarosław J. Fedorowski**

Wydawca:

Medexpert Ligia Kornowska
Medmetrix sp. z o.o.
+48 690 875 075
ligia.kornowska@pfsz.org