Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce

2022

Twórcy i Partnerzy Raportu

Twórcy Raportu

AI W ZDROWIU

W ZDROWIU

PFSZ Polska Federacja Szpitali

Młodzi Menedżerowie Medycyny

Partnerzy główni

AstraZeneca

Google for Startups

OVHcloud

Startup Program

PZU ZDROWIE

Partnerzy wspierający

DZP więcej niż prawo

eit Health

Co-funded by the European Union

Patronaty honorowe

AGENCJA BADAŃ MEDYCZNYCH

Ministerstwo Zdrowia
Patronat Honorowy Ministra Zdrowia

NFZ Narodowy Fundusz Zdrowia

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju

Rzecznik Praw Pacjenta

NACZELNA IZBA LEKARSKA

Naczelna Izba Aptekarska

PARP Grupa PFR

PAIH Grupa PFR

OKRĘGOWA IZBA LEKARSKA W WARSZAWIE im. prof. Jana Nielubowicza

Twórcy i Partnerzy Raportu

Patronaty

TMF+
CENTRUM KSZTAŁCENIA PODYPLOMOWEGO
IZWOZ INSTYTUT ZARZĄDZANIA W OCHRONIE ZDROWIA
ARAW Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej
Diabe TECH life
DIGITAL UNIVERSITY
ECHAlliance
EMERGING EUROPE
TECH EMERGING EUROPE ADVOCATES
Fakty medyczne.pl
FUNDACJA im. LESŁAWA A. PAGI
FUNDACJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI TECHNOLOGICZNEJ
hope
icm
Innovations Hub Foundation
Instytut Praw Pacjenta i Edukacji Zdrowotnej
INTECH PK
IZBA GOSPODARCZA „FARMACJA POLSKA"
JCI JAGIELLOŃSKIE CENTRUM INNOWACJI
CENTRUM BADAŃ KLINICZNYCH
MAMSTARTUP
PCI Podkarpackie Centrum Innowacji
20 LAT POLMED
PZ POROZUMIENIE ZIELONOGÓRSKIE
PPNT Poznański Park Naukowo-Technologiczny
Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej
SALMED
Startup Academy
Startup City Zabrze
STARTUP POLAND
Startup Wrocław
TELEMEDYCZNA GRUPA ROBOCZA
Stowarzyszenie Top 500 Innovators
You Nick Mint Venture capital.

Patronaty medialne

RZECZPOSPOLITA
medonet
POLITYKA ZDROWOTNA.COM
rynekzdrowia.pl
cowzdrowiu.pl
about Digital Health
OTWARTY SYSTEM OCHRONY ZDROWIA OSOZ
Medexpress.pl
MEDICAL MAESTRO MAGAZINE
medinwestycje.pl
MEDYCZNY magazyn
OPM
dlaszpitali.pl SERWIS OPM
medycyna praktyczna
Prawo.pl
PULS Medycyny pulsmedycyny.pl
SŁUŻBA ZDROWIA
ŚWIAT MEDYCYNY I FARMACJI
Wolters Kluwer
WYROBY medyczne

Spis treści

O Raporcie 5
The Medical Futurict 6
Agencja Badań Medycznych 7
Polska Federacja Szpitali 8
Emerging Europe 9
Medonet 10
AstraZeneca 11
Google for Startups 12
OVHcloud Startup Program 13
PZU Zdrowie 14
Dlaczego powstał TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE 15

Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce 31
ABAStroke 32
Acellmed 33
Aether Biomedical 34
AI Technika 35
AI4BIO 36
AIDA Diagnostics 37
Aidify 38
AIDMED 39
AILIS 40
apoQlar 41
ARmedi.co powered by ARcreate 42
Aurero 43
BADANIA.pl 44
BioCam 45
BioMinds Healthcare 47
BIOTTS 48
BIOVELT 49
BloodLab (produkt powstały pod spółką Saventic Health) 50
BrainScan 51
BrainTech 52
Braster 53
Cancer Center 54
Caparo Polska 56
Clebre 57
CliniNote 58
Covid Genomics 59
Customy 60
Data Lake 61
DC Software 62
Dlagendo 64
Diagu 66
Doctor.One 67
eTrustMedical 68
Evispine 69
Farada Group 70
Feyenally 71
FindAir 72
GeneMe 73
Genomtec 74
genXone 75
GlucoActive 76
GlukanMed 77
Hashiona 78
HealthBot 79
Healthly 80
Healthnomic 82
HearMe 83
Heart Sense 84
Helfio 85
Helping Hand 86
HigoSense 87
Holo4Med 88
HomeDoctor 90
Human Biome Institute 91
Hyggio 93
IC Solutions 94
iCast Medical 95
iFightDepression® 96
IMAGENE.ME 97
Infermedica 98
Intellin 99
Intelliseq 100
INVEST IT 101
IQ Dental System 102
Jutro Medical 103
KRN LABS 104
Labair 105
LifeFlow 106
LifeVac 108
MedApp 109
Medbot 111
Medcases - Wirtualny Pacjent 112
medi.com 113
Medical Image Dataset 114
Annotation Service 114
Medical Inventi 115
Medicalls 117
medICE 118
Medicofarma Biotech 120
Medidesk 122
Medinice 124
Mediprintic 125
Medtransfer 126
medVC.eu 127
MIM Solutions 129
Mindgram 130
MNM Diagnostics 131
Mobilemed (B2C) oraz Corporate Wellness (B2B) 132
MX Labs 133
NaturalAntibody 134
Nestmedic 135
Neurality 136
Nivalit 137
Numed 138
Nursility 139
OASIS Diagnostics 140
Panopticum 141
PhiLabs 142
Pikralida 143
Piktorex 144
POLTISS 145
Predictwatch 146
Pro-PLUS 147
Prodromus 148
Prokinetic System 149
Prosoma 150
Pure Purr 151
QuizIT 152
Radpoint 153
RapidLab 154
RemmedVR 155
RSQ Technologies 156
Rytme 158
Sanare-Medicinae 159
Saventic Health 160
SDS Optic 161
Smarter Diagnostics 162
Smartfloor 163
StethoMe® 164
Superwnuk 165
SYGMO.life 167
TakesCare 168
Terapia Bezsenności 169
theBlue.ai 171
Therapify 172
TITAN by Radiato.ai 173
Titanis 174
T-spect 175
TwójPsycholog 176
Uhura Technologies 177
uPacjenta 178
Upmedic 179
UVera 180
vBionic 182
VMersive 183
VR TierOne 184
Warmie 185
WeTalk 186
WeeCaa 187
Wellbee 188
Wezwijdoktora.pl - P2 MED 189
Wheelstair 190
Wizlink® (marka) 191
First Byte (właściciel marki) 191
YOT Med (produkt: NeuroPlay) 192
zhiva.ai 193

Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w regionie CEE 194
Artificial Intelligence Expert 195
Carebot 196
Fitpuli 197
FitSit 198
Kelvin Health Inc. 199
Ligence 200
Medevio 201
NAOMI mental wellness 202
Oscar Senior 203
Powerful Medical 204
Qure.ai 205
Silver technologies 206
VILIMED 207
VoxiKids 208

Autorzy Raportu 209

O Raporcie

Szanowni Państwo, Drodzy Czytelnicy,

mijają trzy lata, odkąd zrodziła się idea publikowania Raportu „Top Distruptors in Healthcare", będącego przeglądem innowacyjnych startupów medycznych w Polsce. Kluczowym celem Raportu jest ułatwienie nawiązywania współpracy między startupami a innymi podmiotami – inwestorami, podmiotami medycznymi, partnerami i klientami końcowymi. To jednak nie jedyna korzyść. Wśród pozostałych, które deklarują startupy biorące udział w raporcie, są: PR i marketing (35%) oraz poszerzenie wiedzy o rynku startupów (34%), ponadto prawie połowa startupów zadeklarowała, że dzięki Raportowi nawiązała kontakt z co najmniej jednym partnerem biznesowym. Upływ czasu pokazał, że stworzenie tym prężnie działającym podmiotom możliwości zaprezentowania ich potencjału należy dziś uznać za jedną z najistotniejszych i największych potrzeb na rynku medtech.

Już pierwsza edycja Raportu „Top Distruptors in Healthcare" okazała się ogromnym sukcesem. W powstanie publikacji zaangażowały się wówczas 74 startupy medyczne. W drugiej edycji publikacji ich liczba wzrosła do 115. Na łamach tegorocznej, trzeciej już edycji Raportu „Top Distruptors in Healthcare" swój profil i osiągnięcia prezentują 144 startupy. Ponadto, w Raporcie pojawiło się także 14 startupów z regionu CEE. Z tym większą satysfakcją i przyjemnością – w imieniu Polskiej Federacji Szpitali, Koalicji AI w zdrowiu, zespołu Młodzi Menedżerowie Medycyny i zespołu ekspertów wZdrowiu – oddajemy w Państwa ręce najnowsze wydanie Raportu „Top Distruptors in Healthcare". Powstał on dzięki pracy i zaangażowaniu młodych ekspertów, którzy podjęli kontakt ze startupami i zajęli się ich inwentaryzacją.

Tym, co wyróżnia III edycję Raportu od dwóch wcześniejszych, są pogłębione statystyki badań, uwzględniające aktualne potrzeby startupów oraz szersze informacje o opracowanych i wdrażanych przez te podmioty rozwiązaniach. Na kolejnych stronach Raportu prezentujemy również inne dane. Dotyczą one zespołu, finansowania czy ekspansji zagranicznej. Ten ostatni aspekt wydaje się nie do przecenienia, ponieważ ponad połowa startupów planuje obecność również na rynkach zagranicznych.

To tylko jeden z wniosków, jaki wyłania się z lektury Raportu i analizy krajobrazu startupów medycznych w Polsce. Mamy nadzieję, że zaprezentowane na jego łamach dane dostarczą Państwu wiele cennych informacji i spostrzeżeń, które posłużą do zacieśnienia współpracy i partnerstw na rzecz udoskonalania polskiego systemu ochrony zdrowia.

Jednocześnie pragniemy bardzo serdecznie podziękować wszystkim podmiotom, które zaangażowały się w przygotowanie i wydanie publikacji. Szczególne wyrazy wdzięczności kierujemy pod adresem naszych partnerów głównych: AstraZeneca, Google for Startups, OVH Cloud i PZU Zdrowie oraz partnerów wspierających – kancelarii DZP i EIT Health.

Dziękujemy także naszym patronom honorowym: Agencja Badań Medycznych, Ministerstwo Zdrowia, Narodowy Fundusz Zdrowia, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Rzecznik Praw Pacjenta, Naczelna Izba Lekarska, Naczelna Izba Aptekarska, Polska Agencja Inwestycji i Handlu, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Okręgowa Izba Lekarska, a także patronom medialnym i organizacjom branżowym, które udzieliły wsparcia Raportowi. Szczególne podziękowania należą się również wszystkim startupom, które nawiązały współpracę z naszym zespołem – bez Was Raport „Top Disruptors in Healthcare" by nie powstał.

Mamy nadzieję, że Raport i przedstawione w nim informacje przyczynią się do lepszego zrozumienia rynku startupów medycznych w Polsce, a także do podniesienia poziomu wiedzy w społeczeństwie o innowacyjnych rozwiązaniach w sektorze ochrony zdrowia, które już są bądź wkrótce będą dostępne w codziennej praktyce.

Życzymy przyjemnej lektury!

Ligia Kornowska
Dyrektor Zarządzająca Polskiej Federacji Szpitali,
Liderka AI w zdrowiu,
Prezes Młodych Menedżerów Medycyny

Karolina Kornowska
Koordynatorka Raportu „Top Disruptors in Healthcare"
Project Manager Polskiej Federacji Szpitali
oraz Koalicji AI w zdrowiu

The Medical Futurist

Healthcare's cultural transformation we call digital health has been shaping how this thousand-years-old industry delivers care. An influx of advanced technologies; the wide availability of direct-to-consumer services; and more importantly, patient empowerment has all led to a new status quo in care: medical professionals and patients working on an equal-level partnership.

It's unprecedented in the history of medicine that patients bring value to the table in the form of data they can obtain about themselves; insights, peer support and second opinion. All these due to the rise of digital health.

This transformation only takes place in practice if companies can thrive, find their target consumers, and receive enough financial and professional support from countries and governments. This is why I'm glad to see this report of start-ups in healthcare entitled "Top Disruptors in Healthcare 2022" being published by the Polish Hospital Federation and the Young Managers of Medicine.

Such reports help find the gaps good founders and inventors can fill in with their ideas and solutions; and provide directions that might help policy makers and investors envision the near future of healthcare better. Moreover, as the digital health transformation becomes the new norm after the pandemic ends and patients finally become the newest members of the medical team, it will be timely to address how automation, especially artificial narrow intelligence, can have a place in that partnership.

Let's have no doubts, no technology has had a bigger impact on the delivery of care and the practice of medicine than what A.I. will have. The sooner we discuss the ethical, legal and social consequences; as well as highlight the amazing potentials A.I. can bring to healthcare, the better the medical workforce can prepare.

Therefore I'm happy to offer the patronage of The Medical Futurist over this report that further facilitates this movement.

Best regards,
Dr. Bertalan Mesko, PhD
The Medical Futurist
Director of The Medical Futurist Institute

PATRONAT HONOROWY

PREZESA AGENCJI BADAŃ MEDYCZNYCH

nad

Raportem

„Top Disruptors in Healthcare 2022"

Rynek medyczny i farmaceutyczny to jeden z najszybciej rozwijających się sektorów gospodarki, przede wszystkim dzięki nieustającemu rozwojowi wiedzy medycznej, czy dostępowi do nowych technologii.

W związku z zachodzącymi zmianami związanymi między innymi z pandemią COVID-19 oraz częstszym występowaniem chorób cywilizacyjnych, obecnie szczególną uwagę poświęca się innowacjom medycznym. W związku z dużą dynamiką zmian i intensywny rozwojem sektora biotechnologicznego, pełna informacja o najnowszych projektach realizowanych w dziedzinie medycyny stanowi cenne źródło informacji, umożliwiające właściwe wspieranie innowacyjnej gospodarki.

Wierzę, że zebranie najważniejszych informacji o polskim ekosystemie w ochronie zdrowia, pozwoli lepiej identyfikować możliwości i potrzeby polskiego rynku medycznego. Mając na uwadze powyższe, przyznaję patronat honorowy nad raportem „Top Disruptors in Healthcare 2022".

AGENCJA
BADAŃ
MEDYCZNYCH

dr hab. n. med. Radosław Sierpiński
Prezes Agencji Badań Medycznych

Polska Federacja Szpitali

„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 krajowa 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, lekarka, laureatka listy Forbes 25under25, liderka koalicji AI w zdrowiu 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 trzecim już, kompleksowym i obszernym opracowaniem tematu po pierwszym, cieszącym się wielkim zainteresowaniem wydaniu Raportu przygotowanym w 2019 oraz drugim w 2021 roku.
W tym wydaniu Raportu znajduje się opis 144 arcyciekawych młodych biznesów medycznych z Polski oraz – po raz pierwszy - także 14 z obszaru CEE, 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.

PFSz Polska Federacja Szpitali

International Hospital Federation

hope

Prof. 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. Członek zarządu Światowej Federacji Szpitali IHF.

Emerging Europe

The World Health Organisation has said that the "acute phase" of the Covid-19 global pandemic could end by the middle of 2022, more than two years after it was declared.

With over half a billion cases and more than six million deaths thus far, the coronavirus has disrupted our lives and workplaces but has also contributed to changing our mindsets and accelerated various processes that will be instrumental to improving health care and the quality of life.

Disruptive technologies such as artificial intelligence (AI), blockchain, distributed power systems, 3D printing, and robotics have proven particularly vital and resulted in multiple solutions: digital platforms using big data analytics and AI, robots that deliver medications, blockchain-based epidemic monitoring platforms, to name just a few.

In April 2022, Emerging Europe and EIT Health InnoStars released a white paper, *Digital Health: Trends and desirable progress in the emerging regions*, identifying trends in the development of digital health solutions in Europe's emerging regions.

The research identified five power areas that are expected to contribute to the process, despite only being loosely related to disruptive technologies themselves.

The first one is the power of **science** — research participants and key opinion leaders emphasised that since the outbreak of the pandemic science has become a topic of everyday conversation. It is particularly important in the process of changing the mindsets of people who were more reluctant to use innovative solutions. Increased interest in medicine, science, and scientific development develops openness to new solutions and enhances curiosity.

The power of **digital health regulations** is essential for those innovators — both start-up founders and researchers — who try to insert their solutions into regulatory systems. Given that, during the pandemic, new products and services were needed here and now, often immediately, new implementations and new reimbursement models were welcome.

The pandemic has also highlighted the power of **health data** and its security. From the very beginning of the pandemic, we were exposed to statistics related to fatality rates or incubation periods, but it is the importance of data interoperability and data quality that was reiterated by respondents in the light of the development of health care solutions.

The power of **agility**, or as others would call it, innovating and adapting under pressure, was widely present and sometimes even desired. Pivoting value propositions, finding niches or reorganising work were vital for survival on the market, especially for private endeavours.

The last power — regional **collaboration** and cooperation in general — was essential as it simply made challenges easier to overcome. Collaboration between private and public organisations, academia, multinationals, policymakers, start-ups and researchers contributed to finding solutions and marketing them faster, increased efficiency and productivity and lowered costs.

The Covid-19 pandemic has provided a solid ground for disruptive technologies to develop in Europe's emerging regions. The report shows that the pandemic not only accelerated the development of innovative health care solutions but also highlighted the importance of key non-technological components and proved that they can be strengthened and applied to help patients. That combined with the existing, highly skilled talent in the emerging Europe region shows the potential for even faster development of health care.

It is now time to ensure that the lessons learnt are applied across all relevant areas by all stakeholders. The opportunity for the advancement of disruptive technology that Covid-19 presented us with came at a high cost. It must not be wasted.

EMERGING EUROPE

TECH EMERGING EUROPE ADVOCATES

Andrew Wrobel
Founding partner at Emerging Europe and leader of the organisation's Tech Emerging Europe Advocates community.

Medonet

Medonet jako platforma plug-in dla innowacyjnych rozwiązań z zakresu digital health

Medonet jest jednym z największych serwisów w Polsce. Jest także jedynym serwisem wertykalnym w rankingu domen plasujących się w czołówce. Dociera do ponad 10 mln realnych użytkowników miesięcznie (wg danych Gemiusa). W samej kategorii Zdrowie i medycyna jest liderem nieprzerwanie od ponad dwóch lat z kilkumilionową przewagą nad drugim serwisem w zestawieniu. Medonet nie tylko przyciąga najwięcej użytkowników zainteresowanych tematyką zdrowotną, ale również utrzymuje ich uwagę najdłużej. W styczniu 2022 roku śr. czas spędzony na serwisie wyniósł 14,5 minuty.

Powyższe dane pokazują, że zdrowie zajmuje coraz wyższe miejsce na liście priorytetów Polaków, a wpłynęła na to pandemia koronawirusa. Przed jej wybuchem większość ruchu w serwisach medycznych związana była z szukaniem rozwiązań do już występujących problemów zdrowotnych. Obecnie obserwujemy, że coraz więcej osób interesuje się również profilaktyką.

Misją Medonetu jest spełnianie różnorodnych potrzeb zdrowotnych użytkowników — takich, które mogą zostać zaspokojone online. Nie tylko dostarczamy najbardziej rzetelne informacje i porady, ale również udostępniamy — dzięki współpracy ze startupami — innowacyjne narzędzia, które pozwalają jeszcze lepiej sprawdzić swój stan zdrowia i o nie zadbać, zarówno w kontekście profilaktycznym, jak i w przypadku choroby.

Do tej pory nawiązaliśmy już współpracę z kilkunastoma startupami, a opracowane przez te podmioty produkty wzbogaciły zakres usług oferowanych użytkownikom Medonetu. W ten sposób poszerzyliśmy naszą ofertę m.in. o telemedycynę (konsultacje online z lekarzami i specjalistami), narzędzia pozwalające zweryfikować stan zdrowia, takie jak symptom checker czy kalkulator stylu życia, określający wiek biologiczny oraz liczbę lat zdrowia, które danemu użytkownikowi pozostały.

Naszym celem jest stworzenie na Medonecie kompleksowego centrum ezdrowia. Miejsca, które będzie przewodnikiem dla pacjentów na ich ścieżce do zdrowia lub zdrowszego życia przy użyciu innowacyjnych usług i narzędzi opracowanych przez ekspertów w swoich dziedzinach. Chcemy popularyzować korzystanie z aplikacji mobilnych oraz rozwiązań typu digital therapeutics (DTx), które wspierają zdrowie.

Zapraszamy do współpracy startupy oferujące produkty B2C, które możemy wesprzeć w działaniach marketingowych i wizerunkowych, ale również produktowych oraz SEO. Oferujemy szeroki wachlarz działań natywnych, contentowych, jak również tradycyjną reklamę i działania performance. Jesteśmy w stanie dotrzeć do bardzo konkretnych grup docelowych. Powyższe możliwości pozwalają skalować startupowy biznes, ale również przetestować zainteresowanie użytkowników zupełnie nowym produktem.
Dodatkowo umożliwiamy działania promocyjne na powierzchni nie tylko Medonetu, ale całego portfolio Ringier Axel Springer Polska, do którego należą takie marki i tytuły jak Onet, Forbes czy Business Insider.

Współpraca może być oparta o różne modele biznesowe, w zależności od produktu i potencjału inwestycyjnego. Warto w tym miejscu podkreślić, że badania z 2020 roku przeprowadzone przez Grai Group wskazują, że startupy mają 9-krotnie większą szansę na sukces, jeśli wykorzystają media zamiast kapitału finansowego (media for equity).

medonet

Diana Żochowska
Head of Medonet

AstraZeneca od zawsze stawia sobie za cel przekraczanie granic nauki po to, by opracowywać i tworzyć nowoczesne leki, które pomogą zwalczyć choroby będące największymi wyzwaniami współczesnej medycyny. Wychodzimy także poza swoją tradycyjną rolę – chcemy być ważną częścią polskiego systemu ochrony zdrowia. To wymaga współpracy, dlatego w Polsce stawiamy na partnerstwa publiczno-prywatne, na kontakty ze społecznością akademicką, na innowacje, a także tworzymy mechanizmy wsparcia startupów.

Cieszy nas, że polskie startupy coraz częściej dostrzegają potencjał sektora AI/uczenia maszynowego. To jest z pewnością przyszłość medycyny, która pozwoli jeszcze większej liczbie chorych cieszyć się dobrej jakości życiem przez wiele lat. To rozwiązania, które uchronią przed lub opóźnią chorobę u wielu osób, np. umożliwiając wykrycie pierwszych symptomów wiele lat wcześniej, niż ma to miejsce obecnie. Innymi ważnymi narzędziami są te, które usprawniają organizację systemu ochrony zdrowia – np. e-recepta.

Dziś wydaje się, że dzięki tym wszystkim rozwiązaniom, przyszłość medycyny, przyszłość leczenia, mimo ponad dwuletnich zawirowań związanych z COVID-19, wygląda optymistycznie.

Ten optymizm nie bierze się znikąd. Pandemia COVID ukazała, jak bardzo jako ludzkość potrzebujemy nauki, jak bardzo potrzebujemy innowacji. W tym trudnym czasie zaczęliśmy doceniać wartościowe badania naukowe, dostrzegać jak ważny jest postęp technologiczny. Dojrzeliśmy też cyfrowo. To są bardzo ważne zdobycze społeczne i musimy zrobić wszystko, aby je w pełni wykorzystać. Musimy też dalej budować zaufanie społeczeństwa do nauki. A temu służy otwarty dialog i współpraca.

W AstraZeneca chcemy być i jesteśmy elementem innowacyjnego pejzażu w Polsce. Aktywnie angażujemy się w takie inicjatywy, jak Warsaw Health Innovation Hub (WHIH) czy Partnerstwo na rzecz Zrównoważenia i Odporności Systemów Ochrony Zdrowia (PHSSR).

- W ramach Warsaw Health Innovation Hub – powstałego pod auspicjami Agencji Badań Medycznych – chcemy realizować projekty służące poprawie dostępu polskich pacjentów do wysokiej jakości świadczeń ochrony zdrowia, m.in. w obszarze przewlekłej choroby nerek.
- Z kolei PHSSR jest inicjatywą London School of Economics, Światowego Forum Ekonomicznego, przy wsparciu firmy AstraZeneca. To próba wyciągnięcia wniosków dla systemów ochrony zdrowia w związku z pandemią – odpowiedzenia sobie na pytanie, co należy zrobić, aby były one zrównoważone i odporne na ewentualne przyszłe kryzysy. Projekt umożliwia rozwijanie współpracy regionalnej w państwach Europy Środkowo-Wschodniej i krajach bałtyckich, aby dzielić się doświadczeniami, ograniczać koszty i zlikwidować część barier pomiędzy systemami.

W 2021 roku AstraZeneca świętowała swoje 30-lecie w Polsce. W 2011 roku w Warszawie otworzyliśmy centrum badawczo-rozwojowe. Dziś pracujemy w dwóch ośrodkach: warszawskim i krakowskim, zatrudniając ponad 2700 pracowników.

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 startupów.

AstraZeneca

Hans Sijbesma
Wiceprezydent regionalny
na Europę Środkową i Wschodnią
oraz kraje bałtyckie w AstraZeneca

Wiktor Janicki
Prezes zarządu
AstraZeneca Pharma
Poland

Google for Startups

Cieszymy się, że w dalszym ciągu możemy obserwować rozwój startupów z sektora healthtech. Warto podkreślić, że w tegorocznym raporcie pozyskane przez startupy finansowanie wzrosło średnio z 1-2 mln PLN do 2-5 mln PLN. Finansowanie jest szczególnie ważne przy ekspansji zagranicznej, a ponad połowa startupów ma to w planie. W raporcie odnotowano, że 47% startupów używa sztucznej inteligencji, ta cyfra na pewno będzie rosła. Wprowadzenie sztucznej inteligencji do medycyny daje szansę na przyspieszenie innowacji w tym sektorze.

Wyniki raportu potwierdzają nasze doświadczenia z zeszłorocznej edycji programu Google for Startups Accelerator: Europe, który był dedykowany startupom z sektorów healthtech i wellbeing. Podczas tego programu wspieraliśmy startupy w rozwoju produktu, sztucznej inteligencji, modelu biznesowego, analizowania rynków zagranicznych i ekspansji międzynarodowej. Z przyjemnością obserwujemy alumnów naszych programów takich jak Biotts, MedApp czy Infermedica, które z sukcesem wchodzą na inne rynki.

Misją Google for Startups jest łączenie startupów z ekspertami z Google, innymi founderami, inwestorami oraz naszą globalną społecznością. W warszawskim Google for Startups Campus stworzyliśmy przestrzeń łączącą founderów z regionu z globalnym ekosystemem startupów i oferujemy bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorców z programami na każdym etapie rozwoju ich projektów. Chcemy dać im dostęp do sieci kontaktów i zasobów, które umożliwią im dalszy wzrost.

Google for Startups

Magdalena Przelaskowska
Senior Startup Partner Manager
w Europie Centralnej,
Google for Startups

OVHcloud Startup Program

Według rynkowych analiz, rośnie rozbieżność pomiędzy potrzebami w obszarze zdrowia, a dostępnością konkretnych świadczeń i zasobów w Europie. Raport „Top Disruptors in Healthcare" świetnie zaś pokazuje, jak na te pilne potrzeby odpowiadają polscy innowatorzy. W OVHcloud z uwagą śledzimy śmiałe wizje i pionierskie rozwiązania, które pomagają zasypywać krytyczną lukę pomiędzy potrzebą a podażą.

Obszar zdrowia uważamy za jeden z kluczowych, stąd oferujemy dedykowane rozwiązania dla Healthcare, a przechowywaniem danych z zakresu ochrony zdrowia zajmujemy się od 2016 roku. Z dumą obserwujemy, jak innowacyjne firmy dołączają do programu startupowego OVHcloud, ponieważ zgadzamy się z nimi, że digitalizacja oznacza zmniejszenie powszechnych bolączek: redukcję administracyjnych formalności, obniżenie ryzyka błędu, a przede wszystkim przyspieszanie wdrażania niezbędnych rozwiązań. Słowem, korzystamy na tym wszyscy!

„Sektor medyczny, jak żaden inny potrzebuje innowacji, choćby dlatego, że zmniejsza się liczba lekarzy, systemy są przestarzałe, a potrzeby coraz większe."

Natalia Świrska
Startup Program Manager,
OVHcloud CEE

OVHcloud Startup Program

O OVHcloud Startup Program
Jedną z zalet programu jest to, że jesteśmy **blisko** naszych firm. We współpracy stawiamy na **jakość relacji**, ponieważ zależy nam na wzajemnym **zrozumieniu i dopasowaniu** do konkretnych potrzeb. Nasi klienci cenią pełną **transparencję**, a także fakt, że **nasz program tworzą praktycy**, twórcy własnych startupów, którzy doskonale znają potrzeby i bolączki młodych przedsiębiorstw. W ramach Startup Programu, aktywnie uczestniczymy w rozwoju firm, a ich twórców wspieramy wielotorowo. Jesteśmy nie tylko blisko lokalizacyjnie, ale także:

- Oferujemy **bezzwrotne środki** na produkty OVHcloud pod budowę rozwiązań,
- zapewniamy **pomoc techniczną**, czyli konsultacje z ekspertem, który służy wiedzą i doświadczeniem,
- wspieramy startupy w aspektach, które pomagają rozwijać biznes.

„Cancer Center.ai wspiera onkologię (patologię i radiologię) w lepszej i szybszej diagnostyce z wykorzystaniem AI (Deep Learning (DL) i Machine Learning (ML). Dzięki OVHcloud możemy trenować i walidować nasz moduł AI w ich chmurze w optymalnych warunkach."

Piotr Krajewski
CEO, Cancer Center.ai

„Klienci korzystający z rozwiązań MedApp są coraz częściej zainteresowani chmurą jako miejscem efektywnego, bezpiecznego przechowywania i przetwarzania wrażliwych danych medycznych. Współpraca z OVHcloud i upowszechnianie dostępu do zasobów chmury wspiera skalowalność i rozwój naszego biznesu zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych. Przy tworzeniu rozwiązań medycyny cyfrowej warto pamiętać nie tylko o aspektach użyteczności i innowacyjności rozwiązań chmurowych, ale także o wyborze zaufanego dostawcy chmury, który potrafi zagwarantować właściwą ochronę danych zgodną z rygorystycznymi normami bezpieczeństwa. Takim partnerem jest właśnie OVHcloud."

Krzysztof Mędrala
Prezes Zarządu, MedApp S.A.

PZU Zdrowie

Startupy medyczne wyrastają na wizytówkę polskiej gospodarki i integralną część naszego systemu ochrony zdrowia. Dlatego już po raz trzeci PZU Zdrowie ma zaszczyt objąć patronatem raport „Top Disruptors in Healthcare". Rozwój tej publikacji pokazuje, jak z roku na rok rynek medtech powiększa się o kolejne podmioty i udane wdrożenia. Z perspektywy operatora medycznego szczególnie interesujące są te rozwiązania, które mogą usprawnić pracę personelu medycznego i zwiększyć dostępność opieki, a także wspierać pozytywne doświadczenia pacjentów. Głównym założeniem PZU Zdrowie jest koncentracja systemu opieki zdrowotnej na pacjencie, dlatego tworzymy model obsługowy oparty na koncepcji patient experience. W naszych placówkach już od kilku lat znajdujemy przestrzeń do testowania rozwiązania polskich startupów, m.in. symptom checker do wstępnego rozpoznania objawów, stetoskop elektroniczny, iluminator żył czy algorytm sztucznej inteligencji do szybkiego rozpoznania udaru mózgu. Cieszymy się, że jako członek Koalicji AI możemy wspólnie z Polską Federacją Szpitali promować temat innowacji medycznych i zainteresować nimi nie tylko miłośników technologii, ale także pacjentów.

Pod koniec 2021 roku zrealizowaliśmy projekt edukacyjny „Zdrowie w rozmowie", czyli podcast poświęcony rewolucji technologicznej w medycynie. Sześć odcinków to sześć rozmów z przedstawicielami startupów, organizacji pacjenckich, strony publicznej i menedżerami medycyny na temat tworzenia i wdrażania innowacji w polskiej ochronie zdrowia. Zagadnienia tematyczne premierowej serii, którą zatytułowaliśmy „Innowacje bliżej pacjenta", koncentrują się na potrzebach i komforcie finalnych odbiorców danego rozwiązania – pacjentów i ich praw, a także wspomaganiu procesu diagnostyczno-leczniczego opartego na stawianiu pacjenta w centrum opieki medycznej. Podcast dostępny jest na popularnych portalach streamingowych:
https://anchor.fm/zdrowiewrozmowie

Technologie medyczne mogą być również wsparciem w edukacji pracowników ochrony zdrowia. Za pomocą szkoleń VR pracownicy administracji w placówkach PZU Zdrowie utrwalają swoją wiedzę i umiejętności z zakresu pierwszej pomocy. W szkolenie angażowane są wszystkie zmysły uczestnika, dzięki czemu efektywniej przyswaja zdobyte umiejętności. Kurs odbywa się indywidualnie, dlatego uczestnik jest w pełni skoncentrowany na jego przebiegu. Taka formuła pozwala też na elastyczne dopasowanie do trybu pracy placówki medycznej i regularne powracanie do ćwiczeń.

PZU Zdrowie jest jednym z największych ogólnopolskich operatorów medycznych. Na naszą infrastrukturę medyczną składa się: 130 placówek własnych, w tym pracownie diagnostyki obrazowej, 2200 placówek partnerskimi w 600 miastach w Polsce, infolinia medyczna, portal pacjenta mojePZU oraz Centrum Telemedyczne. Zapewniamy opiekę zdrowotną w formie ubezpieczeń i abonamentów dla firm oraz klientów indywidualnych. Centra medyczne PZU Zdrowie są dostępne także dla pacjentów bez pakietów. Zapraszamy do odwiedzenia naszych placówek, także wirtualnie.

PZU ZDROWIE

Centrum Medyczne PZU Zdrowie
Warszawa Puławska

Centrum Medyczne PZU Zdrowie
Kraków Kotlarska

Centrum Medyczne PZU Zdrowie
Poznań Grunwaldzka

Centrum Medyczne PZU Zdrowie
Wrocław Grabarska

Więcej na: pzuzdrowie.pl

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 podstawie pytania jak:

a) jakie są nowe interesujące rozwiązania w sektorze medycznym i jaki jest ich poziom zaawansowania;
b) kto i w jaki sposób może skorzystać z tych rozwiązań;
c) jaki jest poziom dojrzałości startupów;
d) jakie są potrzeby startupów i wyzwania przed nimi stojące;
e) 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:

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

Metodyka prac nad Raportem

Jakie start-upy prezentujemy w raporcie

Pojęcie startupu jest nieostre. Przyjęliśmy zatem, że za start startup uznawać będziemy te inicjatywy, których przedstawiciele sami uznają się za start-up. 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:

a) **Informacje o rozwiązaniu** - to kluczowa sekcja, w której zapytaliśmy startupy o szczegółowy opis rozwiązania, informację czy to rozwiązanie wymaga certyfikacji CE jako wyrób medyczny, w jakim obszarze medycznym działa, z jakimi instytucjami najczęściej współpracuje, jak również zapytaliśmy o pozycję konkurencyjną startupu na rynku.
b) **Informacje ogólne dotyczące organizacja** – dane teleadresowe, forma prawna i stopień dojrzałości, długość działania, a także siedziba organizacji.
c) **Zespół** – ilość członków zespołu, poszukiwane kompetencje, podstawowe informacje o założycielach wraz z danymi kontaktowymi.
d) **Aktualne Potrzeby** - informacje jak pandemia wpłynęła na startup, jakie czynniki są kluczowe dla rozwoju startupu, jakiego wsparcia startupy poszukują.
e) **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.
f) **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.

Część pytań i odpowiedzi widoczna jest tylko w rozszerzonej wersji Raportu przeznaczonej dla Partnerów Raportu, oraz dostępnej za opłatą. Są to informacje dotyczące np. bezpośrednich dane kontaktowe, wrażliwych danych finansowych, modelu płatności, klientów końcowych oraz opatentowania rozwiązania.

Osoby oraz podmioty zainteresowane nabyciem rozszerzonej wersji Raportu zapraszamy do kontaktu z Karoliną Kornowską:
Tel.: 609 908 877,
E-mail: karolina.kornowska@wzdrowiu.com.

Wybrane statystyki
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

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 startupu. 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:

a) kompletności;
b) zrozumiałości użytych twierdzeń
c) ortograficznym i stylistycznym.

Zastrzeżenie:

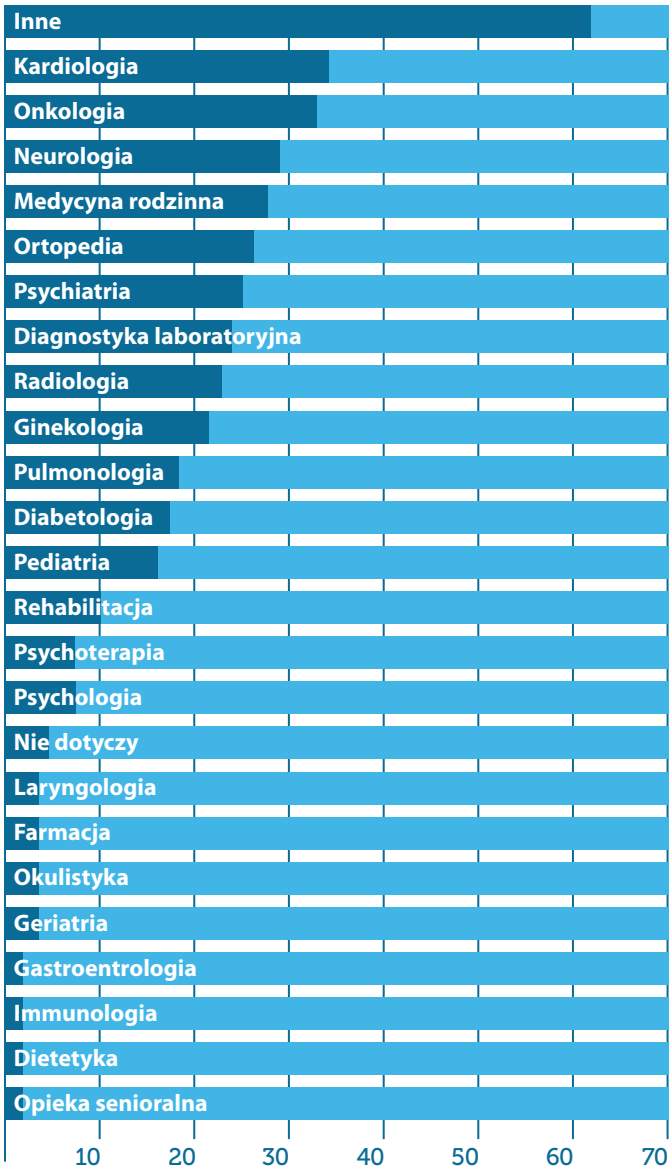
Zespół redakcyjny nie dokonywał analizy merytorycznej danych przedstawionych przez startupy, w szczególności nie weryfikował danych z danymi dostępnymi publicznie, w tym w rejestrach publicznych, jak również nie weryfikował twierdzeń, których weryfikacja wymagałaby wiedzy eksperckiej np. w zakresie zasadności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

Raport w liczbach

Prace Nad Raportem:

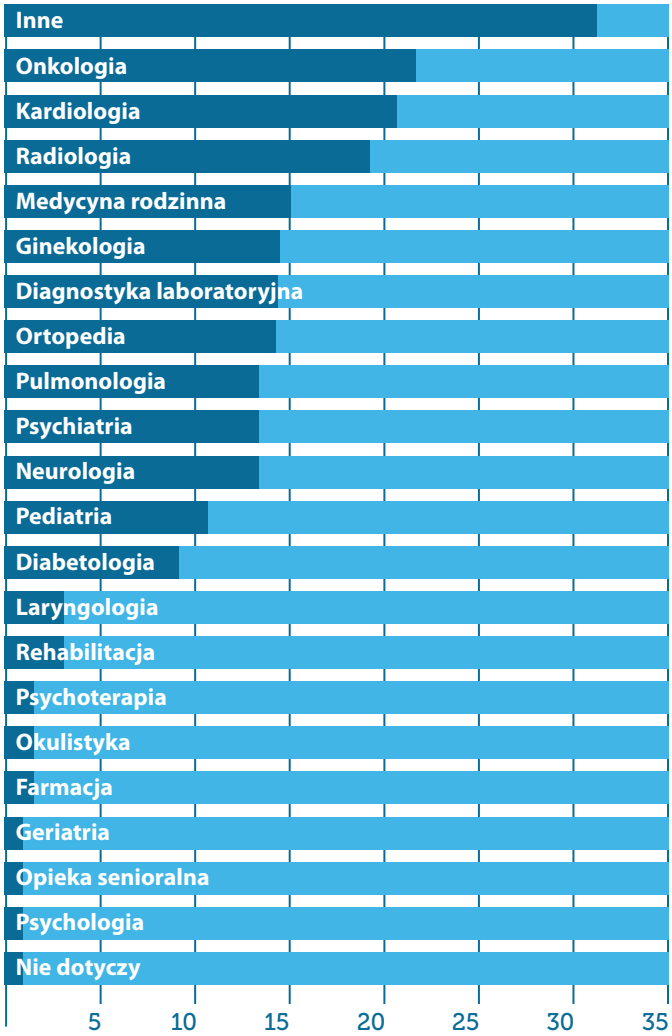
a) Ponad 300 zidentyfikowanych startupów, z którymi członkowie zespołu redakcyjnego podjęli próbę kontaktu.
b) Około 90 dni – czas pracy nad Raportem
c) 6 – liczba członków zespołu redakcyjnego (autorów)
d) 144 – liczba startupów, które wypełniły ankietę i znalazły się w Raporcie.
e) 14 – liczba startupów z regionu CEE, które wypełniły ankietę i znalazły się w Raporcie.
f) 10 – liczba patronatów przedstawicieli strony publicznej
g) 6 – liczba partnerów komercyjnych – liderów współpracy ze start-upami w Polsce
h) 20 – liczba patronatów medialnych
i) 34 – liczba pozostałych patronatów

W jakim obszarze medycznym działacie?



Do najczęstszych obszarów działania polskich startupów należą kardiologia (34 startupy, 24% badanych) oraz onkologia (33 startupy, 23% badanych). Choć psychiatria znalazła się dopiero na 6 miejscu, ex aequo z diagnostyką laboratoryjną (24 startupy, 17%) należy zwrócić uwagę na jej rosnące znaczenie w ostatnich latach. Może ono wynikać przede wszystkim ze wzmocnionego poczucia odosobnienia w trakcie pandemii COVID – 19, a także ze wzrostu potrzeby i zainteresowania dbania o zdrowie psychiczne u Polaków. Należy także wskazać, że znaczna większość startupów działa w więcej niż tylko jednym obszarze, szczególnie że znaczna część respondentów wskazała, że obok swojej podstawowej specjalizacji rozwija się także w innej.

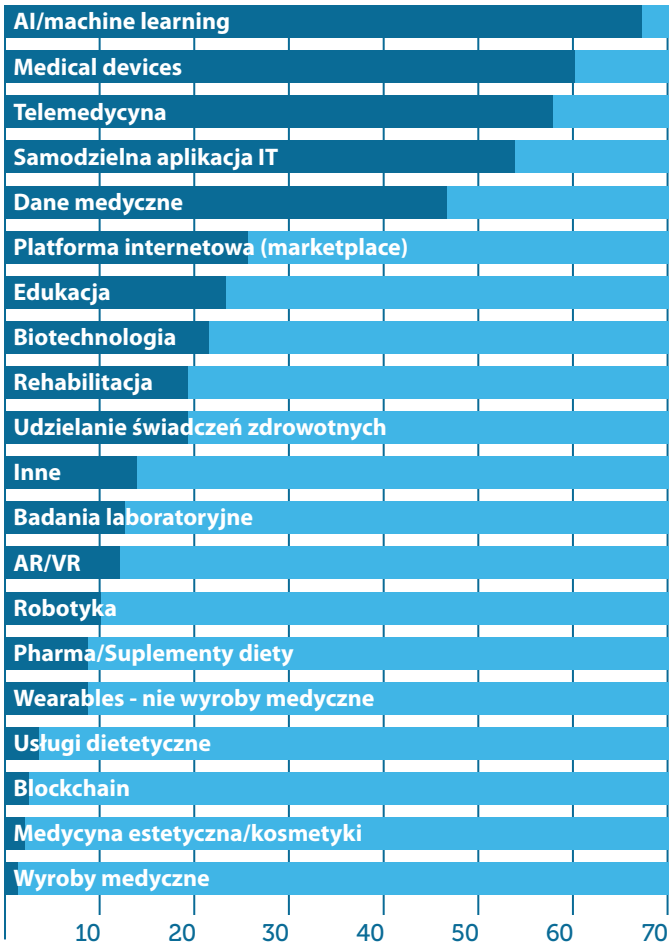
W jakim obszarze medycznym działają startupy wykorzystujące AI / ML?



W przypadku startupów, których rozwiązanie jest rozwijane w oparciu o sztuczną inteligencję, najczęściej wybieranymi sektorami były onkologia (22 startupy, 32% badanych), kardiologia (21 startupów, 31% badanych) oraz radiologia (19 startupów, 28% badanych). Należy wskazać, że są to sektory, w których również globalnie wytwarzanych jest najwięcej rozwiązań wspieranych przez AI - rozwiązania radiologiczne oparte o sztuczną inteligencję przodują na rynku – być może przyczynia się do tego fakt znacznej dostępności danych dotyczących obrazowania radiologicznego*.

*Approval of artificial intelligence and machine learning-based medical devices in the USA and Europe (2015–20): a comparative analysis https://www.researchgate.net/publication/348599977_Approval_of_artificial_intelligence_and_machine_learning-based_medical_devices_in_the_USA_and_Europe_2015-20_a_comparative_analysis

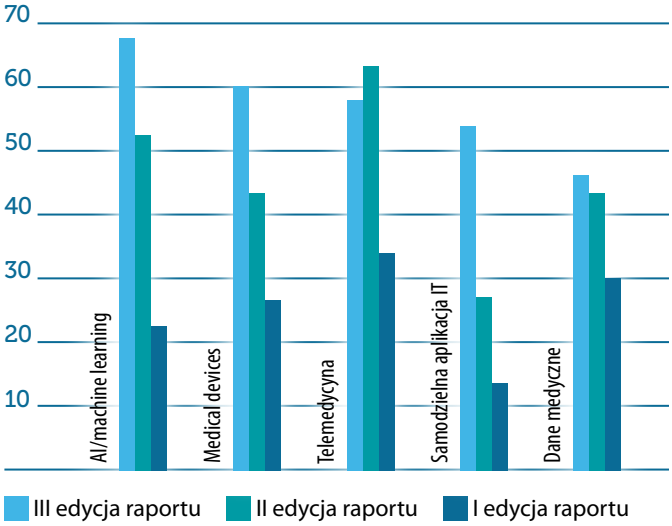
W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?



W ostatnich latach nastąpił gwałtowny wzrost zainteresowania rozwiązaniami medycznymi opartymi o AI / ML. Aż 68 startupów (47% badanych) wskazało, że rozwija swoje rozwiązanie w sektorze sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego. Świadczy to o dynamicznym i zauważalnym wzroście zainteresowania AI w zdrowiu. Jest to trend, którego rozwój już teraz obserwujemy – i będziemy obserwować również w przyszłości, szczególnie, że zarówno startupy, jak i społeczeństwo zaczynają dostrzegać korzyści płynące ze stosowania rozwiązań opartych o AI w praktyce klinicznej. Innowacyjne rozwiązania już teraz są narzędziami ułatwiającymi pracę lekarzy oraz pielęgniarek, a także zwiększającymi skuteczność leczenia pacjentów, dlatego nie dziwi, że drugim najczęściej wybieranym w tym roku sektorem jest Medical Devices (60 startupów, 42%), a trzecim telemedycyna (58 startupów, 40%). Niewielka liczba startupów – 3 – działa również w sektorze blockchain, którego rozwój w przyszłości zapewne także będziemy mogli zaobserwować.

Wybrane statystyki
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

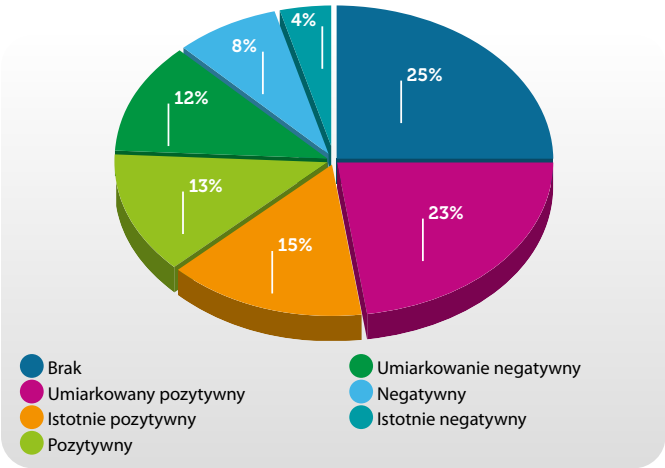
W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie? Statystyki porównawcze z 3 lat, na podstawie 5 wybranych sektorów.



Na powyższych statystkach przedstawiamy pięć najpopularniejszych sektorów, w których startupy rozwijają swoje rozwiązania, w perspektywie wszystkich trzech edycji Raportu.

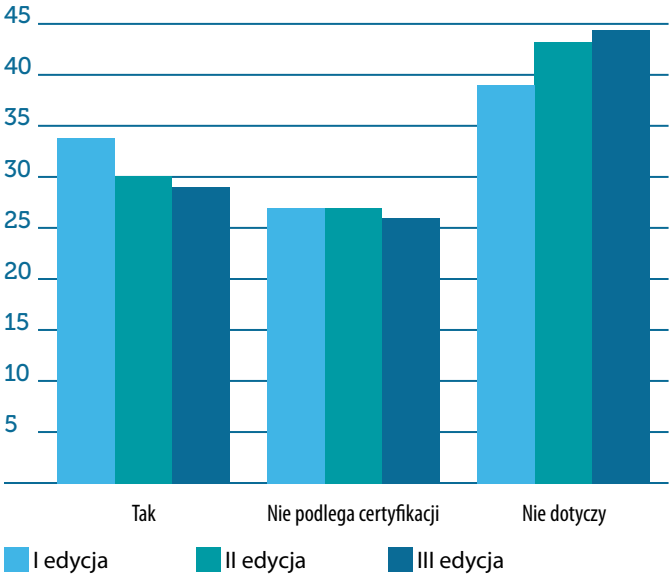
W roku 2020 i 2021 najczęściej wskazywanym sektorem była telemedycyna - w 2020 roku wybrały ją 34 startupy, stanowiące 46% badanych, a w 2021 roku wybrały ją aż 63 startupy, stanowiące 55% badanych. W tegorocznej edycji trend ten jednak gwałtownie spadł do 40% (58 startupów), co może sugerować, że wraz z ograniczeniem obostrzeń pandemicznych, rozwiązania telemedyczne również straciły na popularności. Widać jednak rozwój innowacyjnych rozwiązań opartych o AI / ML. W kolejnych latach działanie w tym obszarze deklarowało 30%, 45% i 47% respondentów. Znacząco rozwinął się także sektor samodzielnej aplikacji IT. Chociaż w 2020 r. wskazywało go tylko 12 startupów, to już rok później nastąpił ponad dwukrotny przyrost (28 startupów, 24%), zaś w tegorocznej edycji liczba ta wzrosła aż do 53 startupów (37%). Wynika z tego, że w ciągu dwóch lat nastąpił wzrost aż o 131%. Z pewnością w przyszłości będziemy mogli zobaczyć więcej rozwiązań opartych o samodzielną aplikację IT. W sektorze danych medycznych można zaobserwować spadającą popularność, mimo iż w ciągu dwóch lat nieznacznie wzrosła ilość startupów w nim działających. Może to wynikać z faktu, że sektor danych medycznych nie jest jeszcze wystarczająco uregulowany prawnie i stąd wynika trudność w pozyskaniu i wykorzystywaniu danych. W przypadku Medical Devices widać natomiast stały, stabilny coroczny wzrost oferowanych rozwiązań z tego sektora.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.



Pandemia COVID – 19 w poprzednich latach znacząco wpływała na wszystkie sektory gospodarki globalnej, w tym branży zdrowotnej, ale wraz ze zniesieniem lockdownu oraz obostrzeń wpływ pandemii znacząco zmalał. Choć w 2021 r. tylko 12% wskazywało, że COVID-19 nie dotknął wcale lub dotknął tylko nieznacznie ich biznes, to już w tegorocznej wersji 25% startupów zadeklarowało brak jakiegokolwiek wpływu. Ponadto, ponad połowa startupów deklarowała pozytywny wpływ pandemii, a tylko 4% wskazało, że był on istotnie negatywny.

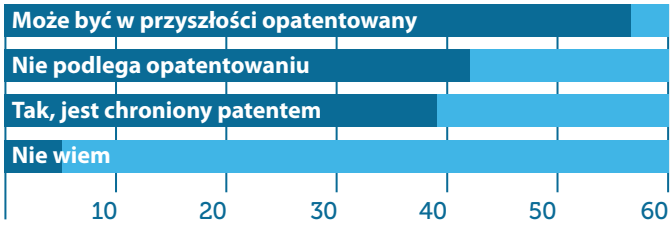
Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?



Tworzone przez startupy aplikacje oraz urządzenia mogą zostać uznane za wyroby medyczne. Posiadanie Certyfikatu CE oznacza, że przed dopuszczeniem ich do obrotu gospodarczego spełniły określone wymogi unijne. Proces certyfikacji obejmuje między innymi badania wyrobu, sporządzenie dokumentacji i deklaracji zgodności, a także

prawidłowe oznakowanie znakiem CE. Według tegorocznych danych, tylko 29% badanych (42 startupy) uzyskało taki certyfikat. Nie zmienia się jednak wskaźnik procentowy startupów, które jeszcze nie uzyskały certyfikacji, choć ich produkt jej podlega – liczba ta waha się między 26% a 27%. W ciągu ostatnich trzech lat startupy najczęściej jednak wskazywały, że ich produkt nie podlega certyfikacji.

Czy Wasz produkt/usługa może być lub jest chroniony patentem?

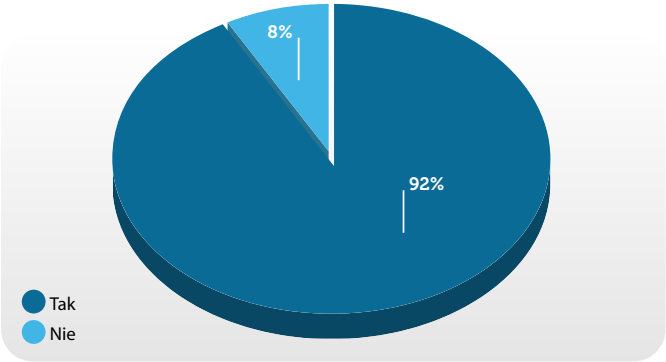


Startupy mogą opatentować swój produkt lub usługę, co oznacza, że zyskują one prawo wyłączonego korzystania ze swojego wynalazku w sposób zarobkowy lub zawodowy na terenie państwa, na którym patent został udzielony. 58 startupów (40%) wskazało, że ich produkt bądź usługa może zostać w przyszłości opatentowana, choć na ten moment nie uzyskała ona takiej ochrony. Jest to znaczy wzrost w porównaniu z zeszłą edycją, w której potencjał opatentowania opracowanej innowacji w przyszłości widziało 37 startupów (32%). W tegorocznej edycji Raportu ochronę patentową deklaruje 27% respondentów (39 startupów), podobnie jak w poprzednim roku. Dane nie zmieniły się znacząco w przypadku produktów i usług niepodlegającym opatentowaniu – w 2022 r. wynosi on 30% (43 startupy), zaś w 2021 r. było to 37% (również 43 startupy).

Co stanowi dla Was największy problem w rozwoju rozwiązania?

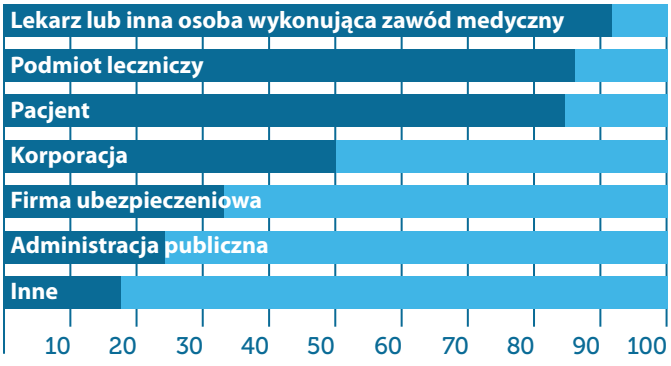
Największą barierą w zakresie rozwoju rozwiązania jest dla startupów promocja i sprzedaż rozwiązania (52 startupy, 36% badanych). Na bazie doświadczeń autorów można wysunąć wniosek, że utrudnienia w zakresie promocji wynikają z potężnej luki informacyjnej, jaka istnieje na rynku startupów medycznych. Szczególnie w przypadku luki na linii startupy – inwestorzy, okazuje się ona być problematyczna, gdyż 51 startupów (35,5 % badanych) wskazuje na trudności ze znalezieniem inwestora oraz finansowania. Znalezienie odpowiedzi na podstawowe pytania dotyczące startupów, czy też firm oferujących innowacyjne rozwiązania okazuje się być czasochłonnym zadaniem – również dla inwestorów.
Cieszy natomiast, że - według deklaracji startupów - nie mają one problemów z rozpoznawaniem potrzeb klientów (jest to bariera tylko dla 6 startupów, stanowiących 4% badanych) oraz stworzeniem modelu biznesowego (10 startupów, 7% badanych).

Czy macie już opracowany model biznesowy?



Znakomita większość badanych startupów ma już opracowany model biznesowy i tylko 8% (11 respondentów) wskazuje na jego brak. Nie ma w tym przypadku znaczącej zmiany względem zeszłorocznych edycji Raportu - w 2021 r. modelu biznesowego nie opracowało 8%, a w 2020 r. 7%. Tak pozytywny trend może wynikać m.in. z działań środowiska startupowego ukierunkowanych na pomoc początkującym firmom w tworzeniu modelu biznesowego.
Wśród startupów, które nie opracowały jeszcze modelu biznesowego najwięcej z nich działa w sektorze sztucznej inteligencji i Medical Devices.

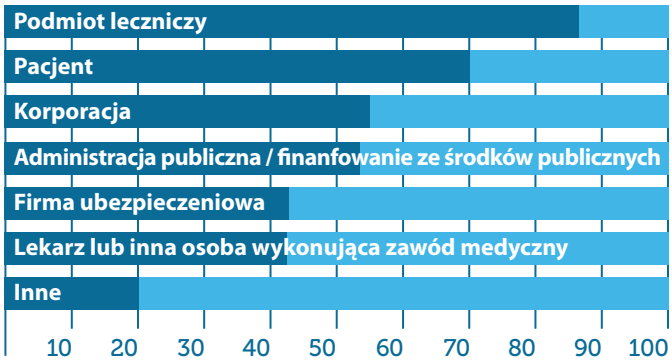
Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?



Wybrane statystyki
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

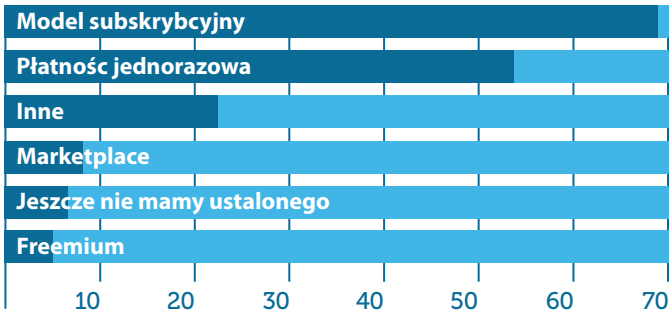
Docelowym użytkownikiem oferowanego produktu / usługi w znacznej mierze jest lekarz bądź inna osoba wykonująca zawód medyczny (91 startupów, 63% badanych), a także podmiot leczniczy (87 startupów, 60%) i pacjent (85 startupów, 59%), co może wynikać z faktu, że najwięcej respondentów dąży do nawiązania współpracy właśnie z placówkami medycznymi. Oznacza to także, iż startupy tworzą rozwiązania, które będą mogły realnie przyczynić się do odciążenia lekarzy w ich codziennej pracy oraz zwiększenia skuteczności przeprowadzania postępowania diagnostycznego, leczniczego i zapobiegawczego, zachowując przy tym należytą staranność.

Kto jest ostatecznym płacącym klientem produktu/usługi?



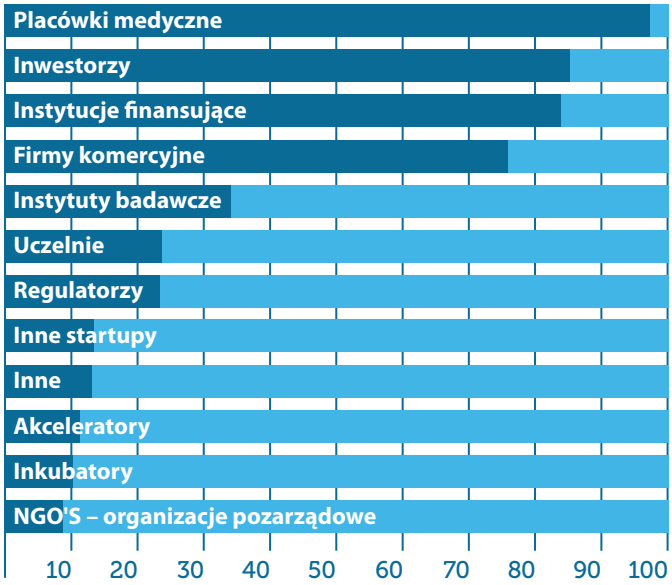
Jak wynika z praktyki, ostatecznym płacącym klientem w zakresie oferowanego produktu, czy też usługi, jest najczęściej podmiot leczniczy (87 startupów, 60%), a w następnej kolejności pacjent (70 startupów, 49%). Można wysunąć wniosek, że do kluczowych klientów końcowych należą podmioty zorientowane na wdrażanie i bezpośrednie stosowanie produktu w praktyce leczniczej, niemniej istotny jest udział podmiotów biznesowych, takich jak korporacja (55 startupów, 38% badanych), czy związanych z administracją publiczną (54 startupy, 37,5%).

Wskaż Wasz model płatności.



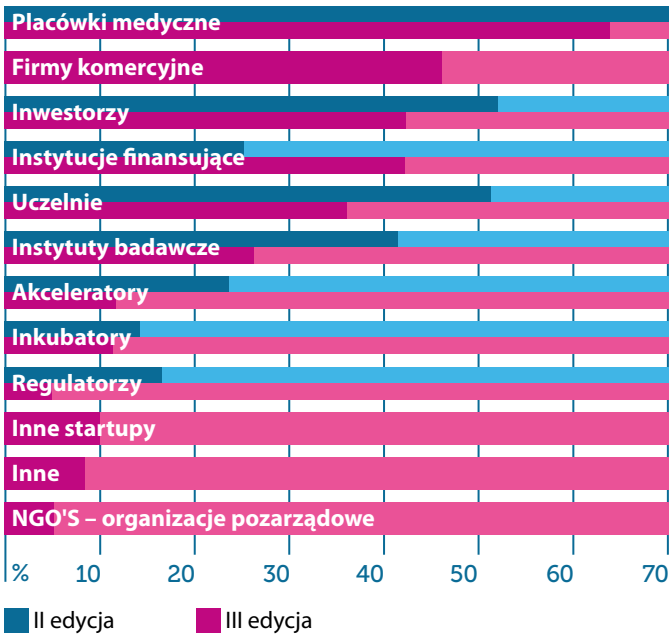
Modelem płatności najczęściej stosowanym przez startup jest model subskrypcyjny (69 respondentów, 48% badanych), który zakłada regularny dostęp do usługi czy też rozwiązania w zamian za cykliczne dokonywanie opłaty. Zupełnie odmiennym, ale równie popularnym modelem płatności jest dla startupów płatność jednorazowa (54 respondentów, 37,5% badanych). Niektórzy ankietowani wskazywali także na model mieszany, zakładający dostępność zarówno subskrypcji, jak i płatności jednorazowej. Małą popularność wykazuje natomiast freemium (5 startupów, 3,5% badanych), który zakłada darmowy dostęp do produktu czy usługi, ale z płatnością za zaawansowane funkcje. Podobnie wygląda sytuacja z marketplace – modelem umożliwiającym wielu sprzedawcom korzystającym z platformy sprzedaż produktu lub usługi grupie klienów, który wybrało 8 startupów (6% badanych).

Wskaż priorytetowe instytucje, z którymi Wasz startup chciałby nawiązać współpracę w ciągu najbliższych 12 miesięcy.



Instytucjami, z którymi startupy medyczne w Polsce chciałby najbardziej nawiązać współpracę, są placówki medyczne. Priorytetem w zakresie współpracy wskazało je aż 67,5 % respondentów (97 startupów). Dopiero na drugim miejscu pojawili się inwestorzy (85 startupów, 59% badanych), a tuż po nich instytucje finansujące (84% startupów, 58% badanych). Oznacza to, że polskie innowacyjne firmy dostrzegają potencjał współpracy z placówkami medycznymi i wdrażania we współpracy z nimi swoich rozwiązań, a także potrzebę ich weryfikacji w środowisku klinicznym oraz przez ekspertów – praktyków.

Wskaż instytucje, z którymi Wasz startup najczęściej współpracuje. Statystyka porównawcza (z 2 lat)

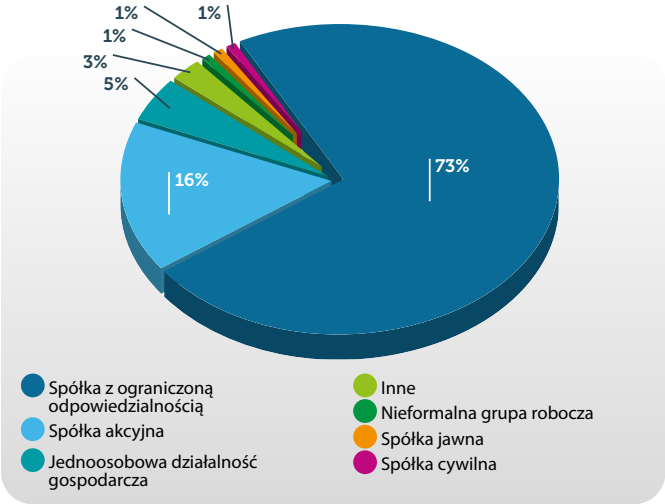


Placówki medyczne również dostrzegają korzyści płynące ze stosowania innowacji w zdrowiu. Cieszy, że od zeszłego roku nie zmieniło się znacząco zainteresowanie startupów współpracą z placówkami medycznymi – choć trend ten spadł z 70% do 62,5%, to wciąż jest to najczęściej udzielana odpowiedź (90 startupów). W przyszłości może to przełożyć się na szybkość adaptowania nowych rozwiązań medycznych przez szpitale. Co więcej, świadczy to o otwartości placówek medycznych na wdrażanie innowacji. Jak wynika z **Przeglądu „AI to nie Sci-Fi",*** opublikowanego przez Polską Federację Szpitali we współpracy z Koalicją AI w zdrowiu i zespołem ekspertów wZdrowiu, rozwiązania medyczne, w tym startupów medycznych z Raportu, już teraz są wdrożone w niektórych szpitalach i świetnie działają w praktyce.

Natomiast relatywnie niewielka liczba respondentów (14 startupów, 10% badanych) współpracuje z innymi startupami. Może to wskazywać, że współpraca pomiędzy młodymi innowacyjnymi firmami jest jeszcze na wczesnym poziomie, a także na brak rozwiązania, które pozwalałoby startupom wymieniać się wiedzą i doświadczeniem.

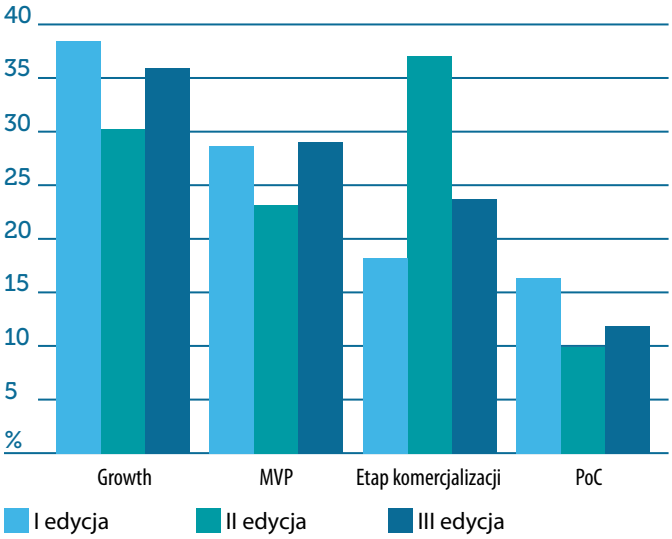
* Przegląd „AI to nie Sci-Fi"

Jaka jest jego forma prawna?



Jak co roku niemal 90% badanych wybiera spółkę o osobowości prawnej do prowadzenia działalności, co jest związane z wysokim ryzykiem prowadzenia innowacyjnej działalności, która często nie może sobie pozwolić na finansowanie z przychodu organicznego. W tegorocznej edycji startupami zarejestrowanymi jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością było 106 (73%) w porównaniu z rokiem 2021 (82%) i 2020 (78%). Nastąpił także dwukrotny wzrost spółek akcyjnych jako wybieranej formy prawnej (2022 r. – 16%, 2021 r. – 8%, 2020 r. – 12%), co wskazuje na dynamiczny rozwój startupów i potrzebę jeszcze większego dofinansowania skalującego się produktu. Podobnie, jak w poprzednich latach, popularnością nie cieszy się jednoosobowa działalność gospodarcza (2022 r. – 5%, 2021 r. – 3%, 2020 r. – 1,4%).

Wskaż aktualny etap rozwoju.



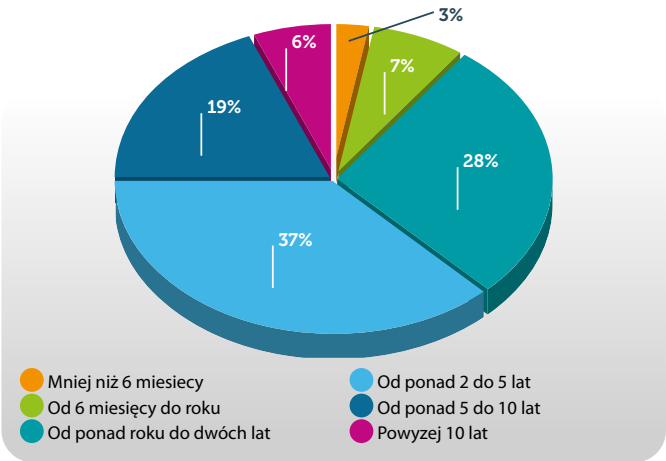
Prawie 90% startupów ma swój produkt na etapie co najmniej MVP (Minimum Viable Product - wersja produktu która posiada wystarcza-

Wybrane statystyki
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

jąco funkcjonalności, aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu). Dane te nie zmieniły się w porównaniu do zeszłorocznej edycji.

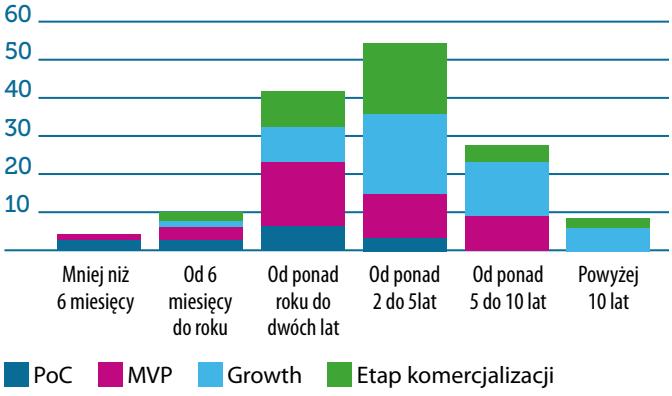
Pozytywnym zjawiskiem jest, że w ciągu ostatniego roku wzrosła liczba startupów na etapie Growth (ekspansja), które pracują już nad pozyskaniem nowych klientów i dalszym rozwojem produktu – w tym roku jest ich 51, co stanowi 35% badanych. Znacznie spadła jednak procentowa ilość startupów, które oferują swój produkt komercyjnie – w tym roku ich liczba wyniosła 35 (24% badanych). W porównaniu do zeszłorocznej edycji prawie nie zmieniła się natomiast procentowa liczba startupów, które oferują wersję produktu pokazującą jego wykonalność, ale niespełniającą jeszcze podstawowych wymagań klientów (16 startupów, 11% badanych).

Jak długo działa Wasz startup?



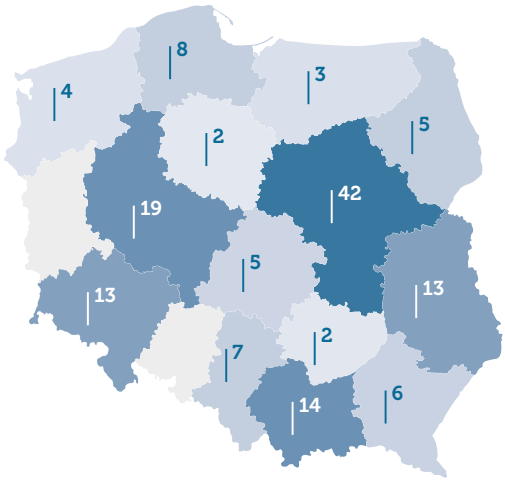
Pozytywnym zjawiskiem jest, że znaczna część startupów, ponieważ aż 90%, działa na rynku dłużej niż rok. W Raporcie pojawiły się także firmy, które choć obecne są na rynku już od ponad 10 lat, wciąż stosunkowo niedawno wypracowały nowe, innowacyjne rozwiązanie, i nadal identyfikują się jako startup (8 startupów, 6%).

Jak długo działa Wasz startup w zależności od etapu rozwoju?



Rozważając problematykę stopnia rozwoju startupów warto zwrócić uwagę na aspekt temporalny. Jak wskazują statystyki, na etapie Proof of Concept większość startupów (81%) nie ma nawet 2 lat. Z kolei na etapie MVP, kiedy możemy mówić o pełnoprawnym produkcie, gotowym do testowania, aż 62% startupów istnieje dłużej niż 2 lata. Można więc powiedzieć o swoistej barierze 2 lat, które zazwyczaj wymagane są do zbudowania przez startup medyczny rozwiązania, do którego miejmy nadzieje będą prowadziły drogi każdego inwestora. Nie budzi zdziwienia także fakt, że w gronie startupów poszukujących klientów i komercjalizujących produkt większość (odpowiednio 79% oraz 69%) stanowią rozwiązania podmiotów mających powyżej 2 lat. Symboliczne dla bariery dwóch lat jest przede wszystkim wskazanie na stopniowy zanik podmiotów na etapie rozwoju PoC i MVP startupów funkcjonujących dłużej. Może to wynikać z trudności jakie wiążą się z wyjściem ze strefy >2 lata, związane z wytworzeniem funkcjonalnego produktu, pozyskaniem finansowania, testowaniem czy wreszcie komercjalizacją. Z pewnością jednak dwa lata działania wyznaczają moment, w którym konieczne jest stworzenie produktu i ozpoczęcie pozyskiwania klientów. Naturą startupów jest ich wysoka innowacyjność, z którą nieodłącznie wiąże się ryzyko niepowodzenia. Pierwsze dwa lata *Healthcare Disruptors* wydają się być decydujące.

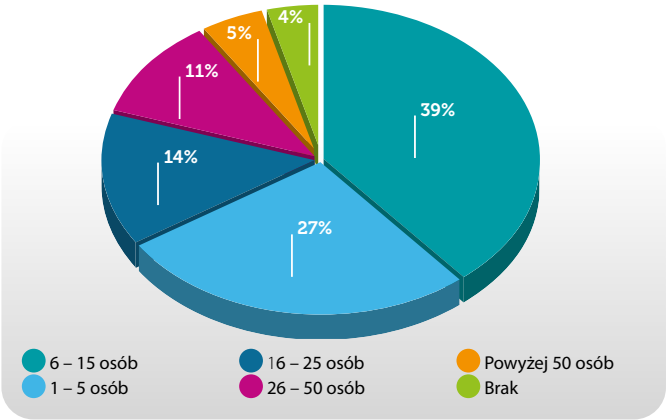
W jakim województwie znajduje się Wasza siedziba?



W tym roku sprawdziliśmy także rozkład województw w jakich siedzibę mają startupy. Zdecydowanie wyróżnia się województwo mazowieckie, co nie powinno dziwić zważywszy na to, że dużo startupów ma siedziby w stolicy Polski lub jej okolicach. Siedziba startupu w stolicy to potencjalnie łatwiejszy kontakt ze stroną publiczną czy kapitałem zagranicznym. Kolejnymi województwami, które wyróżniają się na tle pozostałych, są te skupione wokół dużych ośrodków miejskich o znaczeniu lokalnym – a więc woj. wielkopolskie, małopolskie, dolnośląskie i lubelskie. O ile liczna obecność startupów nie budzi wątpliwości w bogatych i dużych ośrodkach – Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu, to jednak duża ich ilość znajdująca się w bliskiej odległości od woj. mazowieckiego hubu technologicznego, w woj. lubelskim, wydaje się wynikać z licznych programów wspierających innowacyj-

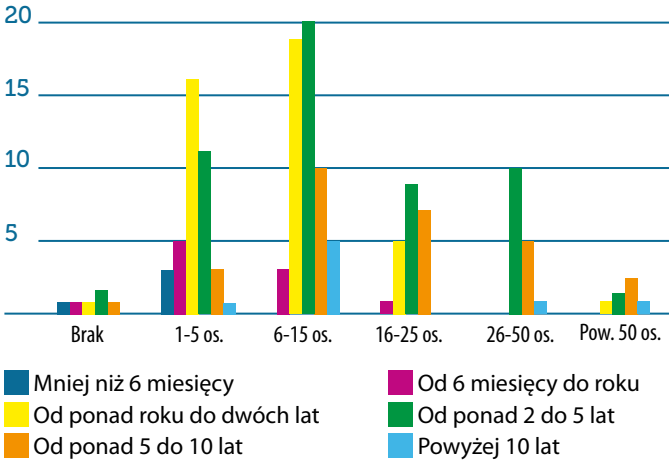
ność w Polsce wschodniej (Innowacyjna Polska Wschodnia, Rozwój startupów w Polsce Wschodniej etc.) Lokalizacja siedzib startupów jest więc mocno uzależniona od bazy intelektualno- finansowej, w szczególności przyciągają startupy województwa „bogate", z dużymi ośrodkami miejskimi lub szczególnymi preferencjami związanymi z innowacjami.

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?



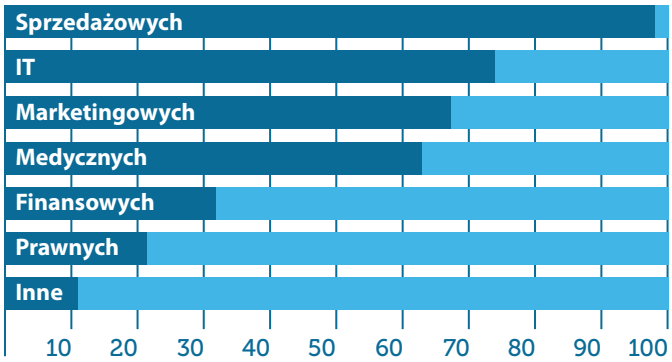
Ponad połowa startupów pracuje w zespole liczącym nie więcej, jak 15 osób. Może to wskazywać na to, że większość młodych, innowacyjnych firm preferuje pracę w niewielkim, ale zwartym i dobrze skomunikowanym gronie pracowników, bądź też w wymiarze nie większym niż pół etatu. Tylko 5% startupów (7 respondentów) zatrudnia powyżej 50 osób.

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu, w zależności od czasu działania startupu?



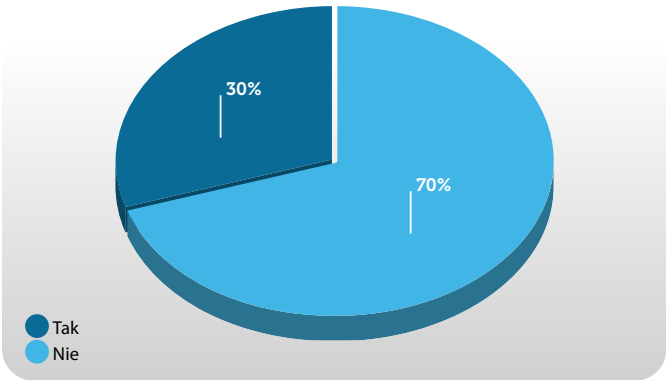
Patrząc na związek między ilością członków w zespole, a długością istnienia na rynku da się zauważyć, że wraz z dłuższym czasem działania startupu zazwyczaj zatrudnia on więcej osób. Badane startupy, które nie mają jeszcze dwóch lat nie zatrudniają więcej niż 25 osób. Ciekawym zagadnieniem jest fakt, że większość startupów w ciągu pierwszego roku działania nie zatrudnia więcej niż 5 osób, natomiast w ciągu następnego roku następuje odwrócenie trendu – więcej startupów zatrudnia powyżej 5 pracowników, przy czym na tym przedziale zatrudnienia startupy pozostają także w kategoriach 2 do 5 lat, 5 do 10 lat i powyżej 10 lat co wskazuje, że startupy preferują mniejsze formy organizacji, w których ułatwione jest zarządzanie pracą i efektywnością zespołu.

Jakich dodatkowych kompetencji poszukujecie w zespole?



Polskie startupy medyczne wskazują, że najbardziej poszukują w swoich zespołach kompetencji sprzedażowych (98 startupów, 68% badanych), co łączy się z faktem, że największą barierą w zakresie rozwoju rozwiązania jest dla startupów promocja i sprzedaż rozwiązania. Biorąc pod uwagę istniejącą na rynku lukę informacyjną, nie dziwi zatem, że startupy poszukują członków zespołu, którzy będą ekspertami w zakresie skutecznego marketingu i sprzedaży. Na drugim miejscu startupy wskazywały potrzebę zatrudnienia osób specjalizujących się w IT (73 startupy, 50% badanych), co nie dziwi w przypadku, gdy większość innowacyjnych rozwiązań wymaga specjalistycznej wiedzy i doświadczenia, potrzebnych do opracowania i stworzenia działającego w praktyce urządzenia. Niewiele startupów, ponieważ tylko 22 (15% respondentów) wskazuje na potrzebę nawiązania współpracy z prawnikami.

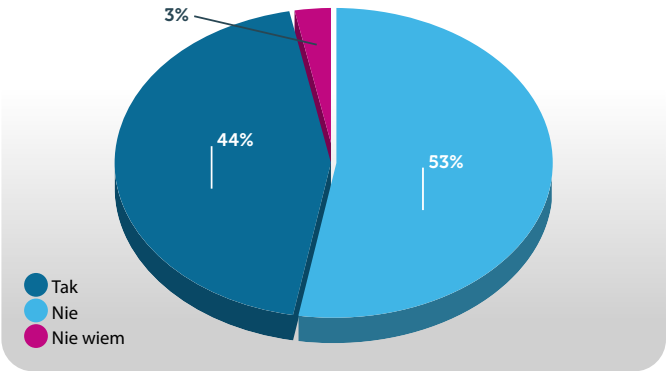
Czy zatrudniacie obywateli innych krajów?



Wybrane statystyki
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

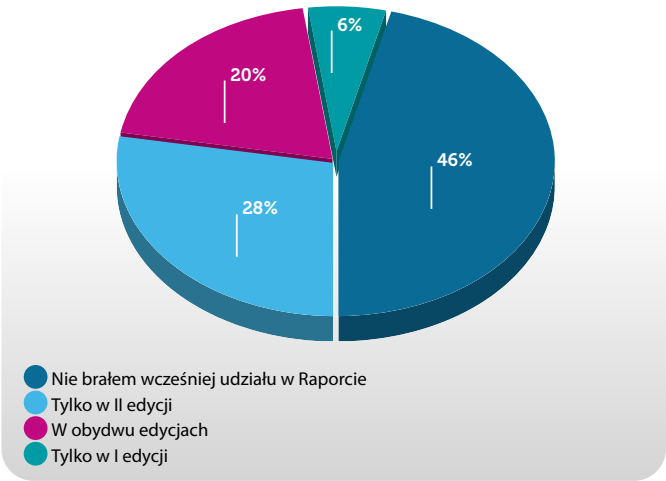
Ponad 100 startupów (70% badanych) zadeklarowało, że nie zatrudnia w swoim zespole obywateli innych krajów. Tylko 30% (43 startupy) wskazało na internacjonalność pracowniczą. W przypadku startupów, które są na etapie Growth oraz na etapie komercjalizacji, odpowiednio 35% i 34% zatrudniają obywateli innych krajów. Mniej zinternacjonalizowane są za to startupy, które działają na etapie PoC (12,5%) oraz MVP (26%).

Czy macie ESOPy dla pracowników?



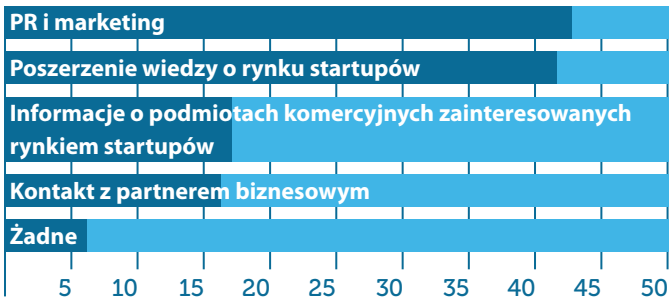
ESOP (z ang. employee stock option plan) to program motywacyjny dla pracowników, który umożliwia im przejęcie części własności firmy. Stanowi on wynagrodzenie za dotychczasową pracę i osiągnięcia. Cieszy się on dużą popularnością w spółkach zagranicznych. Jak wynika z przeprowadzonej ankiety, polskie startupy również zaczynają dostrzegać jego korzyści, bowiem aż 44% respondentów wskazało, że oferują ESOPy dla pracowników. Co więcej, ESOPy cieszą się znacznie większą popularnością u startupów, które zatrudniają obywateli innych krajów (56% badanych). W przypadku startupów, które nie mają internacjonalnych zespołów, ESOPy występują w 39%.

W której edycji Raportu braliście udział?



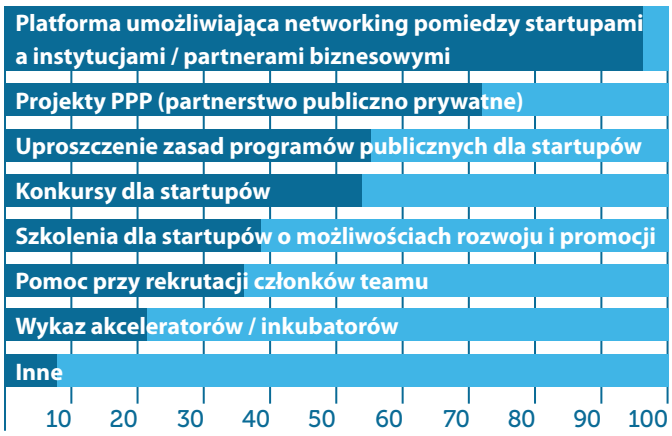
Prawie 1/2 startupów nie brała wcześniej udziału w Raporcie (67 respondentów), co potwierdza, że rynek startupów jest niezwykle dynamicznym i szybko rozwijającym się rynkiem, a także rosnącą popularność Raportu, który ma na celu pomoc młodym innowacyjnych firmom w promocji swojego rozwiązania oraz nawiązaniu współpracy z inwestorami i innymi klientami końcowymi. W tegorocznej edycji pojawiło się tylko 37 startupów na 74, które brały udział w I edycji oraz 69 na 115, które brały udział w II edycji, co może świadczyć o tym, że nie wszystkim startupom z branży medycznej udaje się odnieść sukces i pozostać na rynku.

Jakie korzyści dał Wam Raport?



Wśród korzyści z uczestnictwa w Raporcie „Top Dirsuptors in Healthcare", najczęściej wskazywaną był PR i Marketing (43 startupy, 35%) oraz poszerzenie wiedzy o rynku startupów (42 startupy, 34%). Bardzo pozytywnym zjawiskiem jest również, że wśród startupów, które deklarowały nawiązanie współpracy z partnerami biznesowymi było więcej niż 10 startupów, które nawiązały współpracę z co najmniej 3 i więcej.

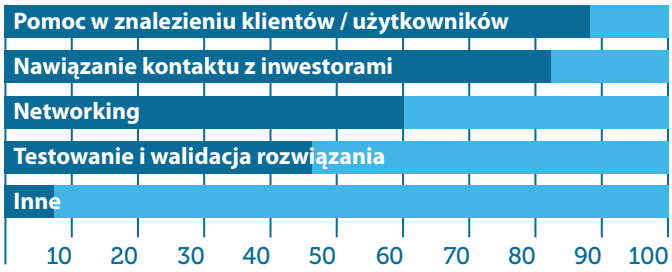
Z jakiego wsparcia dla Waszego startupu najchętniej byście skorzystali?



Tworząc Raport „Top Dsiruptors in Healthcare", spotkaliśmy się z wieloma sugestiami stworzenia dedykowanego rozwiązania dla branży, takiego jak ekosystem łączącego startupy Healthcare oraz Life Sciences ze stroną publiczną, inwestorami, placówkami medycznymi oraz sektorem prywatnym. Potrzebę tą potwierdzają wyniki ankiety przeprowadzanej wśród startupów, bowiem aż 67% startupów wskazało, że chętnie skorzystałoby z platformy umożliwiającej networking pomiędzy startupami a instytucjami lub partnerami biznesowymi. Istotnym wsparciem dla startupów byłyby projekty z zakresu partnerstwa

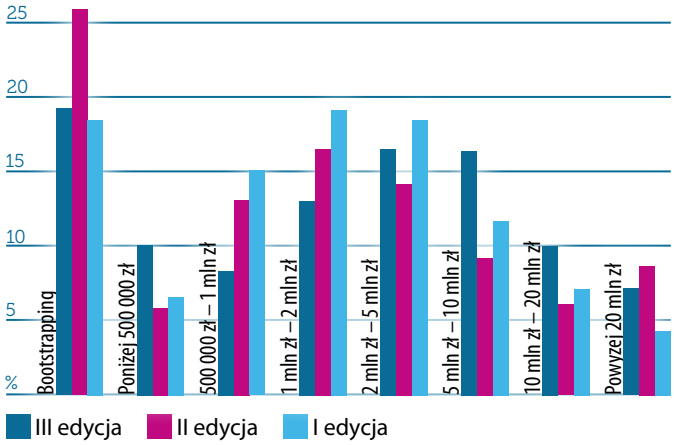
publiczno-prywatnego (49%). Nie bez znaczenia pozostawałoby także uproszczenie zasad programów publicznych dla startupów (38%), które obecnie w znacznej mierze utrudniają startupom dokładne zapoznanie się z wymaganiami i ich spełnienie, a w konsekwencji m.in. zdobycie finansowanie. Startupy wskazywały także, że chętnie wzięłyby udział w konkursach dla startupów (37,5%), których na daną chwilę w ocenie startupów wciąż jest mało. Co ciekawe, niewielkim zainteresowaniem cieszyłby się wykaz akceleratorów i inkubatorów (14,5%).

W jakiej dziedzinie potrzebujecie wsparcia?



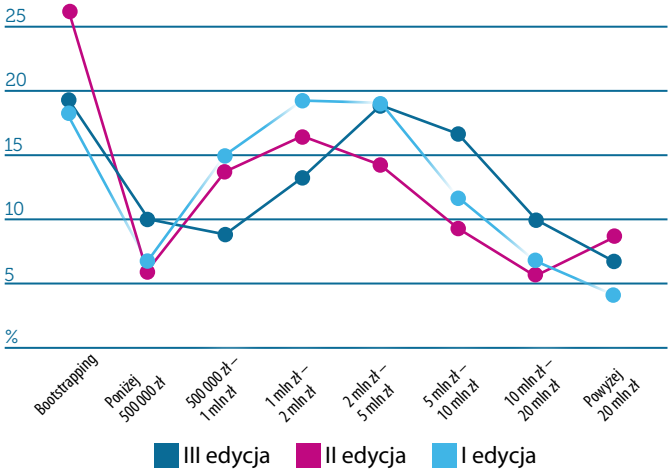
Ponad połowa respondentów (89 startupów, 62% badanych) wskazuje, że największym wsparciem dla działania ich firmy byłaby pomoc w znalezieniu klientów i użytkowników, a także w nawiązywaniu kontaktów z inwestorami (82 startupy, 57% badanych). Startupy wskazują także na potrzebę wymiany informacji oraz możliwości, prowadzoną dzięki sieci wzajemnych kontaktów, czego w środowisku rynku medtech wciąż jeszcze brakuje. 1/3 respondentów przyznała także, że skorzystałby ze wsparcia w testowaniu oraz walidacji oferowanego przez nich rozwiązania.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?



Głównym poziomem finansowania startupów medycznych nadal jest bootstrapping, choć trend ten znacznie spadł w porównaniu z zeszłym rokiem (2022 r. – 19%, 2021 r. – 26%, 2020 r. – 18%). Można przypuszczać, że finansowane się ze środków własnych nie jest aż tak potrzebne w przypadku widocznie rosnącego trendu finansowania się ze środków zewnętrznych w coraz większych kwotach.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

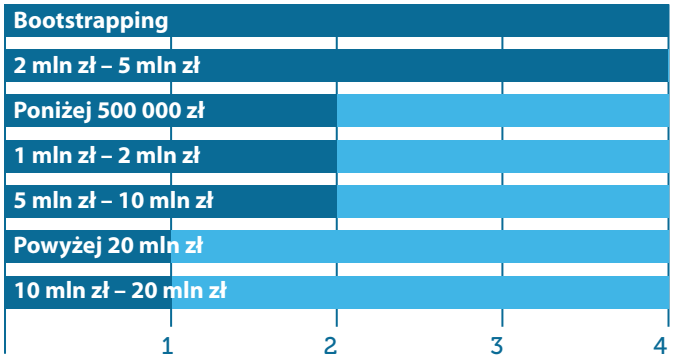


Najwięcej startupów medycznych pozyskało finansowanie na poziomie od 2-5 mln zł (17%) oraz od 5-10 mln zł (17%). Jest to znaczny przyrost w porównaniu z rokiem 2021, kiedy to tak wysokie finansowanie otrzymało odpowiednio 14% i 9% (w roku 2020 wynosiło ono odpowiednio 18% i 12%). Może to świadczyć o tym, że innowacyjne rozwiązania startupów są na tyle interesujące, że zyskują one przychylność w przypadku prób pozyskania finansowania zewnętrznego. Ponadto, może to także wskazywać na dynamiczność rynku startupowego, który stale się rozwija.

W roku 2021 r. najczęściej uzyskiwane finansowanie było na poziomie 1-2 mln złotych (2021 r. – 17%), co prawdopodobnie było spowodowane popularnością programów grantowych takich jak 01.01.02 POPW oraz funduszy inwestycyjnych BRIdge Alfa, których dofinansowanie zwykle wynosi ok 1 mln zł. Choć w tym roku również cieszy się ono popularnością (13%), taką wysokość finansowania zadeklarowało znacznie mniej startupów.

Cieszy również fakt, że aż 10% startupów uzyskało finansowanie na poziomie 10 – 20 mln złotych, a 7% przekroczyło próg 20 mln zł finansowania.

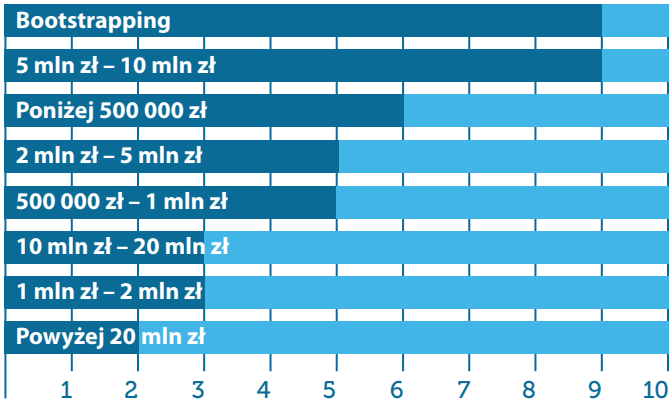
Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu? Etap PoC



Wybrane statystyki
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

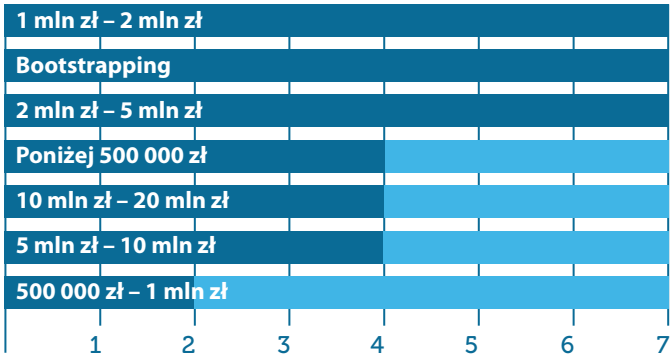
W przypadku startupów na etapie PoC ponownie wysoki udział ma bootstrapping. Także i w tej kategorii następuje znaczne rozwarstwienie odpowiedzi, jednak bardzo interesującym aspektem jest, iż znalazły się na tym etapie dwa startupy, których finansowanie przekroczyło 10 mln zł.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu? Etap MVP



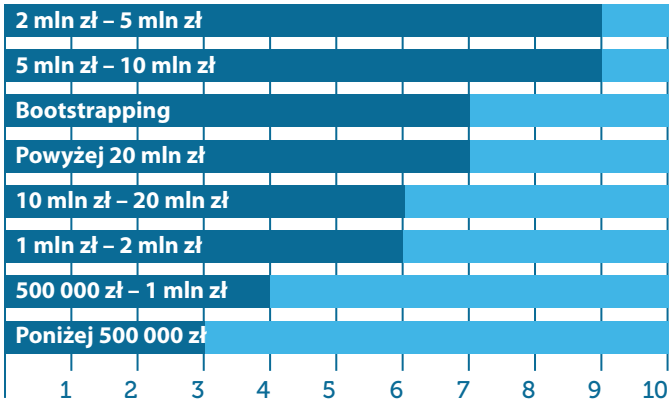
Na etapie MVP ponownie w najczęstszych źródłach finansowania można wskazać bootstrapping. W przypadku etapu MVP poziom finansowania jest podobny, co na etapie komercjalizacji. Charakterystyczny jest duży udział finansowania na poziomie 5-10 mln zł i rosnący udział wskazania niskiego poziomu finansowania lub kwot nieprzekraczających kilku milionów złotych. Około 49% startupów na tym etapie posiada finansowanie na poziomie powyżej 1 mln zł.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu? Etap Komercjalizacji



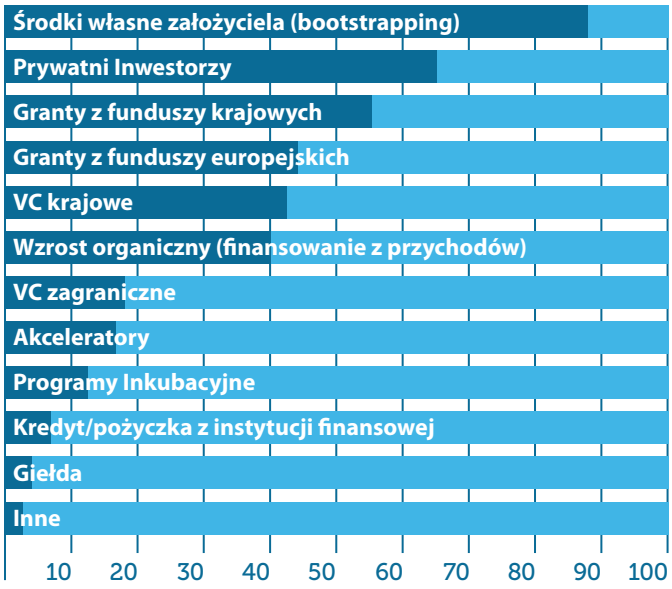
W przypadku etapu komercjalizacji poziom finansowania jest zauważalnie niższy niż na etapie growth. Charakterystyczny jest jednak duży udział bootstrappingu i kwot nieprzekraczających kilku milionów złotych. Około 43% startupów na tym etapie posiada finansowanie na poziomie powyżej 1 mln zł.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu? Etap Growth



W obecnej edycji raportu poziom finansowania startupów na etapie rozwoju Growth jest zdecydowanie bardziej różnorodny. W porównaniu do poprzedniej edycji Bootstrapping nie jest już najczęściej wybieraną formą finansowania. Charakterystyczne dla tego etapu jest znaczące rozwarstwienie startupów w zakresie finanowania. W tegorocznej edycji raportu żaden z poziomów finansowania na etapie Growth nie przekroczył 20% wszystkich odpowiedzi. Rozwarstwienie może wynikać z różnego zapotrzebowania na finansowanie i różnicach w przychodzie. Około 73% startupów na tym etapie posiada finansowanie na poziomie powyżej 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?



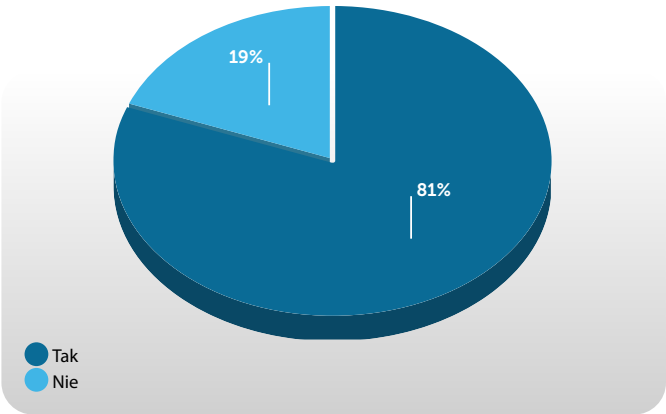
Wśród startupów, które pojawiły się w Raporcie, najbardziej popularną formą finansowania jest bootstrapping – wskazały ją 87 startupy, co stanowi 60% badanych. Jest to sposób, który był najpopularniejszy również przy zeszłorocznej próbie uczestników Raportu (62%) i może oznaczać, że startupy wierzą w sukces swojego rozwiązania i są goto-

we wykorzystywać środki własne na cele jego rozwoju. Może to także wskazywać na trudności w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego. Niezwykle pozytywnym zjawiskiem jest, że wzrosło finansowanie od prywatnych inwestorów – niemal połowa startupów (45%) korzysta z pomocy partnerów biznesowych, co jest znacznym wzrostem w porównaniu do II edycji Raportu, w której finansowanie ze środków osób prywatnych deklarowało jedynie 21%.

Popularnymi środkami finansowania są również granty – zarówno krajowe, jak i europejskie. Trend ten nie zmienił się znacząco w porównaniu do zeszłorocznej próby. Finansowanie się z grantów krajowych w tym roku zadeklarowało 38% (w roku 2021 było to 31%), a z grantów europejskich 31% (w roku 2021 były to 34%). Nie brakuje również startupów, które finansują się z wzrostu organicznego (28%), mimo wysokich kosztów stworzenia innowacyjnego produktu dla sektora ochrony zdrowia, jak i istniejących barier wejścia na rynek.

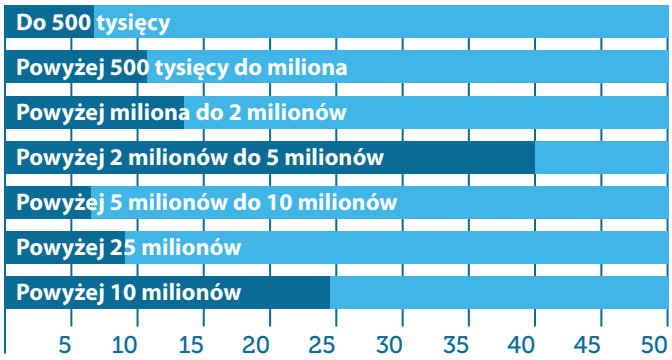
Podobnie, jak w zeszłorocznej edycji, żaden ze startupów nie skorzystał z crowdfundingu, być może z powodu trudności, jakie niosłoby prowadzenie kampanii crowdfundingowej. Małą popularność jako źródło finansowania zyskała giełda, a także kredyt z instytucji finansującej.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?



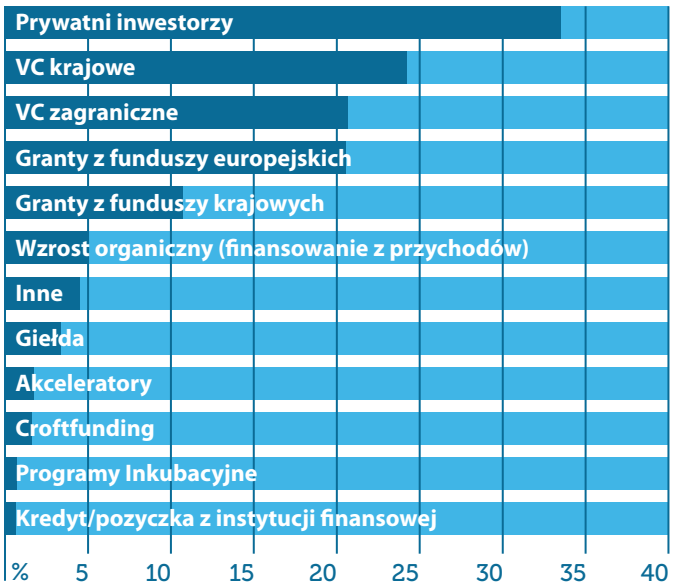
Ponad 3/4 badanych wskazało, że poszukuje obecnie finansowania (116 startupów, 81%). Dane te nie zmieniły się znacząco w zestawieniu z rokiem 2021, kiedy finansowania poszukiwało 78% respondentów oraz z rokiem 2020, w którym dodatkowych źródeł finansowania potrzebowało 84% startupów. Warto jednak zauważyć, że dostęp do finansowania wciąż jest utrudniony, co może odpowiadać za podniesienie się wskaźnika respondentów, którym finansowanie jest potrzebne do dalszego sukcesywnego rozwoju produktu lub usługi. Jednym z głównych problemów startupów wciąż jest pozyskanie finansowania, zwłaszcza związanych z nawiązaniem kontaktów biznesowym i zdobyciem funduszy ze środków publicznych.

W jakiej wysokości poszukujecie finansowania?



Każdy startup potrzebuje odpowiedniego finansowania swojej działalności, a w przypadku startupów medycznych wyznaczyliśmy trend wskazujący, jakie jest ich zapotrzebowanie na finansowanie. Z danych wynika, że najbardziej optymalną kwotą finansowania, o jakie ubiegają się startupy medyczne jest kwota od 2 do 5 mln zł. Wskazało ją 36% startupów. Aż 72% startupów wskazało że poszukuje więcej niż 2 mln zł finansowania. Jednocześnie zaledwie 16 % z nich poszukuje finansowania do 1 mln zł. Drugą najczęściej wskazywaną odpowiedzią była maksymalna kwota finansowania jaką startup mógł wskazać w badaniu – powyżej 10 mln zł. Taką odpowiedź wskazało 22% startupów.

Z jakiego źródła poszukujecie finansowania?

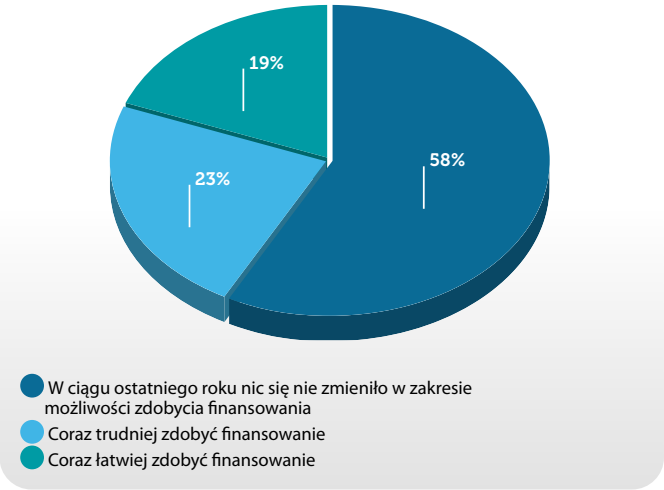


Kluczowym źródłem finansowania dla startupów są prywatni inwestorzy – 33% respondentów (37 startupów) wskazało, że jest to docelowe źródło pozyskiwania funduszy na dalszy rozwój ich produktu lub usługi. W następnej kolejności startupy poszukują VC krajowego (27 startupów, 24% badanych) i VC zagranicznego (23 startupy, 21%). Wskazuje to na trend, aby w zamian za objęcie przez fundusz VC części akcji lub udziałów, zasilić kapitałowo przedsiębiorstwo. Granty z fun-

Wybrane statystyki
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

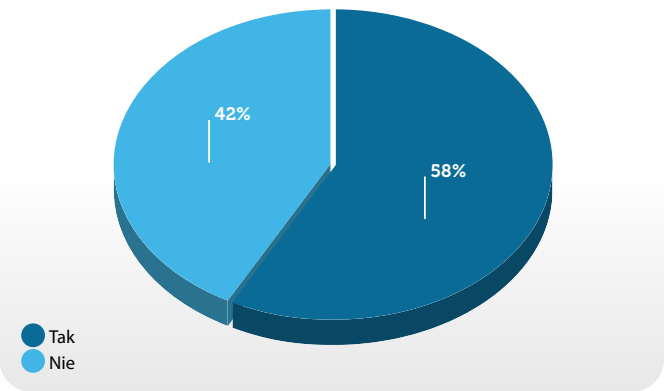
duszy europejskich (21%) są niemal dwukrotnie bardziej poszukiwane od grantów z funduszy krajowych (11%), co może oznaczać, że zagraniczne źródła finansowania są wyższe (lub prostsze do uzyskania), a tym samym korzystniejsze dla startupów. Ponadto, może to świadczyć o trudności z pozyskiwaniem satysfakcjonujących wysokościowo grantów krajowych. Należy także wskazać, że startupy nie są zainteresowane pozyskaniem finansowania ze źródeł takich jak finansowanie społecznościowe (crowdfunding), akceleratory, kredyt lub pożyczka z instytucji finansującej, giełda czy program inkubacyjny.

Jak oceniacie możliwość zdobycia finansowania w ciągu ostatniego roku?



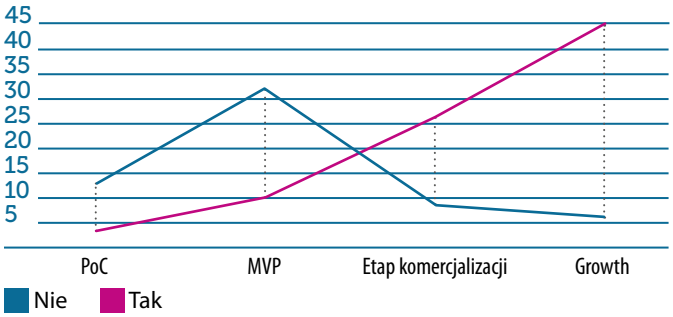
Ponad 1/2 respondentów (75 startupów, 58%) wskazała, że w ciągu ostatniego roku nic się nie zmieniło w zakresie możliwości zdobycia finansowania, co może oznaczać, że w przypadku pozyskiwania środków ze źródeł zewnętrznych, takich jak m.in. granty, nie pojawiły się nowe perspektywy. W przypadku startupów, które zauważyły zmiany w zakresie otrzymania finansowania, przeważył pogląd, że nastąpiły w tym aspekcie utrudnienia (29 startupów, 23% badanych). Jest to jednak różnica statystycznie pomijalna.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?



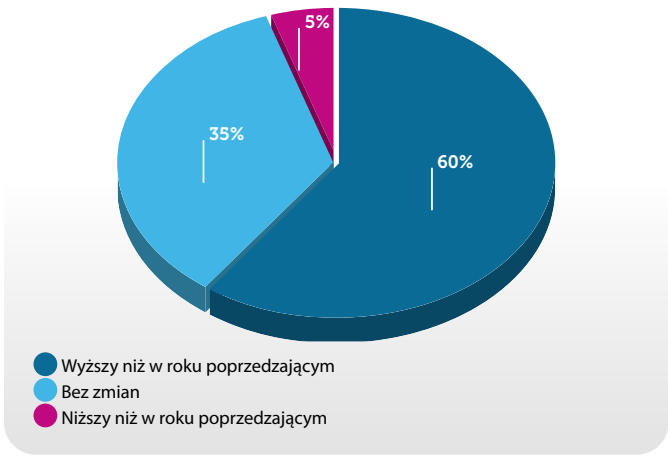
Pozytywnym zjawiskiem jest, że ponad połowa startupów (84 respondentów, 58% badanych) odnotowała przychód ze sprzedaży głównego produktu lub usługi.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?



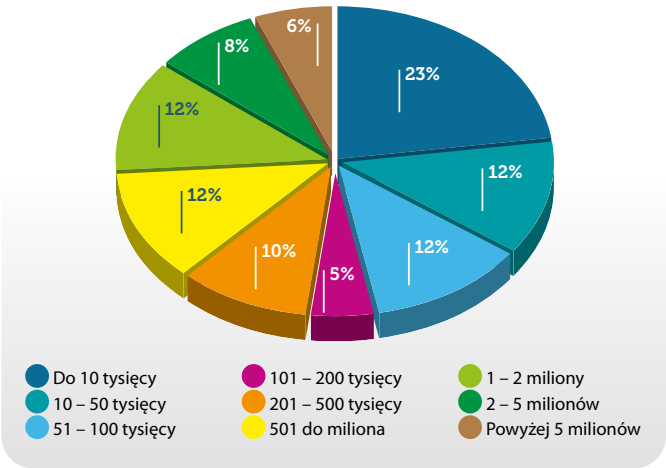
Wraz z rozwojem startupu rośnie liczba startupów wskazujących na odnotowanie przychodu ze sprzedaży głównego produktu/usługi. Na etapie PoC 19% startupów odnotowało przychód ze sprzedaży głównego produktu, na etapie MVP było to 24%, natomiast na etapie komercjalizacji było to już 74%. Wydaje się natomiast, że nieodłącznym elementem etapu Growth jest pozyskiwanie przychodów ze sprzedaży głównego produktu. Niemal 90% startupów na tym etapie posiada przychód z głównego produktu usługi. Jest także kilka startupów oferujących swój główny produkt w formie freemium – prawdopodobnie one będą odznaczać się brakiem przychodu ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy.

Przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi w ubiegłym (2021) roku był?



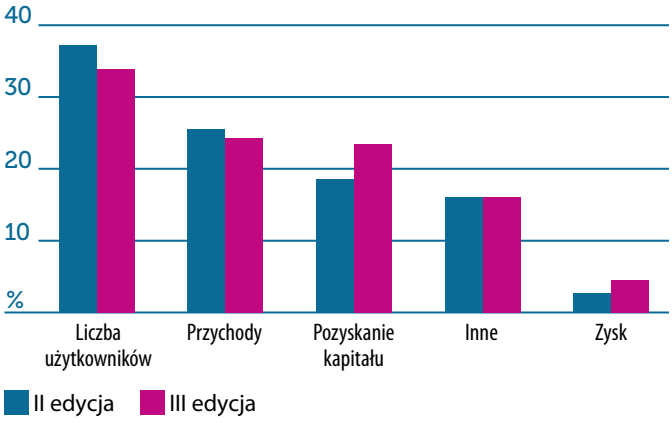
Startupy medyczne rozwijają się – co doskonale obrazuje powyższy graf. Jedynie 5% startupów zmniejszyło swój przychód w porównaniu z ubiegłym rokiem. W przypadku aż 60% badanych przychód ze sprzedaży głównego produkty był wyższy niż w roku poprzedzającym. Oznacza to, że rok 2021 był pomyślnym okresem dla rozwoju startupów, mimo pandemii COVID – 19.

Jaka była wysokość przychodu ze sprzedaży głównego produktu/usługi w ostatnim roku?



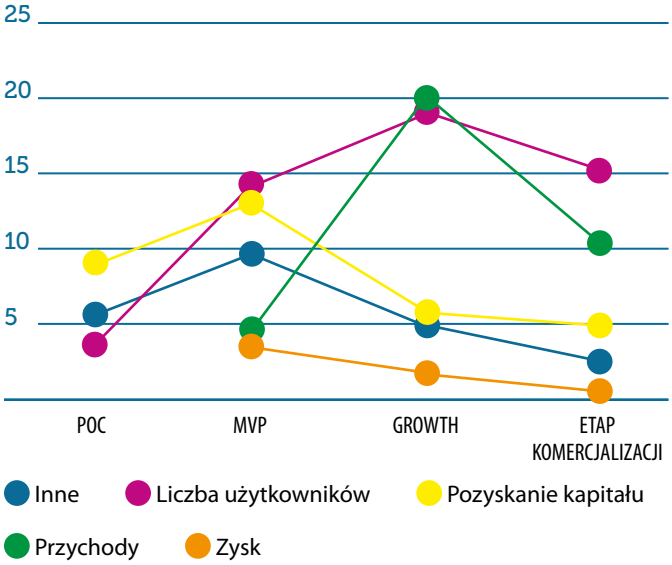
Spośród startupów które zadeklarowały wysokość przychodu (85 respondentów) aż 53% startupów zadeklarowano przychód ze sprzedaży głównego produktu w wysokości powyżej 100 tys. zł. Jednocześnie mamy aż 22 „milionerów" (26%) którzy osiągnęli przychód wyższy niż 1 mln zł. Na rynku mamy więc sporo innowacyjnych rozwiązań high tech, których przychody świadczą o znaczącym sukcesie rozwiązań przez nie wdrażanych.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?



W porównaniu do zeszłorocznej edycji Raportu, nie ma większych zmian w przypadku najważniejszych mierników sukcesu. Startupy wskazują, że kluczowa jest liczba użytkowników oferowanego produktu lub usługi (2022 r. – 35%, w roku 2021 – 37%), w następnej kolejności przychody (2022 r. – 24%, w roku 2021 – 25%), a także pozyskanie kapitału (2022 r. – 22%, w roku 2021 – 19%). Bez zmian pozostał także fakt, że zysk nie jest uznawany przez startupy jako najważniejszy wskaźnik, co może oznaczać, że definicją sukcesu jest ilość korzystających z usługi czy też produktu.

Jaki jest najważniejszy wskaźnik Waszego sukcesu na aktualnym etapie rozwoju?



Co świadczy o sukcesie startupu w zależności od etapu jego rozwoju? Przede wszystkim, na etapie PoC, sukces startupu to przekonanie inwestorów oraz strony publicznej do uzyskania kapitału. Nie jest to niczym dziwnym biorąc pod uwagę, że startupy z tej grupy nie mają jeszcze rozwiniętego rozwiązania. Na kolejnych etapach rozwoju widać zdecydowaną przewagę czynników sukcesu wskazujących na skuteczność produktu – z jednej strony liczba użytkowników, a z drugiej przychody. Dla większości startupów nie jest przy tym istotny zysk, który mocno reinwestujące kapitał startupy często nie traktują jako istotny wskaźnik na tak wczesnym etapie wdrażania rozwiązania.

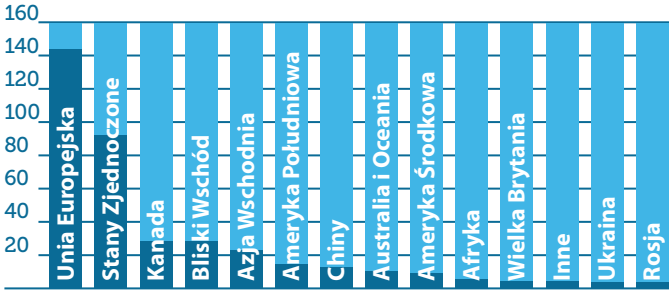
Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Ponad połowa badanych (52% startupów) nie jest jeszcze obecna na rynkach zagranicznych, ale ma plany internacjonalizacji swojego produktu. Można wysunąć wniosek, że startupy medyczne dostrzegają, że polski rynek ochrony zdrowia jest zbyt mały, aby odnieść znaczący sukces swojego rozwiązania, wobec czego szukają możliwości rozwo-

Wybrane statystyki
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

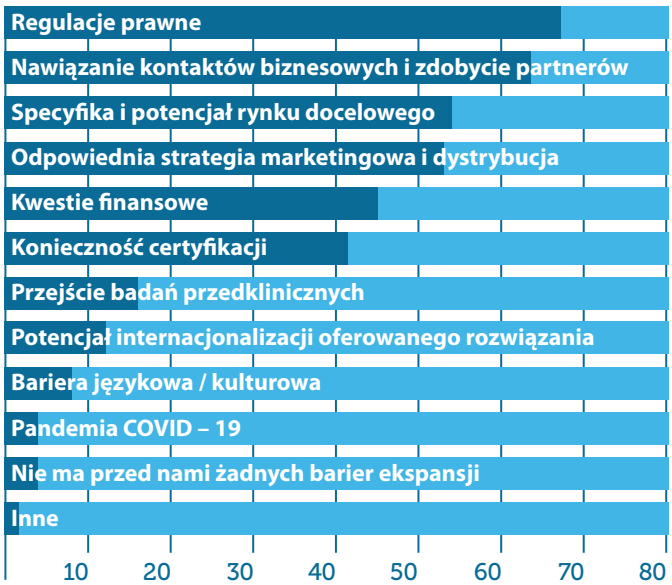
ju poza Polską. Cieszy, że aż 22% startupów posiada przychody z rynku zagranicznego, szczególnie że nastąpił wzrost w porównaniu do zeszłorocznej edycji, w której zagraniczny przychód deklarowało 17% badanych. 25 startupów prowadzi internacjonalizację swojego produktu poprzez podpisane umowy komercyjne bądź listy intencyjne. Tylko 5 startupów nie planuje wychodzić poza rodzimy rynek.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?



Niemal wszystkie startupy biorące udział w Raporcie wskazały, że najistotniejszym regionem dla powodzenia ich biznesu jest Unia Europejska (98%). W następnej kolejności krajem wskazywanym jako potrzebny dla odniesienia sukcesu były Stany Zjednoczone (64%). Warto jednak zauważyć na rosnące wskazania obszarów takich jak Kanada (23%), Bliski Wschód (23%) i Azja Wschodnia (15%). Może to sugerować, że polskie startupy szukają alternatywnych rynków, na których mogą oferować swoje rozwiązanie. Małą popularnością cieszą się natomiast rynki rosyjski oraz ukraiński, a także kraje Afryki.

Jakie wyzwania / bariery ekspansji są dla was najistotniejsze?



Chociaż głównym priorytetem startupów w zakresie poszukiwanych kompetencji nie są kompetencje prawne (poszukiwane w zespole tylko przez 22 startupy, co stanowi 15% badanych – przyp. autor) to główną barierę ekspansji na rynki zagraniczne stanowią właśnie regulacje prawne (67 startupów, 46,5% badanych), które niejednokrotnie mogą utrudniać a wręcz uniemożliwiać oferowanie swojego produktu internacjonalnie, szczególnie zważywszy na fakt istniejących różnic w prawie zagranicznym a prawie polskim.

Równie znaczącym utrudnieniem dla startupów jest nawiązanie kontaktów z partnerami biznesowymi zza granicy (44%), co może stanowić przeszkodę w sprawnym i skutecznym wdrażaniu oferowanego produktu czy usługi na rynek zagraniczny. Nie jest to jednak bariera, która budziłaby zdziwienie, bowiem na polskim rynku również jednym z głównych problemów startupów, stojących na drodze do ich sukcesu, jest znalezienie inwestora i nawiązanie kontaktów biznesowych.

Tylko 45 startupów (31%) wskazało, że od internacjonalizacji produktu powstrzymują ich kwestie finansowe, co może oznaczać, że w świetle rosnącego finansowania polskich startupów medycznych, kwestie te stają się drugorzędnym problemem. Podobna ilość startupów (28,5%) przyznaje, że wśród barier uniemożliwiających im ekspansję jest konieczność certyfikacji oferowanego produktu.

Startupy na etapie Growth wskazują, że równie dużą barierą ekspansji jak regulacje prawne, jest również specyfika i potencjał rynku docelowego (24 startupy, 47% badanych), a także odpowiednia strategia marketingowa i dystrybucja (22 startupy, 43% badanych).

Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce

ABAStroke

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://abastroke.com

michal@abastroke.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja mobilna do domowej rehabilitacji deficytów poznawczych u osób po udarze oparta o Stosowaną Analizę Zachowania (ABA) i dostosowana do pacjenta przez sztuczną inteligencję.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, AI/machine learning, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nasze rozwiązanie jest łatwiej skalowalne niż te skupione na rehabilitacji logopedycznej i może być stosowane przez pacjenta samodzielnie w domu – bez nadzoru terapeuty. Wykorzystuje także połączenie metodologii ABA i sztucznej inteligencji do maksymalizacji motywacji pacjenta do codziennych ćwiczeń z aplikacją i zwiększania jej efektywności.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Acellmed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.acellmed.pl
32 70-50-310
biuro@acellmed.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Nanoterapeutyk do terapii zakażeń wirusem SARS-CoV-2.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Epidemiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Pharma/suplementy diety, biotechnologia, badania laboratoryjne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nanoterapeutyk do terapii zakażeń wirusem SARS-CoV-2 oparty o liposomy, charakteryzujący się niewrażliwością na zmienność mutacyjną RNA wirusa, ponieważ opiera się na sekwencji receptora ACE2, który zasadniczo nie podlega mutacjom.

Nanoterapeutyk nie tylko konkurencyjnie zahamuje wiązanie SARS-CoV-2 z powierzchnią komórki, ale także unieruchomi cząstki wirusa zapobiegając rozwojowi infekcji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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, granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Bliski Wschód.

Aether Biomedical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.aetherbiomedical.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Bioniczna proteza Zeus.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, robotyka, AI/machine learning, AR/VR.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz 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. Zeus to urządzenie z oznaczeniem CE, które jest sprzedawane w 12 państwach europejskich, w USA i Indiach.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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, prywatni inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Bliski Wschód.

AI Technika

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.aitechnika.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Dermlabo, SiLabo, OphtaLabo, CytoLabo.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia, ginekologia, diagnostyka laboratoryjna, dermatologia, laryngologia, okulistyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
1 – wpływ istotnie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nasze rozwiązania nie tylko rozpoznają schorzenie, ale je definiują i diagnozują. Wszystko w oparciu o indywidualny algorytm AI.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Bliski Wschód.

AI4BIO

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.ai4.bio

contact@ai4.bio

AI4.BIO
Bringing data to life

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
AI4.BIO zostało stworzone, aby podnieść jakość życia i zdrowia dzięki sile sztucznej inteligencji. Pracujemy nad rozwiązaniami ML & AI dla farmacji, medycyny i nauk przyrodniczych. Wykorzystujemy rozległą wiedzę na temat światowej klasy metod AI & ML, aby rozwiązywać problemy biomedyczne. Niezależnie od tego, czy jest to obrazowanie biomedyczne, eksploracja tekstu czy analiza danych multiomicznych, nadajemy danym życie.
Obecnie pracujemy również nad innowacyjnym projektem, który znacząco zwiększy możliwości w procesie odkrywania kandydatów na leki. Nasze oparte na metodach uczenia głębokiego rozwiązanie szybko przewidzi struktury RNA z dokładnością atomową bez potrzeby czasochłonnych i kosztownych eksperymentów w laboratorium. Poznanie struktury RNA jest kluczem do zrozumienia procesów biologicznych i mechanizmów chorobowych, a także otwiera drogę do terapii opartych o wykorzystanie RNA lub ukierunkowanych na te cząsteczki. Podczas gdy 85% ludzkiego genomu ulega transkrypcji do RNA, tylko 3% tych transkryptów koduje białka, co wskazuje, że zdecydowana większość RNA nie koduje. Tymczasem, duża liczba nowo zidentyfikowanych niekodujących RNA jest związana z chorobami. Nasza zautomatyzowana platforma do przewidywania struktur RNA ma na celu szybsze odkrywanie lepszych leków i zapewnienie możliwości leczenia dotychczas nieuleczalnych schorzeń.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia, radiologia, ortopedia, diabetologia, onkologia, ginekologia, diagnostyka laboratoryjna, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna, badania podstawowe, badania B+R.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Wyróżnia nas wykorzystanie najnowszych osiągnięć naukowych w obszarze sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego, oraz innowacyjne podejście do odkrywania nowych terapii wykorzystujących cząsteczki RNA.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba zawartych partnerstw biznesowych.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

AIDA Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

aidadx.io
+48 502 331 902
contact@aidadx.io

AIDA Diagnostics

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma wsparcia w zarządzaniu i optymalizacji produkcji krwi i jej składników.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Krwiodawstwo i krwiolecznictwo.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nie istnieje na rynku podobne i obecnie używane rozwiązanie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni Inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik Waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Azja Wschodnia, Bliski Wschód.

Aidify

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

http://join.aidify.eu
504 100 038
tomasz.nawrocki@aidify.eu

AIDIFY

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma zarządzająca edukacją pracowników firm farmaceutycznych wspierana przez algorytmy machine learning.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Przemysł farmaceutyczny.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Pharma/suplementy diety, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Podchodzimy kompleksowo do całości kształcenia pracownika firmy farmaceutycznej, zaczynając od identyfikacji jego potrzeb, po dobór materiałów edukacyjnych. Strukturę systemu oraz materiały edukacyjne tworzymy zgodnie z najwyższymi standardami. Zespół AIDIFY i jego kompetencje pozwalają na kompleksową pracę nad projektem.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

AIDMED

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://www.aidmed.ai

+48 723 456 798

contact@aidmed.ai

AIDMED

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
AIDMED wspiera zdalną diagnostykę oraz monitorowanie rehabilitacji pacjentów z chorobami przewlekłymi. Mamy własne urządzenie zbierające dane z pacjenta oraz algorytmy oparte na Sztucznej Inteligencji automatycznie przetwarzające sygnały. System jest wyrobem medycznym (certyfikowanym klasy IIa) przeznaczonym jest także do diagnostyki zaburzeń oddychania podczas snu w warunkach domowych (poligrafia) oraz wykrywania arytmii.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Pulmonologia, rehabilitacja, kardiologia, choroby przewlekłe.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, wyroby medyczne, AI/machine learning, dane medyczne, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz 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?
Rozwiązanie AIDMED jest znacznie mniejsze i lżejsze aniżeli oferowane urządzenia konkurencyjne. Do przetwarzania sygnałów stosowane są zaawansowane metody uczenia maszynowego co obniża czas i koszt analizy danych. Programy rehabilitacji oparte są na uznanych i skutecznych metodach profesora dr.hab. Jana Szczegielniaka.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
15 osób.

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, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Uruchamiamy wdrożenia w Hiszpanii i Grecji.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Bliski Wschód.

AILIS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.ailiscare.com

contact@ailiscare.com

AILIS

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 skraca 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.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Obrazowanie/diagnostyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Szybkość badania i wyniku (10 - 15 minut), precyzja, komfort badania - w pełni bezdotykowe badanie; podejście do usługi oparte na budowaniu pozytywnych doświadczeń.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Jeszcze nie.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Azja Wschodnia, Chiny.

apoQlar

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://apoqlar.com

Lukasz.Radomski@apoqlar.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
VSI HoloMedicine® jest platformą przekształcająca obrazy medyczne oraz przebieg pracy klinicznej i edukacji medycznej w interaktywne środowisko trójwymiarowej mieszanej rzeczywistości, umożliwiającą zdalną konsultację.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, neurologia, radiologia, ortopedia, onkologia, diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, AR/VR.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz 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?
Globalna sieć współpracy wspierana transmisją obiektów 3D w czasie rzeczywistym, globalna certyfikacja, rozwiązanie w pełni chmurowe, uniezależnienie sprzętowe, ponad 40 wdrożeń na świecie, Międzynarodowa Rada Doradcza 30 specjalistów z 13 specjalizacji lekarskich.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, uczelnie medyczne.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy europejskich, prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Azja Wschodnia.

ARmedi.co powered by ARcreate

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

armedi.co

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Oprogramowanie dla placówek i ośrodków medycznych do kontaktu pacjenta z lekarzem.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Wszystkie specjalizacje medycyny w zależności od placówki, m.in. kardiologia, pulmonologia, neurologia, radiologia, ortopedia, diabetologia, onkologia, ginekologia, diagnostyka laboratoryjna, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, AR/VR, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 - wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nasze ceny są konkurencyjne. Proponujemy algorytmy ML, AI,AR/VR wspierające diagnozę. Posiadamy rozwiązanie w postaci Wirtualnego Asystenta. Proponujemy wizytę zdalną z dowolnej lokalizacji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, apteki i firmy farmaceutyczne.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), programy inkubacyjne, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Aurero

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://aurero.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aurero - system do zarządzania placówką medyczną.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, Samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
User experience, stabilność aplikacji, wsparcie klienta.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

BADANIA.pl

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.badania.pl
793 602 210
michal.kwiatek@badania.pl

BADANIAPL

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System do zlecania badań laboratoryjnych i obrazowych Badania.pl. System posiada dwie podstawowe funkcje. Pierwszą z nich jest platforma do zlecania badań laboratoryjnych. Dzięki platformie Badania.pl lekarz szybko i precyzyjnie zleci pacjentowi niezbędne badania laboratoryjne do wykonania. Zlecenie z linkiem do płatności online, pacjent otrzymuje w formie sms. Lekarz wpisuję jedynie imię, nazwisko i numer telefonu pacjenta. To nie tylko cyfrowe udogodnienie pracy lekarza, ale także sposób na ułatwienie dostępu do opieki zdrowotnej pacjentom, którzy nie zawsze mogą dotrzeć na wizytę stacjonarną. Badania laboratoryjne zlecisz z każdego miejsca na świecie mając tylko dostęp do internetu.
Badania.pl to również możliwość wystawiania zleceń na badania obrazowe, m.in. badania rezonansu magnetycznego, tomografii komputerowej, USG, RTG czy mammografii. Wystawione zlecenie przez specjalistę generuję wiadomość do Centrum Obsługi Pacjenta, które kontaktuje się z pacjentem w celu umówienia badania w dogodnym czasie i miejscu w jednej z 350 pracowni współpracujących z nami w całej Polsce.
Oba nasze narzędzia świetnie sprawdzają się w telemedycynie.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Wszystkie specjalizacje.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), badania laboratoryjne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Jedyny cyfrowy system zlecania badań laboratoryjnych połączony bezpośrednio z siecią diagnostyczną. Dostęp do ogromnej sieci pracowni badań obrazowych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak/

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni Inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

BioCam

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

biocam.ai / biocam.pl

668 059 027

maciej.wysockiI@biocam.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Kapsułka endoskopowa BioCam umożliwia przyjazne dla pacjenta zdalne badanie całego przewodu pokarmowego, które wspierane jest oprogramowaniem opartym na sztucznej inteligencji do automatycznej detekcji w czasie rzeczywistym potencjalnych zmian patologicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Endoskopia, obrazowanie medyczne układu pokarmowego.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

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

1) Możliwość zbadania całego układu pokarmowego a nie tylko jelita cienkiego jak kapsułki konkurencyjne dostępne w użytku. Są pilotaże wdrożeniowe kapsułek dedykowanych pod badanie żołądka i jelita grubego, ale nie istnieje technologia dostępna na rynku, która by agregowała użyteczność kliniczną pod całe jelito grube.
2) 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 rozwiązanie pozwala na bezpieczną diagnozę w czasie pandemii. Żaden produkt konkurencji nie umożliwia przeprowadzenia zdalnego badania kapsułką endoskopową.
3) Skracamy czas badania. Obecnie czas badania kapsułką endoskopową wraz z analizą lekarza wynosi od 2-3 do nawet 12 godzin w zależności od wielkości badanego odcinka i perystaltyki jelit. Dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji, możemy skrócić analizę badania do 20-40 minut, a badanie przeprowadzić w warunkach zdalnych, oszczędzając zarówno czas pacjenta i lekarza, a tym samym odciążając system ochrony zdrowia.
4) Przewaga sprzętowa: pozycjonowanie 3D, precyzyjny pomiar temperatury, umożliwianie tworzenia map temperaturowych (tkanki nowotworowe mają wyższą temperaturę niż tkanki zdrowe), zatrzymanie w miejscu zmiany chorobowej.
5) Przewaga oprogramowania: możliwość automatycznej analizy obrazów - wykrywanie zmian chorobowych i krwawień w czasie rzeczywistym. Badanie jest małoinwazyjne, dobrze tolerowane przez pacjentów, bezpieczne i znacznie mniej obciążające od klasycznego badania endoskopowego. Większy komfort dla pacjenta motywuje do profilaktyki i badań przesiewowych, zapobieganiu przez wczesną detekcją potencjalnych schorzeń zamiast hospitalizacji i medycyny paliatywnej. W przeciwieństwie do inwazyjnego badania endoskopowego nie wymaga też sedacji/narkozy. W przypadku badania jelita cienkiego - niezastąpiona w przypadku, gdy nie można postawić pewnej diagnozy lub gdy jest ona niemożliwa czy też wymaga "otwierania" pacjenta naruszając jamę otrzewną.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Ilość przebadanych pacjentów, skuteczność naszych algorytmów AI.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Australia i Oceania, Bliski Wschód.

BioMinds Healthcare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.biominds.pl

BioMinds

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System neuroterapeutyczny BioMinds XR przeznaczony jest do prowadzenia terapii osób dorosłych ze schorzeniami neurologicznymi w trzech kluczowych obszarach – psychologicznym (mental-health), poznawczym i ruchowym.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia, psychiatria, neurorehabilitacja, rehabilitacja, psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, AR/VR.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Indywidualne dostosowanie wymogów wewnętrznych ćwiczenia do możliwości pacjenta. W systemie połączyliśmy kilka technik terapeutycznych pozwalających na poprawne wykonywanie zadania oraz stopniowy wzrost możliwości pacjenta (PNF, Terapia Lustrzana, Montessori Senior, Technika Bezbłędnego Uczenia się, Bezpieczne Miejsce). Takie połączenie pozwala na równoczesny trening zarówno w zakresie funkcji poznawczych jak i ruchowych. Zastosowany schemat zadań powoduje, że narzędzie znajduje zastosowanie nie tylko w terapii osób po udarach czy urazach mózgu, ale również u osób z lekkim i średnim stopniem nasilenia choroby demencyjnej (np. Choroby Alzheimera). Zastosowanie wirtualnej rzeczywistości, dzięki swojej immersyjności i pełnym zanurzeniu się w wirtualnym otoczeniu, zwiększa skuteczność terapeutyczną. Obsługa systemu jest dostosowana dla osób z różnego rodzaju ograniczeniami w zakresie możliwości ruchowych dłoni – wykorzystanie handtrackingu.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Bliski Wschód.

BIOTTS

Spółka akcyjna.

www.biotts.com
+48 606 569 746
office@biotts.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Głównym produktem jest technologia transdermalna MTC-Y, czyli autorski nośnik pozwalający na przenoszenie dużych cząsteczek przez skórę. Zajmujemy się również tworzeniem autorskich receptur leków.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diabetologia, onkologia. Obecnie skupiamy się na kilku głównych obszarach, ale potencjał zastosowania naszej technologii jest nieograniczony, jeśli chodzi o możliwe obszary.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Możliwość przenoszenia przez skórę leków, cząsteczek, które do tej pory nie mogłyby być w ten sposób podawane.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Pod koniec 2021 roku podpisaliśmy umowę PoC z jednym z liderów na francuskim rynku farmaceutycznym i prowadzimy rozmowy z wieloma innymi światowymi firmami.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Azja Wschodnia, Chiny.

BIOVELT

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

biovelt.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System (IBIS) oparty o algorytmy sztucznej inteligencji, który wspomaga kadrę medyczną w automatycznym rozpoznawaniu chorób płuc (m.in. Covid19).

W jakim obszarze medycznym działacie?
Pulmonologia, USG.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Jest to innowacyjne rozwiązanie, w tym momencie nie ma innego takiego rozwiązania.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

BloodLab (produkt powstały pod spółką Saventic Health)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.bloodlab.pl

info@bloodlab.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
BloodLab - system do algorytmicznej i spersonalizowanej interpretacji wyników badań laboratoryjnych, wspierający lekarzy i pacjentów w procesie diagnostycznym. BloodLab kompleksowo analizuje odchylenia parametrów, biorąc pod uwagę płeć oraz wiek pacjenta, wartości, wartości referencyjne oraz co najważniejsze korelacje zmian pomiędzy poszczególnymi parametrami. Dostarcza lekarzowi kontekstowo dopasowanej informacji wspierającej proces decyzji klinicznych.
System złożony jest z ponad 100 algorytmów, a powstał w oparciu o ogromne zanonimizowane zbiory danych medycznych (obejmujące ponad 5 miliony rekordów) jako efekt 3 lat prac badawczych i rozwojowych oraz zaangażowania zespołu lekarzy i personelu technologicznego, złożonego ze specjalistów od algorytmów i data science.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, onkologia, medycyna rodzinna, hematologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Tak.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Etap komercjalizacji – mamy pierwszy płacących klientów.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

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, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

BrainScan

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.brainscan.ai

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Usprawniamy proces diagnostyczny, wykorzystując sztuczną inteligencję do automatycznego wykrywania 14 klas patologii w TK mózgu.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz 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?
BrainScan koncentruje się na wsparciu procesu diagnostycznego na podstawie tomografii komputerowej mózgu poprzez automatyczną detekcję i lokalizację wielu zmian patologicznych. BrainScan rozpoznaje największą liczbę klas patologii na rynku, dzięki czemu poprawia dokładność diagnozy, umożliwia kolejkowanie badań obrazowych (triaż) oraz może pełnić funkcję second opinion dla radiologa. BrainScan dysponuje największym zbiorem danych obrazowych TK wśród startupów specjalizujących się w diagnostyce obrazowej. Istotnym aspektem dla szpitali i jednostek medycznych jest to, że wdrożenie nie wymaga inwestycji w dodatkowy sprzęt czy narzędzia- integracja jest bezproblemowa i możliwa z każdym systemem PACS oraz każdym modelem tomografu.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

BrainTech

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.braintech.pl
606 509 388
krystian.derezinski@braintech.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Systemy Brain-Computer Interface (BCI) oparte o elektroencefalogram (EEG), umożliwiające sterowanie komputerem bez użycia mięśni.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia, psychiatria, neurorehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, medical devices, wearables - nie wyroby medyczne, AI/machine learning, dane medyczne, rehabilitacja, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 - brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Mamy doświadczenie akademickie i tworzymy systemy najwyższej jakości w możliwie najniższej cenie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, administracja publiczna.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Powyżej 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy krajowych, granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Afryka, Chiny.

Braster

Spółka akcyjna.

www.braster.eu
22 295 03 50
braster@braster.eu

BRASTER®

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Braster SA powołana została jako spółka celowa do przeprowadzenia badań przemysłowych i prac rozwojowych mających na celu opracowanie i przygotowanie wdrożenia do produkcji unikalnego w skali światowej, opartego na polskim wynalazku, medycznego testera termograficznego I generacji przeznaczonego do wczesnego wykrywania patologii piersi, w szczególności raka piersi. W 2010 roku Tester Braster po spełnieniu wymagań Dyrektywy o Wyrobach medycznych został zarejestrowany w URLWMiMB jako wyrob medyczny I klasy, a następnie wpisany do europejskiej bazy EUDAMED.
Braster PRO to urządzenie medyczne wspomagające wczesne rozpoznanie raka piersi w gabinecie lekarskim. Badanie wykonuje wyszkolony personel medyczny, a jego funkcjonowanie ułatwia prosta i wygodna aplikacja mobilna.
Braster SYSTEM to innowacyjne urzadzenie medyczne do wygodnego badania piersi w domu.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
1 – wpływ istotnie negatywny.

Czy Wasz 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 Braster Tester to jedyne urzadzenie na świecie do badania raka piersi.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Powyżej 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Ameryka Środkowa, Azja Wschodnia, Chiny.

Cancer Center

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://cancercenter.ai

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oprogramowanie Cancer Center umożliwia szybszą, bardziej wydajną i dokładniejszą diagnozę raka umożliwiając współpracę ekspertów z wielu dziedzin bez ograniczeń związanych z miejscem pobytu lub czasem pracy. Platformy internetowe umożliwiają diagnozowanie pacjentów bez konieczności przesyłania tradycyjnych szklanych lub niezabezpieczonych cyfrowych próbek materiałów biologicznych. Wyspecjalizowane rozwiązania algorytmiczne, udostępniane poprzez API, jak i na platformach internetowych, analizują medyczne obrazy zarówno w patologii jak i w radiologii. Diagnozy oparte na sztucznej inteligencji są błyskawiczne i dokładniejsze niż ludzkie oko. Platformy zapewniają szybszy i lepszy dostęp do drugiej i trzeciej opinii diagnostycznej wydawanej przez lekarzy, dzięki temu pomagają precyzyjnie opracować właściwe podejście terapeutyczne.
Nasze rozwiązania wspierają codzienną pracę tj. segmentują obrazy, wyszukują obszary zainteresowań, generują statystyczne opisy obrazów, liczą komórki jak również klasyfikują całe zdjęcie/obraz do kategorii typu stopień złośliwości, typ nowotworu.

W histopatologii, https://micro.cancercenter.ai
PathoCam - Udostępniamy oprogramowanie do ręcznego obrazowania całych slajdów. Przy użyciu własnego mikroskopu i kamery możliwe jest stworzenie wysokiej jakości skanu materiału biologicznego.
PathoPlatform - webowa przeglądarka slajdów histopatalogicznych umożliwiająca powiększanie, przeglądanie, dodawanie adnotacji i udostępnianie przez sieć/przeglądarkę z wbudowanym modułem AI do obliczania skali Gleasona dla raka prostaty; https://pathoplatform.cancercenter.eu

W radiologii
RadiologyPlatform - Przeglądarka internetowa DICOM do analizy obrazów radiologicznych (MRI, CT, USG i innych) z wbudowanym modułem AI do automatycznego maskowania ROI i obliczania skali PIRADS dla raka prostaty; https://radiology.cancercenter.eu/

W jakim obszarze medycznym działacie?

Radiologia, onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy.

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

Nasze platformy internetowe analizują obrazy medyczne zarówno w patologii jak i w radiologii - większość konkurentów skupia się na jednym z tych obszarów. Ponadto aplikacje umożliwiają generowania automatycznych, ustandaryzowanych raportów zrozumiałych dla specjalistów z całego świata i udostępnianie ich bez ograniczeń przestrzennych lub czasowych. Dostęp do drugiej opinii diagnostycznej wydawanej przez lekarzy zarówno dla ekspertów jak i pacjentów to kolejna ważna funkcjonalność. Dodatkowo nasi użytkownicy uważają, że udostępniane przez nas oprogramowanie jest zdecydowanie bardziej intuicyjne i szybsze niż u konkurentów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

Jak długo działa Wasz startup?

Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?

6 – 15 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Cancer Center

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Caparo Polska

Jednoosobowa działalność gospodarcza.

www.caparo.pl
505 656 667
biuro@caparo.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Mobilny system wspomagania pracy szpitala. Świadczymy usługi w zakresie bezpieczeństwa informatycznego szpitala, elektronicznej dokumentacji medycznej i infrastruktury sieciowej.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Obsługa placówek medycznych.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Rozwiązanie czerpie dane z medycznej bazy danych szpitala, w chwili obecnej wyróżnia nas AMMS (Asseco Medical Management Solutions). Nikt nie posiada takiego rozwiązania w Polsce.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Mniej niż 6 miesięcy.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Brak.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Clebre

Spółka akcyjna.

www.clebre.com

+48 510 002 513

contact@clebre.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Clebre to rozwiązanie do spersonalizowanego leczenia zaburzeń snu i oddychania zarówno dla dorosłych, jak i dla dzieci. Składa się z bezprzewodowego czujnika, aplikacji mobilnej oraz platformy, która pozwala analizować dane z czujników za pomocą sieci neuronowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, laryngologia, medycyna snu.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, wearables - nie wyroby medyczne, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

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

a) Umożliwia długotrwałą obserwację.
b) Dostępne na rynku urządzenia do diagnostyki oddechu podczas snu mają szereg ograniczeń, przez co nie mogą być stosowane w diagnostyce masowej. Wynika to z wysokiej ceny samego urządzenia (polisomnografy, wariografy), a także wysokich kosztów utrzymania urządzenia, czyli jego montażu przed testowaniem, analizy sygnału i sporządzenia raportu z testu. Z tego powodu badania snu rutynowo wykonuje się w ciągu jednej nocy, wiele z nich dodatkowo w warunkach szpitala lub laboratorium snu, co oznacza, że otrzymujemy pojedynczy wynik, dodatkowo obarczony błędem pomiaru spowodowanym wpływem nowego środowiska na sen osoby, a także zmniejszony komfort snu wywołany przez samo urządzenie do diagnostyki niewygodnego snu;
c) Można używać w domu, bez pomocy medycznej.
Systemy diagnostyczne, które można by wykorzystać w szeroko zakrojonej diagnozie, to jedynie aplikacje telefoniczne, które nie rejestrują w odpowiedni sposób sygnałów podczas snu, nie zostały zatwierdzone do badań medycznych nad snem i mogą być uważane jedynie za „aplikacje zdrowotne". Skuteczność tego typu rozwiązań (aplikacji prozdrowotnych) jest niska, z wieloma ograniczeniami, z których głównym jest brak wiarygodnego źródła sygnałów do analizy, ponieważ aplikacje bazują na nagraniach z mikrofonu wbudowanego w smartfon / tablet.
d) Daje wiarygodne wyniki w przypadku badań dzieci.
e) Jest porównywalne ze złotym standardem – polisomnografią.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

CliniNote

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

clininote.pl
603 631 774
kontakt@clininote.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
CliniNote - system do strukturyzowania i analizy notatek medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia, radiologia, ortopedia, diabetologia, onkologia, ginekologia, diagnostyka laboratoryjna, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
AI/machine learning, dane medyczne, badania kliniczne, real-world data.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Otwartość i elastyczność rozwiązania - systemowa, geograficzna, językowa i dziedzinowa - zarówno dla użytkownika twórcy notatek medycznych jak i zbiorów danych, a także prostota technologiczna rozwiązania typu Saas - brak szczególnych wymagań instalacyjnych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja, administracja publiczna, firmy farmaceutyczne, CRO - Clinical Research Organization.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Azja Wschodnia.

Covid Genomics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://covidgenomics.com

787 473 201

piotr@covidgenomics.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Naszym głównym produktem jest system wspomagający firmy farmaceutyczne w szybszym opracowywaniu szczepionek mRNA, które są bardziej odporne na przyszłe mutacje wirusów.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Technologia, szczepionki, drug discovery.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Mamy podejście AI-first, podchodzimy do problemów ze strony technologicznej. Obecnie korzystamy z najnowszych osiągnięć z dziedziny AI/ML i budujemy systemy, które osiągają parametry nieosiągalne dotychczasowo w literaturze. Równocześnie budujemy naszą bazę danych, dzięki czemu nasza przewaga konkurencyjna się zwiększa (wraz z progiem wejścia dla potencjalnej konkurencji).

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Jesteśmy na rynku zagranicznym.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Azja Wschodnia.

Customy

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

customy.eu

contact@customy.eu

Customy Vision

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Oprogramowanie komputerowe umożliwiające łatwie i dokładne przekształcanie obrazów medycznych w modele 3D gotowe do druku i projektowania implantów szytych na miarę.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, radiologia, ortopedia, onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz 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 nowoczesne rozwiązanie do segmentacji danych medycznych, działające zarówno na platformie Windows jak i MacOS, pozwala szybko i dokładnie przekształcić obrazy CT i MRI na bardzo wysokiej jakości modele 3D gotowe do druku i obróbki.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja, administracja publiczna.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Bliski Wschód, Chiny.

Data Lake

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.data-lake.co

DATA LAKE

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System blockchain'owy do odnotowywania oświadczeń woli po weryfikacji tożsamości użytkownika. System ten jest wykorzystany do zbierania zgód pacjentów na przekazanie ich danych na cele badawczo-rozwojowe.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), dane medyczne, blockchain.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Wykorzystanie blockchain'a jako rejestru operacji, nie jako bazy danych. Tworzenie nowej idei dawstwa danych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

DC Software

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Start-up: www.dcsoftware.pl
System eOS: www.meeteos.com

+48 693 127 554

Biuro: biuro@meeteos.com
Prezes Zarządu:
andrzej.kurek@dcsoftware.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

System eOS — innowacyjne rozwiązanie dedykowane Sponsorom Badań, Firmom CRO, Ośrodkom Badawczym oraz Pacjentom w celu wsparcia procesów komunikacji, zarządzania danymi oraz analityki i statystyki podczas realizacji Badań Klinicznych. eOS jest oprogramowaniem Cloud Software, co umożliwia znaczące podniesienie poziomu bezpieczeństwa w zakresie fizycznym, systemowym, prawnym oraz logicznym. Tego typu specyfikacja pozwala na wygodny dostęp oraz redukcję kosztów związanych z organizacją i utrzymaniem odpowiednich serwerów. Rozwiązanie wykorzystuje silnik Workflow dzięki czemu gwarantuje wysoki poziom elastyczności umożliwiający indywidualizację i personalizację każdego badania (lub jego fazy). W systemie wykorzystane zostały algorytmy AI, które odpowiadają za przyśpieszenie i optymalizację poszczególnych zadań zespołów badawczych, pacjentów czy też pracowników firm CRO. Pod względem operacyjnym eOS gwarantuję wszelkiego rodzaju kluczowe funkcjonalności, odpowiadające za prawidłową realizację całego procesu Badań Klinicznych.

Należą do nich:

- zdalne monitorowanie stanu zdrowia pacjenta w czasie rzeczywistym (specjalnie skonstruowana aplikacja, która zsynchronizowana jest ze strukturą systemu oraz szereg softwarowych działań profilaktycznych takich jak np. generowanie ankiet do pacjentów);
- zarządzanie całościowym procesem randomizacji (np. dostosowaniem rodzaju zaślepienia, rejestrowanie i zarządzanie pacjentami czy uprawnione śledzenie historii zaślepienia);
- zarządzanie wieloma projektami (np. organizacja projektów, realizacja wizyt zdalnych i stacjonarnych czy tworzenie profili pacjentów);
- kontrolowanie całościowej dokumentacji badawczej (np. synchronizacja z plikami zewnętrznymi, podpisy elektroniczne czy też kompletna archiwizacja dokumentacji);
- rozbudowana analityka i statystyka (np. generowanie dynamicznych raportów, konfiguracja statystyk i analiz czy alerty kluczowych powiadomień);
- śledzenie zmian i możliwość generowania komentarzy do wpisów (Audit Trial oraz pełna zgodność z wytycznymi FDA);
- zarządzanie logistyką i stanem magazynowym każdego z ośrodków (np. analizy i raporty spedycji, nadzorowanie zasobów magazynowych badanej substancji czy też struktura operacyjna pod kątem utylizacji, wycofania czy przyjęcia substancji w konkretnych ośrodkach);
- całościowa komunikacja w jednym środowisku systemowym (możliwość nieustannej i kompletnej komunikacji pomiędzy wszystkimi uczestnikami badania tj. pracownicy Ośrodków Badawczych, Firmy CRO, Sponsorzy i Pacjenci).

Dzięki swojej złożonej specyfikacji System eOS pozwala na realizację operacji takich jak badania kliniczne, rejestry medyczne, badania obserwacyjne, badania naukowe, badania urządzeń medycznych.
Rozwiązanie wyposażone jest w słownik dostosowany do międzynarodowej terminologii i standaryzacji procesów medycznych, dzięki czemu optymalizuje wszystkie działania i umożliwia czytelne oraz właściwe przeprowadzanie realizacji badań wobec każdej ze stron biorących w nich udział. Głównym celem Systemu eOS jest odpowiedź na wszelkie potrzeby pracowników operacyjnych i osób decyzyjnych związanych ze środowiskiem medycznym w połączeniu z większą niż do tej pory orientacją na rozwiązanie problemów pacjentów biorących udział w Badaniach Klinicznych, czego skutkiem ma być gwarancja bardziej efektywnej organizacji procesu pozyskiwania nowych pacjentów oraz ich większa świadomość w zakresie korzyści związanych z całym wyżej wymienionym procesem medycznym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Badania kliniczne, badania obserwacyjne, badania naukowe, badania urządzeń medycznych, rejestry medyczne - realizowane w każdej z dziedzin medycznych.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices, wearables - nie wyroby medyczne, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy.

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

System eOS jest rozwiązaniem Cloud Software, dzięki czemu wyróżnia się wysokim poziomem bezpieczeństwa w zakresie ochrony danych

wrażliwych poprzez niższe ryzyko spowodowane atakami hackerskimi niż ma to miejsce w przypadku rozwiązań serwerowych. Dodatkowym atutem jest znacząca redukcja kosztów związana z wyżej wymienioną specyfiką, która niweluje potrzebę długotrwałego utrzymania i organizacji przestrzeni serwerowej. W zakresie technologicznym eOS wyposażony jest w silnik Workflow, który pozwala na nieustanną możliwość personalizacji struktury Badania lub jego konkretnej fazy poprzez elastyczną stronę techniczno-informatyczną. System wykorzystuję również samouczące się algorytmy AI w celu wsparcia użytkowników podczas realizacji poszczególnych działań operacyjnych związanych z całą ścieżką badawczą. Z punktu widzenia funkcjonalności eOS dostosowany jest w zakresie prawnym, fizycznym czy logicznym do wszelkich potrzeb Badań Klinicznych, a jego specyfika poza podstawową odpowiedzią na wszystkie potrzeby pracowników związanych ze środowiskiem medycznym, w dużo większym stopniu zorientowana jest również na problemy i utrudnienia związane ze społecznością pacjentów. W związku z tym rozwiązanie posiada rozbudowany model komunikacji między wszystkimi stronami biorącymi udział w Badaniu, umożliwiając przy tym specjalistyczne nadzorowanie stanu zdrowia pacjenta w sposób zdalny w czasie rzeczywistym. Dzięki temu osoby zakwalifikowane do Badań Klinicznych mają możliwość posiadania całodobowej opieki ze strony przeszkolonego i wysoko wykwalifikowanego personelu, a poprzez narzędzia takie jak aplikacja app (np. generowanie ankiet zdrowotnych) badacze otrzymują pełny obraz sytuacji zdrowotnej bez wymogu wizyty stacjonarnej. Mniejsza potrzeba weryfikacji samopoczucia pacjentów w placówkach medycznych, wpływa również na ilość generowanej dokumentacji oraz możliwość jej całkowitej koordynacji w środowisku cyfrowym. Jednym z głównych celów eOS jest wsparcie redukcji kosztów w zakresie monitorowania procesu Badań Klinicznych, a przede wszystkim jej dokumentacji. Dlatego też łącząc wyżej wymienione aspekty z rozbudowanymi możliwościami w zakresie operacji takich jak np. zarządzanie randomizacją, analityka i statystyka, organizacja dużej ilości projektów czy też zarządzanie logistyką i stanem magazynowym badanej substancji, system umożliwia optymalizację całego procesu badań klinicznych, rejestrów medycznych, badań obserwacyjnych, badań naukowych oraz badań urządzeń medycznych, a także rozbudowaną personalizację w stosunku do potrzeb konkretnego projektu.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

DIagendo

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

668 160 029

Kamil.konon@diagendo.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Endometrioza jest bardzo częstą (ok. 10-14 % populacji kobiet w wieku rozrodczym), hormonalnie zależną przewlekłą chorobą układu rozrodczego kobiety związaną z obecnością ognisk tkanki endometrialnej (błony śluzowej macicy) poza jamą macicy. Obecność ektopowych ognisk endometrium powoduje miejscowe reakcje zapalne i reakcje o charakterze autoimmunizacyjnym. Chorobie mogą towarzyszyć objawy takie jak nasilone bóle menstruacyjne, bóle w trakcie stosunku lub przewlekłe bóle okolic miednicy mniejszej. Dolegliwości bólowe związane z endometriozą mogą być czynnikiem ograniczającym aktywność zawodową i społeczną kobiet i często są przyczyną poważnych zaburzeń depresyjnych. Ponadto, endometrioza może być również przyczyną obniżonej płodności. Szacuje się, że około 50% wszystkich przypadków niepłodności żeńskiej jest spowodowane endometriozą. Tym samym endometrioza stanowi bardzo istotny problem społeczny i kliniczny.

Etiopatogeneza endometriozy jest ciągle słabo poznana, co ma istotny wpływ na diagnostykę i leczenie choroby. Obecnie, leczenie endometriozy w zasadzie ogranicza się do leczenia objawowego: farmakologicznego lub chirurgicznego. Podstawowym problemem jest jednak brak dobrych metod diagnostycznych. Endometriozy nie można wiarygodnie potwierdzić żadnym badaniem obrazowym. Dotychczas nie zidentyfikowano również żadnego specyficznego markera biochemicznego choroby. Jedyną uznaną metodą diagnostyczną endometriozy jest wysoko inwazyjny zabieg laparoskopowy potwierdzony wynikiem badania histopatologicznego materiału pobranego w trakcie operacji. Brak dobrej, małoinwazyjnej metody diagnozowania endometriozy jest jedną z głównych przyczyn jej bardzo późnego wykrywania, co ma istotny wpływ na przebieg i efekty leczenia.

Wynalazek EndoRNA firmy Diagendo Sp. z o.o w postaci wyrobu medycznego do diagnostyki in vitro pozwala na łatwe i wiarygodne badanie dla kobiet. Materiał do badania (mały fragment endometrium) będzie pobierany ambulatoryjnie w gabinecie ginekologicznym w poradni kliniki położniczo-ginekologicznej (szpital uniwersytecki, szpital miejski, szpital prywatny) lub klinice leczenia niepłodności. Pacjentka po pobraniu próbki może wrócić natychmiast do codziennych obowiązków. Następnie próbka zostanie poddana badaniu metodą qRT-PCR przy użyciu wyrobu EndoRNA. Czułość wyrobu to 94,12% a swoistość to 89,29%.

Diagendo Sp z o.o jest właścicielem patentu dla metody diagnostyki endometriozy na podstawie oceny ekspresji markera CD15 w endometrium.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices, badania laboratoryjne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie, ale podlega certyfikacji.

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

Nie ma, poza niedoskonałymi metodami obrazowymi lub chirurgicznymi interwencjami, metody, która jest w stanie w sposób bezinwazyjny wykryć w pobranej próbce metodą PCR problemy z endometrium.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?

Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?

1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

500.000 zł - 1 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping).

DIagendo

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Bliski Wschód.

Diagu

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://diagu.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Diagu to system do analityki diagnostyki medycznej z wykorzystaniem uczenia maszynowego. Algorytm wspiera lekarzy podczas stawiania diagnozy. Precyzyjna analiza badań i zależności między wynikami pozwala lekarzom na zdiagnozowanie pacjentów, oszczędzając przy tym ich czas i zwiększając ścisłość analizy. Ponadto, system identyfikuje różne zależności między danymi medycznymi pacjenta oraz umożliwia skuteczną profilaktykę.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz 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?
Rozwiązanie Diagu jest czytelne i proste w użyciu dla lekarzy. Algorytmy cechuje wysoka skuteczność. Skrupulatna analiza danych medycznych oraz wyników badań laboratoryjnych wraz z prezentowanymi predykcjami chorób pozwala na znaczącą oszczędność czasu lekarzy na etapie diagnostyki.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich, VC krajowe, VC zagraniczne, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Doctor.One

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.doctor.one

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Prywatny lekarz w abonamencie. Doctor.One to wirtualna przychodnia, w której lekarze budują swoją prywatną praktykę w oparciu o bezpośrednie subskrypcje pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, neurologia, diabetologia, onkologia, ginekologia, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), dane medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

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

1. Model biznesowy - wirtualna przychodnia, która pomaga lekarzom przejść z "fee for service" i opłaty za wizyty na model subskrypcyjny, pobierając % od abonamentów.
2. To lekarze zapraszają pacjentów i ustalają wysokość abonamentu.
3. Komunikacja z pacjentem odbywa się w modelu "virtual-first", a zawsze ten sam lekarz jest dostępny dla swoich stałych pacjentów podczas codziennych "obchodów".

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), VC krajowe, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

eTrustMedical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

etrustmedical.com

eTrustMedical
DEDYKOWANE SYSTEMY INFORMATYCZNE DLA SZPITALI

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Oferujemy dwa rozwiązania:
System do obchodów i omówień lekarskich – HosPanel.
System obsługi i monitorowania parametrów jakości pacjentów Szpitalnych Oddziałów Ratunkowych – SorBan.

W jakim obszarze medycznym działacie?
SorBan - Oddział Ratunkowy.
HosPanel - każdy oddział szpitala.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 - brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Doskonała znajomość pracy szpitali, nie sprzedajemy tylko rozwiązań, potrafimy optymalizować całe procesy np. w oddziałach ratunkowych, zakładach diagnostyki obrazowej, prowadzeniu badań klinicznych. Wyróżnia nas intuicyjność rozwiązań oraz automatyzacja zadań.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Evispine

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.evispine.com
784 457 099
office@evispine.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Innowacyjne implanty medyczne, inteligentne oprogramowanie medyczne.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia, ortopedia, medycyna rodzinna, neurochirurgia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, robotyka, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Rozwiązanie posiada unikalne cechy pozwalające dostosować wyrób do konkretnego pacjenta, implementacja AI pozwala na dokładniejsze dostosowanie terapii do konkretnego pacjenta.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), programy inkubacyjne, kredyt / pożyczka z instytucji finansowej.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału, opracowanie końcowej wersji produktu.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Ameryka Południowa, Chiny.

Farada Group

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://faradagroup.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Produkcja bezzałogowych statków powietrznych 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.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna, transport medyczny.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Robotyka, badania laboratoryjne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

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. 17 lutego 2022 spółka LabAir należąca do Farada Group uzyskała pierwszą w Polsce zgodę Urzędu Lotnictwa Cywilnego na uruchomienie regularnych tras dronowych dla firmy diagnostycznej.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Feyenally

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.feyenally.com

FEYENALLY™
DIGITAL OPHTHALMIC SOLUTIONS

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja do badania wzroku przez internet oparta o obiektywne metody okulistyczne oraz terapię wzroku i monitorowania procesu leczenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Okulistyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Metoda badania oparta na naukowych metodach obiektywnych z wykorzystaniem AI, Machine Learning, a nie na metodach subiektywnych, których wyniki są bardzo rozbieżne.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Dokładność i powtarzalność przeprowadzanych badań.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Afryka, Bliski Wschód, Chiny, Rosja.

FindAir

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://findair.eu
0048 609029602
office@findair.eu

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
FindAir ONE.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz 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?
Dostępność w EU oraz Technologia "real-time connectivity".

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, VC krajowe, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), programy inkubacyjne, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

GeneMe

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://geneme.eu

GENEME

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Testy diagnostyczne.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, telemedycyna, medical devices, wearables - nie wyroby medyczne, badania laboratoryjne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz 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?
Szybki test Covid:
- Szybki test RT-PCR (wyniki w ciągu około 30 minut);
- Test bezpośredni (nie jest wymagany etap izolacji RNA);
- Sekwencja docelowa - Orf1ab (pojedynczy gen), działa na aktualnie zmutowanych szczepach;
- Liofilizowane odczynniki w 8-dołkowych paskach;
- W zestawie VTM (medium transportu wirusów);
- Dostarczany z buforem inaktywującym wirusy (zweryfikowany przez Public Health England, UK);
- W zestawie zestawy do pobierania próbek, pipety i końcówki do pipet;
- Obsługa klienta (help desk) w cenie;
- Oparty na opatentowanych enzymach GeneMe;
- Produkt zarejestrowany w CE IVD (rozporządzenie UE).

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Powyżej 50 osób.

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, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Azja Wschodnia, Afryka, Bliski Wschód.

Genomtec

Spółka akcyjna.

www.genomtec.com
+48 793 440 931
office@genomtec.com; sales@genomtec.com

GENOMTEC
The right diagnosis, right away, at the right price

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Naszym produktem jest platforma Genomtec ID służąca do mobilnej diagnostyki genetycznej w miejscach opieki nad pacjentami (takimi jak: przychodnie i ośrodki opieki zdrowotnej, gabinety lekarskie, oddziały ratunkowe SOR czy apteki) bez konieczności skomplikowanej i czasochłonnej obsługi w laboratorium przez wykwalifikowany personel. Platforma składa się z analizatora oraz karty reakcyjnej ze zintegrowanymi testami genetycznymi oraz posiada zdolność analizy do pięciu celów genetycznych jednocześnie. Pierwszym panelem diagnostycznym, który wprowadzimy na rynek jest panel chorób oddechowych tzw. Respiratory 5-plex, który w jednym badaniu pozwoli na wykrycie zakażeń: grypą A/B; Respiratory Syncytial Virus (RSV), SARS-CoV-2, Mycoplasma pneumoniae oraz Chlamydophila pneumoniae. Dodatkowo w czasie pandemii wprowadziliśmy na rynek laboratoryjne genetyczne testy diagnostyczne do wykrywania SARS-CoV-2 z wykorzystaniem próbki wymazu lub śliny pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna, diagnostyka w miejscu opieki nad pacjentem (POC - Point of Care).

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, medical devices, badania laboratoryjne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 - wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz 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?
(1) Niski koszt analizatora oraz testu genetycznego.
(2) Krótki czas badania.
(3) Wymiary urządzenia, które jest mobilne i mieści się w dłoni.
(4) Możliwość wykonania testu genetycznego poza laboratorium.
(5) Łatwa obsługa - każdy z personelu medycznego może obsłużyć Genomtec ID.
(6) Komfort pacjentów, którzy w trakcie jednej wizyty u lekarza mogą otrzymać leczenie poparte testem genetycznym.
(7) W przypadku wprowadzenia na rynek panelu SEPSY czy wykrywającego zapalenie opon mózgowych, Genomtec ID może uratować pacjentowi życie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, firma ubezpieczeniowa, apteki, mobilne punkty opieki medycznej oraz diagnostyki, pacjenci i korporacje oraz administratorzy lotnisk.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

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, prywatni inwestorzy, giełda, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Bliski Wschód, Chiny.

genXone

Spółka akcyjna.

genxone.eu; nanobiome.pl

+48 888 602 308

office@genxone.eu

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Naszym flagowym produktem jest NANOBIOME - badanie ludzkiej mikrobioty jelitowej z wykorzystaniem metody sekwencjonowania całogenomowego. Pracujemy w oparciu o technologię długich odczytów opracowaną przez Oxford Nanopore Technologies, zwaną potocznie sekwencjonowaniem nanoporowym.
W ramach badania pacjent przesyła próbkę kału oraz wypełnia obszerny kwestionariusz ankietowy dotyczący diety, stylu życia oraz innych elementów mających wpływ na kształtowanie się mikrobioty jelitowej. Na podstawie danych genetycznych o bakteriach obecnych w kale oraz w oparciu o informacje pozyskane w ramach ankiety generowany jest przyjazny raport wynikowy prezentujący m.in. wskaźnik bioróżnorodności, wskazanie enterotypów, przegląd bakterii obecnych w jelicie czy ocenę stylu życia wraz ze wskazaniem zmian mających pozytywny wpływ na stan mikrobioty. Dane odnoszone są do autorskiej bazy referencyjnej zbudowanej z osób o ogólnym dobrym stanie zdrowia.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna, dietetyka, gastroenterologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Wsparcie dietetyczne, narzędzie dla lekarzy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 - wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Wyróżnia nas zaawansowana technologia, szerokie know-how, rozwinięte kompetencje bioinformatyczne, umiejętność przełożenia języka naukowego na bardziej przystępny.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent oraz dietetycy.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Mierniki jakościowe - opinie naszych użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

GlucoActive

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://www.gluco-active.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
GlucoStation - urządzenie do bezinwazyjnego pomiaru glukozy we krwi metodami optycznymi (spektrofotometria).

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diabetologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 - wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Bezinwazyjność pomiaru (brak kontaktu z płynami ustrojowymi).
Brak wymiennych komponentów (czujników, pasków) = brak odpadów medycznych.
Rozwiązanie telemedyczne połączone z chmurą oraz urządzeniami mobilnymi w celu łatwego kontrolowania przebiegu cukrzycy.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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, prywatni inwestorzy, VC krajowe, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Milestone'y technologiczne oraz komercjalizacyjne: zakończenie R&D, przystosowanie do produkcji, uzyskanie certyfikacji medycznej, start sprzedaży, skalowanie produkcji, pozyskiwanie partnerów komercjalizacyjnych.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

GlukanMed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.glukanmed.pl
+48 505 601 726
z.przekop@glukanmed.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Roztwór β-glukanu z owsa.
Plastry z β-glukanem produkowanym z owsa.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Pharma/Suplementy diety, medycyna estetyczna/kosmetyki.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Roztwór beta-glukanu wytwarzany jest nowatorską i energooszczędną metodą, dodatkowo obecnie na rynku nie ma firmy zajmującej się wykorzystaniem β–glukanu w leczeniu lub wspomaganiu leczenia nowotworów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Brak.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Hashiona

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.hashiona.com
+48 888 528 111
eva@hashiona.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja mobilna Hashiona.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna, psychiatria, immunologia, dietetyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Usługi dietetyczne, telemedycyna, medical devices, platforma internetowa (marketplace).

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Bazujemy na danych medycznych, badaniach naukowych. Dodatkowo dzięki prostemu trackingowi pacjenci są w stanie znajdować swoje indywidualne zależności zaostrzające chorobę. Umożliwiamy również raportowanie wyników badań krwi oraz generownie raportów historycznych na potrzeby wizyt lekarskich. Na szczególną uwagę zasługuje 20 tygodniowy program Opanuj dietę w Hashimoto, który wspiera pacjenta w zmianie nawyków kluczowych dla osiągnięcia remisji choroby.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Jesteśmy i nie generujemy przychodów.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Australia i Oceania.

HealthBot

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

http://www.healthbot.pl

786 186 066

kontakt@healthbot.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
HealthBot to chatbot zintegrowany z algorytmami AI i systemami gabinetowymi podmiotów leczniczych. Rozwiązuje problem niedrożnych telefonicznych kanałów komunikacji pacjenta z podmiotem leczniczym, powodujących frustrację pacjentów i stratę przychodu dla podmiotu leczniczego. HealthBot wykorzystuje Messenger, WhatsApp, ukraiński Viber, chat przez stronę internetową z pełną integracją z systemem gabinetowym. Rozwiązanie umożliwia uzyskanie przez pacjenta informacji o pracy placówki, zakresie usług, godzinach przyjęć, umożliwia rezerwację na wizytę, uzyskanie e-recepty, przeprowadzenie ankiet satysfakcji, czy przeprowadzenie zdalnej diagnostyki za pomocą ankiety objawów, co umożliwia lekarzowi podjęcie wcześniejszych i sprawniejszych działań, czy wskazanie szybszych terminów wizyty na podstawie objawów. HealthBot to edukacja i wsparcie koordynacji leczenia dzięki przekazywaniu pacjentowi odpowiednich komunikatów i integracji z urządzeniami telemedycznymi, poprzez 1 komunikator. Docelowo planowane jest rozszerzenie rozwiązania o personalizację za pomocą panelu konfiguracji dla placówek medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia, radiologia, ortopedia, diabetologia, onkologia, ginekologia, diagnostyka laboratoryjna, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

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 (pełna automatyzacja) i zapewnia wsparcie dla rożnych kanałów komunikacji pacjenta z podmiotem leczniczym. Rozwiązane może być skalowalne do innych krajów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Na tym etapie jest to rozpoznawalność.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Afryka, Bliski Wschód, Chiny.

Healthly

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

healthly.pl

kontakt@healthly.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma Healthly, która umożliwia pacjentom całodobowy oraz łatwy dostęp do specjalistów medycznych różnych specjalizacji. W bazie Healthly znajdują się nie tylko lekarze i lekarze specjaliści, ale również psychoterapeuci, psycholodzy, dietetycy oraz fizjoterapeuci. Dzięki platformie użytkownik może łatwo znaleźć odpowiedniego specjalistę medycznego i w szybki sposób zarezerwować termin wizyty. Użytkownicy mogą skorzystać z wygodnych kanałów kontaktu ze specjalistami, omawiać z nimi swoje problemy, otrzymać diagnozę i plan leczenia oraz w razie potrzeby, e-receptę lub e-zwolnienie.

Serwis Healthly oferuje korzyści zarówno dla pacjentów, jak i specjalistów medycznych. Umożliwia nie tylko wybór pomiędzy wieloma specjalistami medycznymi oraz lekarzami w danej specjalizacji, ale jednocześnie rozwiązuje problem odległych terminów i kolejek, eliminuje barierę odległości oraz problemy z dojazdem, gwarantuje znaczną oszczędność czasu.

Specjalistom medycznym oraz lekarzom serwis pozwala na pracę w formie e-konsultacji. Za wykorzystaniem naszego wewnętrznego komunikatora wideo lub poprzez telefon. Optymalizujemy również proces zapisów i płatności, dostarczając rozbudowany system kalendarzowy oraz zintegrowany z DotPay system płatności. Wspieramy specjalistów i lekarzy stale promując serwis i dostarczając nowych pacjentów. Umożliwiamy rejestrację placówek z dowolną ilością specjalistów, dostarczając w tym celu również funkcjonalności administracyjne.

Najważniejszym obszarem innowacyjności platformy Healthly jest dostarczenie rozwiązania w postaci API (Application Programming Interface) do integracji urządzeń telediagnostycznych z naszym oprogramowaniem. Pozwoli to na integrację dużej ilości urządzeń od firm partnerskich.

Platforma Healthly jest pośrednikiem i nie świadczy usług zdrowotnych, a także nie jest podmiotem wykonującym czynności w zakresie świadczeń zdrowotnych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Telemedycyna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Telemedycyna.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

4 - brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy.

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

Wyróżniamy się modelem przychodu opartym na prowizji. Zarabiamy na 10% prowizji od telekonsultacji przeprowadzonych na platformie. Klient (specjalista medyczny, placówka) ponosi koszt tylko w przypadku, gdy również odnosi zysk. To wyróżnia nas na tle całej konkurencji. Healthly działać będzie jako platforma webowa, a także aplikacja mobilna. Inne platformy telemedyczne działające w formie marketplace na polskim rynku nie posiadają jeszcze aplikacji mobilnych.

Nie zatrudniamy specjalistów medycznych i okołomedycznych, nasza platforma jest tylko narzędziem do pracy, z którego może skorzystać każdy uprzednio zweryfikowany specjalista prowadzący działalność gospodarczą oraz placówka zatrudniająca takich specjalistów, dzięki czemu pacjent na naszej platformie będzie miał większy wybór, a to daje znaczną przewagę nad np. platformami typu, które de facto są placówkami medycznymi.

Projektujemy naszą platformę, tylko i wyłącznie do użytku telekonsultacji medycznych. Gwarantuje ona niezbędne funkcje - zawiera system poleceń specjalistów, profile specjalistów i placówek, system P1 oraz e-ZLA, e-kartotekę, system weryfikacji specjalistów i placówek, a także pacjentów. Daje nam to dużą przewagę nad zwykłymi wideokomunikatorami. Ponadto jako komunikator medyczny bierzemy odpowiedzialność za rozmowy, pliki, wiadomości przesyłane na platformie. W wypadku wycieku danych medycznych z ogólnodostępnych komunikatorów, firma nie weźmie za to odpowiedzialności, w końcu nie do tego przeznaczony jest ich komunikator, problem byłby po stronie specjalisty.

Istotną przewagą konkurencyjną jest bezpieczeństwo danych osobowych. Weryfikacja specjalistów na naszej platformie - będziemy dokładnie sprawdzać, czy osoba chcąca prowadzić leczenie w formie telekonsultacji na naszej platformie ma odpowiednie do tego wykształcenie, kwalifikacje. To daje nam znaczną przewagę nad takimi rozwiązaniami, które w ogóle nie weryfikują specjalistów (takich jak psycholog, psychoterapeuta, dietetyk) przy zakładaniu konta, co dopuszcza na platformę nieuczciwą konkurencję dla prawdziwych specjalistów, ale jest również bardzo niekorzystne dla pacjentów, gdyż leczyć ich może osoba niewykwalifikowana do wykonywania takiego zawodu.

Rozwiązanie Healthly gwarantuje bezpieczeństwo przepływających przez platformę danych, transmisja będzie w pełni szyfrowana, a przepływające między podmiotami dane nie będą przechowywane (za wyłączeniem czatu) oraz będą dostępne dla obu stron tylko w momencie przeprowadzania konsultacji medycznej.

Dodatkowo przewagą konkurencyjną Healthly jest planowany do wdrożenia aspekt B+R. Aspekt research & development naszego projektu jest innowacją na skalę krajową, jak również europejską. Dodatkowo funkcjonalności wspierające urządzenia telediagnostyczne w zbieraniu i agregowaniu danych na platformie oraz sprzedaży urzą-

dzeń bezpośrednio przez platformę. Jako jedyni na rynku europejskim, rynku telemedycznym będziemy zapewniać dostęp do platformy umożliwiającej zakup i odbycie telekonsultacji, jak i zakup już zintegrowanego sprzętu telediagnostycznego wspierającego proces leczenia.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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, programy inkubacyjne, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Healthnomic

Spółka akcyjna.

www.healthnomic.pl
665 551 205
info@healthnomic.pl

Healthnomic
smart medicine

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
SnoreOff (EPAP) oraz urządzenie do diagnozowania bezdechu sennego (ApneaNomic GX 3).

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia, diabetologia, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, platforma internetowa (marketplace), dane medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
SnoreOff (EPAP) - zastosowanie zaworu Tesli.
ApneaNomic GX 3 - zastosowanie dwóch effort beltów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja.

Informacje o rozwiązaniu

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Zysk.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Turcja.

HearMe

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://hearme.pl
601 559 264
dorota@hearme.pl

hearme

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Wsparcie mental health dla pracowników w formie benefitu pracowniczego. Oferujemy konsultacje 1:1 ze specjalistą (psychologiem, terapeutą, coachem, psychodietetykiem) w formie video, chat albo telefonu - w pełni anonimowo i bezpiecznie. Dodatkowo oferujemy wsparcie w zakresie edukacji poprzez webinary czy warsztaty dla pracowników, ale także Zarządu i C-level managerów. Wspieramy organizacje w audytach wellbeingu pracowników jak i tworzeniu polityki wellbeingowej w całej organizacji.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Wsparcie psychologiczne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Platforma internetowa (marketplace).

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Planując projektowanie rozwiązania skupiliśmy się na końcowym użytkowniku - pracowniku, który będzie z niego korzystał. Jako Polacy jesteśmy najbardziej zestresowanymi pracownikami i jednocześnie bardzo niechętnie rozmawiamy o zdrowiu psychicznym. Dlatego, aby zapewnić maksymalne obniżenie bariery korzystania ze wsparcia psychologicznego jako jedyni w Polsce rozwinęliśmy własną platformę, która jest anonimowa i bezpieczna - nie zbieramy żadnych danych wymienianych między użytkownikiem a specjalistą. A sama aplikacja ma szyfrowanie end-to-end. Dzięki temu w aplikacji HearMe blisko 20% wszystkich pracowników w firmie umawia co najmniej 1 wizytę, podczas gdy z konkurencyjnych rozwiązań korzysta między 2% a 7% pracowników.
Dodatkowo każdy z naszych specjalistów wypełnia ankietę po wizycie pacjenta, z jakimi wyzwaniami się mierzy. Dzięki temu, po zebraniu większej ilości ankiet przedstawiamy pracodawcy/działowi HR raport o najczęściej pojawiających się wyzwaniach, z którymi mierzą się pracownicy w danym miejscu pracy i wraz z naszym specjalistą rekomendujemy działania, które będą odpowiedzią na te problemy.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Heart Sense

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.heartsense.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Epikardialna elektroda EKG, która ma zastąpić klasyczne skórne elektrody EKG.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiochirurgia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz 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 technologia jest nowa, rozwiązuje konkretny problem kliniczny, jest łatwo skalowalna i tania.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Chiny.

Helfio

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.helfio.com

grzegorz.madajczyk@gmail.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja helfio to zaawansowane technologicznie rozwiązanie, które poprzez zaawansowaną analizę i kontrolę parametrów zdrowotnych, pomaga użytkownikowi spersonalizować program zdrowego stylu życia, zmniejszając tym samym ryzyko chorób serca, cukrzycy i otyłości.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, diabetologia, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz 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 aplikacja to rozwiązanie, które bierze pod uwagę parametry zdrowotne do całkowitej personalizacji programu stylu życia i kontroli zdrowia. Skupiamy się nie tylko na osobach młodych, ale również pomagamy ludziom starszym minimalizować ryzyko sercowo-naczyniowe, szybką utratę mięśni, jak również redukować ryzyko nagłych złamań.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Chiny.

Helping Hand

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://hh24.pl/
tel. 600 087 613
hello@hh24.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Helping Hand to pierwsza w Polsce platforma wsparcia psychicznego z użyciem nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Użytkownicy platformy anonimowo uzyskują dostęp do kilkuset edukacyjnych materiałów wideo oraz artykułów stworzonych przez doświadczonych psychologów i licencjonowanych terapeutów, narzędzi do autoterapii, webinarów i interaktywnych spotkań z ekspertami (takich jak czaty i indywidualne zapytania do terapeutów). Mają również możliwość korzystania z indywidualnych konsultacji z psychologami oraz terapii online. W aplikacji zarejestrowanych jest ponad 100 psychologów i terapeutów.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Psychologia, psychoterapia, wellbeing.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Helping Hand wyróżnia przede wszystkim kompleksowość. Zapewniamy pełne wsparcie potrzebującym pomocy, przy czym każdy z użytkowników może znaleźć na platformie własną ścieżkę, która krok po kroku przeprowadzi go od zdiagnozowania problemu aż do jego rozwiązania. Wyróżnia nas także rozbudowany moduł B2B, który działa jak system kafeteryjny. Pracodawca może swobodnie zarządzać i kontrolować budżet przeznaczony na wsparcie dla pracowników - to jedyne takie rozwiązanie w Polsce.
Wyróżniają nas także relacje z terapeutami. Helping Hand dziś to ponad 100 doświadczonych i zweryfikowanych terapeutów z Polski i świata. Świadczymy usługi w języku polskim, angielskim oraz ukraińskim.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa, terapeuci, pracownicy firm oraz ich rodziny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni Inwestorzy, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Ukraina.

HigoSense

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.higosense.com
608 657 877
lukasz.krasnopolski@higosense.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
HigoSense to kompleksowa platforma telemedyczna oparta na sztucznej inteligencji i urządzenie medyczne Higo® umożliwiające wykonanie podstawowych badań i dokładną diagnostykę.
Umożliwiając kompleksowe badania i zdalną diagnostykę, HigoSense znacząco rozszerza zakres schorzeń, które lekarz może wiarygodnie zdiagnozować podczas telekonsultacji. Urządzenie Higo® jest łatwe w użyciu i dostarcza wysokiej jakości danych medycznych, skracając czas diagnozy do kilku minut.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Pediatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz 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?
HigoSense oferuje dostęp do platformy medycznej połączonej z urządzeniem medycznym, za pomocą którego osoba, która nie jest lekarzem może wykonać podstawowe badania:
- pomiar temperatury za pomocą bezkontaktowego termometru na podczerwień,
- pomiar tętna,
- osłuchiwanie płuc, serca i brzucha (stetoskop cyfrowy),
- rejestrację kaszlu,
- obrazowanie tylnej ściany gardła, błony bębenkowej ucha, obrazowanie skóry (kamera medyczna).

Zebrane dane następnie są przesyłane w czasie rzeczywistym do lekarza w celu przeprowadzenia zdalnej diagnozy, która dzięki Higo® jest skrócona do kilku minut.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, korporacja, administracja publiczna.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Opracowanie i wdrożenie na rynek certyfikowanego urządzenia medycznego w czasie krótszym niż 1 rok. Pozyskanie nowych biznes partnerów i podpisanie kontraktów komercyjnych.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Bliski Wschód.

Holo4Med

Spółka akcyjna.

Holo4Med.com
+48 22 2438125
info@holo4med.com

Holo4Med

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Holo4Med dostarcza innowacyjne rozwiązania przeznaczone dla branży medycznej, zwiększające szanse uratowania ludzkiego życia poprzez dostęp do danych "tu i teraz". Oferowana przez Spółkę Platforma Telemedyczna "MediSmart" znajduje zastosowanie w wielu miejscach tj.: domy pacjentów, szpitale, laboratoria i kliniki (publiczne i prywatne). Platforma MediSmart zmienia sposób, w jaki personel medyczny komunikuje się z pacjentami i szpitalnymi systemami informatycznymi. Zawiera 4 moduły, które mogą być mogą być oferowane pojedynczo:

1) "MediXR" - Rozwiązanie oparte o technologię Mixed Reality i gogle Microsoft HoloLens 2.0. połączone z systemami informatycznymi w szpitalach zapewniają bezpieczeństwo personelowi medycznemu podczas kontaktu z pacjentem.
2) "MediHelp" - Aplikacja mobilna i webowa zintegrowana z medycznymi urządzeniami diagnostycznymi, jak na przykład: pulsoksymetr, wspierająca zdalne leczenie pacjentów.
3) "MediLIS" Integrator Laboratoryjnych Systemów Informatycznych.
4) "MediCR" Integrator do Systemów Zarządzania Badaniami Klinicznymi.

Video przedstawiające MediSmart: https://youtu.be/9Ppgk0NkXT0

Kolejnym produktem jest "HoloMIAI" - innowacyjny system nawigacji obrazowej, który wykorzystuje technologię mieszanej rzeczywistości z użyciem gogli Hololens. Obecnie system jest dedykowany do zabiegu ablacji w jamie brzusznej. Rozwiązanie potencjalnie może być stosowane w biopsjach onkologicznych, termoablacji zaburzeń rytmu serca, termoablacji gruczołów tarczycy. W celu precyzyjnego określenia położenia igły w ciele pacjenta w czasie rzeczywistym, często konieczne jest połączenie dwóch technik obrazowania: USG oraz TK. Przeprowadzenie zabiegu utrudniają dodatkowo ruchy oddechowe pacjenta, ponieważ powodują przemieszczanie się narządów wewnętrznych. Idealny system wspomagający radiologów interwencyjnych powinien oferować wiarygodną fuzję obrazów USG i tomografii komputerowej z uwzględnieniem ruchomości oddechowej narządu w trakcie zabiegu.

Video: https://www.youtube.com/watch?v=19JUDHot8M8

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, onkologia, diagnostyka laboratoryjna, zarządzanie placówkami medycznymi.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, AR/VR, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy.

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

Platforma MediSmart stworzona przez zespół Holo4Med składa się z czterech modułów: MediXR, MediHELP, MediLIS i MediCR, które mogą funkcjonować oddzielnie oraz w ramach zintegrowanego systemu. Poszczególne moduły umożliwiają konsultację medyczną z wykorzystaniem technologii Mieszanej Rzeczywistości, AI i Azure Communiaction Services. Wśród możliwych funkcji są takie jak: wizualizacja organów jako ruchomych hologramów, zdalny monitoring pacjentów w domach w oparciu o mobilne urządzenia diagnostyczne i analitykę kognitywną wspomaganą algorytmami deep learning, a także dostęp do danych medycznych zarówno w szpitalnych laboratoriach, jak i u samego lekarza. Ponadto rozwiązanie adresuje potrzeby badań klinicznych oraz laboratoriów szpitalnych.
Niektóre moduły są oferowane w podobnej formie przez konkurencję. Niektóre jak HoloMIAI - nie mają konkurencji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pracownicy administracyjni placówek medycznych.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

Jak długo działa Wasz startup?

Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?

6 – 15 osób.

Holo4Med

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Bliski Wschód.

HomeDoctor

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://homedoctor.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Telekonsultacje, wizyty domowe, wizyty stacjonarne.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia, ortopedia, diabetologia, onkologia, ginekologia, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, platforma internetowa (marketplace), udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Jako jedyni mamy kompleksowe rozwiązania medyczne: telekonsultacje, wizyty domowe i wizyty stacjonarne oraz czas realizacji usług (szybki dostęp do lekarza).

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, pacjent, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Human Biome Institute

Spółka akcyjna.

www.human-biome.com
+48 884 299 668
hbi@human-biome.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Human Biome Institute jest pierwszą w Polsce i jedną z nielicznych w Europie spółką biotechnologiczną pracującą w obszarze mikrobiomu człowieka oraz twórcą profesjonalnego banku mikrobioty jelitowej z wdrożeniem na rynek produktów zawierających pełne konsorcjum mikrobioty jelitowej do stosowania u ludzi. Preparaty te służą wykonaniu transplantacji mikrobioty jelitowej – transferu mikroorganizmów jelitowych dawcy do przewodu pokarmowego pacjenta w celach leczniczych. Nasze preparaty (w tym innowacja na skalę kraju - kapsułki) zapewniają m. in. ponad 90% wyleczalność nawrotowych zakażeń C. difficile (najczęstszej infekcji wewnątrzszpitalnej).

Human Biome Institute powstało w wyniku komercjalizacji badań naukowych, jako spin-off Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego. Pierwotnie w Uniwersytecie, następnie w Human Biome i w ścisłej kooperacji z uniwersytetami, od 2014 roku, prowadzimy badania nad mikrobiomem jelitowym jako nowego rodzaju bioterapeutykiem. Posiadając bardzo bogaty bagaż doświadczeń z hematologii, transplantologii, immunologii i mikrobiologii połączyliśmy wiele dziedzin medycyny i techniki, aby wejść w głąb świata mikrobiomu i odkryć to, co nieodkryte. Skupiamy się na najważniejszych domenach mikrobioty - oporności kolonizacji oraz odziaływaniu immunologicznym. Łączymy najnowsze technologie i metody obliczeniowe z nauką na najwyższym poziomie.

Bioterapeutyki Nowej Generacji (BNG), które opracowujemy, jako produkty lecznicze będą zawierały: bakterie, bakteriofagi (żywe produkty bioterapeutyczne), białka i metabolity/postbiotyki. Jest to podejście pionierskie na skalę światową – wytworzenie nowej kategorii produktu leczniczego - dotyczące stworzenia komplementarnego produktu, stosowanego sekwencyjnie, w ściśle ustalony sposób, opartego o naturalne komponenty mikrobioty jelitowej wytypowane za pomocą wysoce specjalistycznych metod obliczeniowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia, immunologia, zakażenia, oporność na antybiotyki, C. difficile, immunoonkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Pharma/suplementy diety, biotechnologia, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie, ale podlega certyfikacji.

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

Nasze leki (bioterapeutyki) powstają w oparciu o wysokoprzepustowe metody obliczeniowe i predykcyjne, a także zostaną izolowane i generowane w oparciu o dedykowane platformy laboratoryjne. Inne firmy stosują bardziej proste metody, ale nastawione wysokoskalowo - bardziej kosztowne.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, administracja publiczna.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?

Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?

16 – 25 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Human Biome Institute

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Hyggio

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://hyggio.com

hyggio
Unique Spin in Clinical Trials

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Hyggio - Kompleksowe rozwiązanie dla ośrodków badań klinicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Pharma/Suplementy diety, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
User experience, stabilność aplikacji, wsparcie użytkowników.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Ośrodki prowadzące badania kliniczne.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
10 mln zł - 20 mln zł.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba ośrodków.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

IC Solutions

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

icpen.pl
+48 888 489 286
biuro@icsolutions.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System IC Pen do digitalizacji dokumentacji medycznej prowadzonej w postaci elektronicznej. System pozwala na digitalizację dokumentacji poprzez zbieranie cech biometrycznych składanych podpisów. Dzięki temu zdigitalizowany dokument jest ważny prawnie.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Zarządzanie i digitalizacja dokumentacji medycznej w każdym obszarze funkcjonowania placówek medycznych, gdzie wymagana jest pisemna zgoda (lekarza lub pacjenta).

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Jako jedyni posiadamy zintegrowany system z sześcioma dostawcami systemów HIS w Polsce. Posiadamy system do digitalizacji dokumentacji wykorzystując do tego różne typy urządzeń w tym długopisy cyfrowe (jako jedyni na świecie), które dzięki szynie integracyjnej mogą przesyłać dokumentację bezpośrednio do systemu dziedzinowego wykorzystywanego w placówce medycznej.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, administracja publiczna.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), programy inkubacyjne, akceleratory, kredyt / pożyczka z instytucji finansowej.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

iCast Medical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.icast.pl

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 wykonywac w warunkach domowych przyśpieszając tym samym aktywny powrót do pełnego zdrowia.
Naszą najnowszą usługą skierowaną do pacjentów pourazowych i pooperacyjnych jest Punkt Przegipsowań #Smartgips, gdzie oferujemy zamianę tradycyjnego gipsu ortopedycznego lub lekkiego na innowacyjne smartgipsy, a także oferujemy profesjonalny dobór butów odciążeniowych stosowanych w Zespole Stopy Cukrzycowej (ZSC).

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ortopedia, diabetologia, medycyna sportowa, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz 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 każdoczasowy dostęp do urazu, czy chociażby rozpoczęcie rehabilitacji dużo wcześniej niż w tradycyjnej drodze leczenia (gips + orteza).

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), kredyt / pożyczka z instytucji finansowej.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

iFightDepression®

(c/o WP5 Lead @ EAAD-Best.eu)

Spin-off w uczelni publicznej (Akademii Pedagogiki Specjalnej, ang. Maria Grzegorzewska University).

https://iFightDepression.eu
https://tool.iFightDepression.com
https://eaad-best.eu

ptoczyski@aps.edu.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Dystrybuujemy w Polsce iFightDepression.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Psychiatria, psychoterapia poznawczo-behawioralna (iCBT).

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, interwencje cyfrowe na rzecz zdrowia psychicznego.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nasze rozwiązanie jest oparte na dowodach, poparte badaniami klinicznymi.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa, gabinety psychoterapeutyczne, psychologiczne praktyki kliniczne.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Europa poza UE.

IMAGENE.ME

Spółka akcyjna.

www.imagene.me
509 542 027
office@imagene.me

IMAGENE·ME

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
W Imagene.me tworzymy ekosystem z rozwiązaniami z zakresu zaawansowanej diagnostyki genetycznej, zindywidualizowanej terapii i spersonalizowanej profilaktyki zdrowia, oparty o innowacyjny model trwałego, długofalowego dostępu do danych genomicznych, biomedycznych i behawioralnych pacjenta/użytkownika. W obrębie ekosystemu pacjent/użytkownik uzyskuje dostęp do własnych danych, przetwarzanych i interpretowanych z wykorzystaniem metod ML/AI i może korzystać z nich w ramach usług połączonych - samodzielnie, lub z pomocą lekarzy specjalistów oraz innych profesjonalistów świadczących usługi w oparciu o dane biomedyczne użytkownika.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, diabetologia, onkologia, diagnostyka laboratoryjna, ginekologia, genetyka kliniczna, endokrynologia, gastrologia, alergologia, dietetyka, spersonalizowana profilaktyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Usługi dietetyczne, biotechnologia, telemedycyna, medical devices, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, edukacja,

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz 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?
Rozwiązanie Imagene.me w obecnym kształcie jest innowacyjne w skali światowej. Kilka podmiotów konkurencyjnych w USA tworzy rozwiązania zawierające wybrane elementy ekosystemu Imagene.me, jednak w żadnym przypadku nie są to rozwiązania tak kompleksowe, łączące elementy zaawansowanej diagnostyki genetycznej, terapii z wykorzystaniem wyrobów medycznych typu digital medicine i systemu konsultacji ze specjalistami. Unikalne podejście Imagene.me możliwe jest dzięki wieloletnim doświadczeniom z zakresu technologii i interpretacji danych genomicznych oraz metod pozyskiwania i przetwarzania informacji z wykorzystaniem ML i AI.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

Infermedica

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.infermedica.com

office@infermedica.com

Infermedica

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Infermedica tworzy bazowaną na sztucznej inteligencji platformę wspierającą pacjentów, lekarzy oraz organizacje medyczne w podejmowaniu decyzji na temat dalszych etapów leczenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Wsparcie podstawowej opieki zdrowotnej.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz 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 pozwala na stworzenie własnego rozwiązania w oparciu o nasz silnik. Dodatkowo, oferujemy 20 wersji językowych, co umożliwia pomoc szerokiemu gronu pacjentów na całym świecie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Powyżej 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Powyżej 50 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Bliski Wschód.

Intellin

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.intellin.pl
+48 505 601 726
intellin.capsule@gmail.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Naszym celem jest stworzenie kapsułki endoskopowej, umożliwiającej rejestrację obrazu w zakresie 360 stopni, a także precyzyjną lokalizację kapsułki w przewodzie pokarmowym. Nasze rozwiązanie projektowane jest z myślą o dokładniejszej diagnostyce, która umożliwi zastosowanie lepszego, skuteczniejszego leczenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka obrazowa.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Kluczową różnicą w stosunku do istniejących technologii jest możliwość pozycjonowania kapsułki w trakcie badania z dokładnością do 1mm w osiach XYZ. Układ pozycjonowania nie wymaga zasilania, co umożliwia przeprowadzenie długotrwałego skanowania przewodu pokarmowego. Dodatkowym atutem jest mobilność pacjenta podczas trwania badania. Jako zespół mamy świadomość, że projektowanie rozwiązań minimalizujących uraz operacyjny to przyszłość opieki medycznej.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Mniej niż 6 miesięcy.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Osiągnięcie kolejnych kamieni milowych projektu, zgodnych z założeniami.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Intelliseq

Spółka akcyjna.

www.intelliseq.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Rozwiązania informatyczne służące do analizy odczytów genomu człowieka.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Pharma/Suplementy diety, biotechnologia, AI/machine learning, dane medyczne, badania laboratoryjne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatyny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Modularność systemu analitycznego, kompleksowość opracowanych rozwiązań, kierunki rozwoju.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich, prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Azja Wschodnia.

INVEST IT

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.investit.dev
601 861 643
info@appmedica.pl

appmedica
www.appmedica.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Appmedica to kompleksowe rozwiązanie informatyczne dla szpitali. To program do zarządzania aparaturą medyczną i innym majątkiem oraz obsługi procesów dot. m.in. inwentaryzacji, magazynów, zaopatrzenia, wniosków zakupowych, zarządzania aktywami IT, pojazdami, rejestrów umów. Nasze rozwiązanie wspomaga pracowników szpitali i przychodni w codziennych pracach na każdym poziomie: od planowania inwestycji, przez obsługę zgłoszeń, na zaawansowanym raportowaniu kończąc.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Utrzymania i monitorowania majątku jednostki służby zdrowia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
1 – wpływ istotnie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
System skraca czas pracy, oferuje rozbudowaną i intuicyjną wyszukiwarkę, umożliwia szybkie grupowanie i przeszukiwanie informacji w systemie, ma niezwykle łatwy w obsłudze interfejs użytkownika, jest logicznie zaprojektowany, tę samą czynność można zrobić na kilka sposobów, nasze oprogramowanie pozwala się customizować - użytkownik może dopasować wyświetlane treści, integruje się z innymi systemami, ma wersję web i mobilną.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Afryka, Bliski Wschód.

IQ Dental System

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.iqdental.pl
794 101 404
biuro@iqdental.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Oprogramowanie do zarządzania każdym gabinetem stomatologicznym.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Stomatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, dane medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nasze oprogramowanie znacząco przyspiesza pracę w gabinecie stomatologicznym na każdym z poziomów.
Dla menedżerów będą to bardzo rozbudowane statystyki oraz kalkulatory pozwalające weryfikować rentowność gabinetu oraz delegowanie i monitorowanie zadań.
Lekarze uwielbiają nasze automatyczne plany leczenia, które generują się po uzupełnieniu diagramu, a dodatkowo pacjent otrzymuje pełną diagnostykę z opisem i animacjami do każdego rozpoznania oraz procedury realizowanej na jego planie.
Asystentki i rejestratorki pokochały inteligentną listę oczekujących, automatyczne wyszukiwanie wolnych terminów czy też wewnętrzny komunikator, dzięki któremu mogą komunikować się ze wszystkimi w gabinecie, bez potrzeby uruchamiania zewnętrznych programów.
Znacząco wyróżnia się również nasza sekcja HelpDesk, która niejednokrotnie przekonała klientów do wyboru naszego rozwiązania, zamiast konkurencji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Jutro Medical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.jutromedical.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Przychodnia podstawowej opieki zdrowotnej, wykorzystująca nowoczesne technologie IT.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, dane medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Zapewniamy pacjentowi w jednej, przyjaznej aplikacji wszystkie funkcjonalności potrzebne do skorzystania z efektywnej podstawowej opieki zdrowotnej. Dzięki wdrożeniu technologii IT jesteśmy w stanie zwiekszyć produktywność lekarzy POZ i dzięki temu dać mu więcej czasu na opiekę nad pacjentem - a pacjentowi zapewnić szybki czas dostępu do pacjenta.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ile osób obecnie z Wami współpracuje?
Powyżej 50 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
VC krajowe, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

KRN LABS

Jednoosobowa działalność gospodarcza.

https://krn-labs.com
606 732 869
contact@krn-labs.com

KRN LABS

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
KRN Labs tworzy zaawansowane symulatory chirurgiczne wysokiej wierności, dzięki którym lekarze mogą zdobywać oraz doskonalić swoje umiejętności bez narażania zdrowia i życia pacjentów. Do tej pory dostarczyliśmy oprogramowanie rzeczywistości wirtualnej (VR) i rozszerzonej (AR) przeznaczone do symulacji procedur w obszarze chirurgii ogólnej, kardiologii, endoskopii oraz okulistyki. Naszymi klientami są zarówno największe globalne korporacje medyczne jak i azjatyckie startupy, uniwersytety czy prywatne kliniki. Obecnie skupiamy się nad rozwojem własnego innowacyjnego symulatora przeznaczonego bezpośrednio dla użytkowników indywidualnych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Edukacja medyczna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
AI/machine learning, AR/VR, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 - wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Naszą największą przewagą jest autorska, rozwijana od ponad 10 lat technologia symulacji zabiegów chirurgicznych w czasie rzeczywistym. Jej wartość została już wielokrotnie potwierdzona szeregiem pomyślnych wdrożeń u różnorodnych klientów; od azjatyckich startupów, poprzez polskie uczelnie, aż po amerykańskie korporacje.
Wyróżnia nas również nasz zespół, który jest zróżnicowany, a zarazem komplementarny pod kątem kompetencji (ścisła współpraca inżynierów, programistów oraz medyków).
Jesteśmy nie tylko specjalistami w swoich dziedzinach, ale przede wszystkim pasjonatami, którzy tworzą innowacyjne rozwiązania na miarę potrzeb współczesnej edukacji medycznej.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Chiny.

Labair

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://labair.pl

info@faradagroup.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Transport medyczny materiałów związanych z diagnostyką laboratoryjną dla potrzeb placówek ochrony zdrowia przy użyciu bezzałogowych statków powietrznych (dronów).

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Badania laboratoryjne, transport medyczny dronami.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 - brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
17 lutego 2022 r. spółka LabAir uzyskała pierwszą w Polsce zgodę Urzędu Lotnictwa Cywilnego na uruchomienie regularnych tras dronowych dla firmy diagnostyki laboratoryjnej. Pierwsze regularne trasy dronowe uruchomiono na odcinkach Warszawa-Sochaczew oraz Warszawa-Pułtusk.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), prywatni Inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

LifeFlow

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.lifeflow.eu

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

System do bezpiecznej, precyzyjnej i nieinwazyjnej diagnostyki choroby wieńcowej serca.

W LifeFlow opracowaliśmy nieinwazyjną diagnostykę choroby wieńcowej. Nasza technologia to kombinacja dwóch nieinwazyjnych metod diagnostycznych: tomografii komputerowej (Coronary Computed Tomography Angiography - CCTA) w połączeniu z nieinwazyjnym ciągłym pomiarem ciśnienia krwi (Continuous Non-invasive Blood Pressure - CNBP). Pozwala ona na precyzyjną ocenę anatomiczną i czynnościową tętnic wieńcowych, dzięki tworzeniu trójwymiarowych modeli naczyń, dostarczając specyficzne dla pacjenta wyniki FFR we wszystkich tętnicach (LAD, RCA, LCX).

Niebawem polscy pacjenci i lekarze będą mogli korzystać z przełomowych nieinwazyjnych rozwiązań LifeFlow w diagnostyce choroby wieńcowej serca.

Wyróżniki naszej technologii:

1) Bezpieczeństwo
   Nasza technologia pozwala na całkowicie nieinwazyjną diagnostykę anatomiczną i czynnościową tętnic wieńcowych, możliwą do wykonania w trybie ambulatoryjnym (nie wymaga hospitalizacji). Nie niesie ze sobą ryzyka działań niepożądanych, czy powikłań np. związanych z diagnostyką inwazyjną.
2) Innowacyjność
   Wykorzystanie algorytmów sztucznej inteligencji i obliczeniowej dynamiki płynów, zapewnia pełną precyzję diagnostyczną, przy zachowaniu spersonalizowanych wyników pacjenta. Nasza technologia, wspiera lekarzy w podejmowaniu optymalnych dla pacjenta decyzji terapeutycznych oraz zmniejsza ryzyko popełnienia błędu.
3) Brak ograniczeń
   Rozwiązania LifeFlow nie mają praktycznie żadnych ograniczeń w dalszym rozwoju technologicznym. Wierzymy, że nasze metody diagnostyczne dedykowane chorobom naczyń mają szansę stać się „złotym standardem" na całym świecie, nie tylko w kardiologii, ale także w innych dziedzinach, takich jak onkologia, pulmonologia, angiologia, czy neurologia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

4 – brak wpływu.

Czy Wasz 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?

1. Technologia LifeFlow to całkowicie nieinwazyjna anatomiczna i czynnościowa diagnostyka choroby wieńcowej. Metoda zapewnia bezpieczeństwo podczas badania nie niesie ze sobą ryzyka działań niepożądanych, czy powikłań związanych np. z diagnostyką inwazyjną. Może być zastosowana także u części pacjentów, u których wykonanie angiografii wieńcowej (koronarografii) jest przeciwwskazane.
2. Dostarcza spersonalizowane wyniki dla danego pacjenta, obrazujące zwężenia we wszystkich tętnicach serca, zapewniając pełną precyzję diagnostyczną. Dzięki wykorzystaniu algorytmów sztucznej inteligencji i obliczeniowej mechanice płynów, technologia wspiera lekarzy w podejmowaniu decyzji terapeutycznych oraz zmniejsza ryzyko popełnienia błędu.
3. To wygodna w użytkowaniu aplikacja. Wystarczy zalogować się do platformy, do której trafiają wyniki pacjenta, aby na podstawie trójwymiarowych modeli tętnic wieńcowych, móc w prosty i zrozumiały dla pacjenta sposób, wyjaśnić wynik badania i ustalić plan leczenia.
4. Daje możliwość diagnostyki pacjentów w warunkach ambulatoryjnych, bez konieczności hospitalizacji, dzięki temu pozwala na zmniejszenie ilości badań inwazyjnych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?

Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?

Powyżej 50 osób.

LifeFlow

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba pacjentów, których zdiagnozowano za pomocą technologii LifeFlow.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

LifeVac

Jednoosobowa działalność gospodarcza.

www.lifevac.pl
600 646 112
info@lifevac.pl

LifeVac Polska | LifeVac Szybka pomoc w zadławieniach

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
LifeVac - szybka pomoc w zadławieniach.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ratownictwo.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
1 – wpływ istotnie negatywny.

Czy Wasz 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?
Skuteczność oraz prostota działania urządzenia.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, administracja publiczna.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), kredyt / pożyczka z instytucji finansowej.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

MedApp

Spółka akcyjna.

https://medapp.pl

+48 533 306 117

biuro@medapp.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

MedApp to spółka technologiczna. Nasze innowacyjne rozwiązania dla medycyny rewolucjonizują sposób, w jaki można leczyć i ratować ludzkie życie. Działamy w nowatorskich obszarach nowych technologii na pograniczu nauki, medycyny i technologii informatycznych. W centrum naszego zainteresowania leży:

1) Sztuczna inteligencja: stałe podnoszenie jakości rozpoznań schorzeń oraz nieustanny rozwój dzięki wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi informatycznych.
2) Obrazowanie 3D: technologie rzeczywistości mieszanej (MR) i rzeczywistości rozszerzonej (AR) w celu poprawy diagnostyki i leczenia.
3) Analiza Big Data: analiza danych zagregowanych przy pomocy wielu urządzeń peryferyjnych oraz ich obsługa w innowacyjnym systemie telemedycznym.

Nasz produkty to:

1) CarnaLife Holo to przełomowa na globalną skalę, technologia obrazowania 3D. Dzięki oprogramowaniu wytworzonemu przez MedApp S.A., z pomocą gogli Microsoft HoloLens 2, lekarz ma możliwość użycia trójwymiarowej wizualizacji danych obrazowych pozwalającej na ocenę skomplikowanych relacji geometrycznych zarówno podczas planowania jak i przeprowadzania zabiegu. Użytkownik może wchodzić w interakcję z wyświetlanym hologramem, między innymi obracając go, skalując, przemieszczając, czy też wchodząc we wnętrze struktur anatomicznych – przy pomocy gestów i komend głosowych, bez utraty sterylności i konieczności współpracy z dodatkowym technikiem. Gogle stanowią interaktywny ekran dostępny podczas planowania zabiegu oraz w dowolnym miejscu sali zabiegowej, ale co najważniejsze zwiększają produktywność lekarzy i precyzję zabiegu. Stosowanie CarnaLife Holo, w końcowym efekcie, redukuje koszty służby zdrowia.
2) CarnaLife System to nowatorskie oprogramowanie do prowadzenia pogłębionej, zdalnej diagnostyki pacjenta poza placówkami medycznymi. Nasze unikatowe rozwiązanie (software) wykorzystywane jest w obszarze medycyny cyfrowej do telekonsultacji, wspomaganej analitycznie szeregiem urządzeń do zdalnej diagnostyki. Rozwiązanie to pozwala na prowadzenie długofalowej, pogłębionej opieki zdrowotnej zgodnie z koncepcją value based healthcare.
3) HoloComm to aplikacja rozszerzonej rzeczywistości, działająca we współpracy z goglami Microsoft HoloLens2. Program służy do współdzielonej pracy w wirtualnej przestrzeni 3D przy wykorzystaniu hologramów będących wizualizacjami różnych rodzajów plików: modeli 3D w formatach GLB, FBX lub STL, plików graficznych (zdjęć / obrazów) w formatach JPG, PNG, plików wideo w formacie MP4 czy plików PDF etc.
4) Cyfrowa Przychodnia to konsultacja, diagnostyka i monitoring zdrowia pacjenta w jednym miejscu. Platforma daje możliwość przeprowadzenia zdalnych konsultacji specjalistycznych, diagnostyki pacjenta w dowolnym miejscu i czasie oraz bieżącej weryfikacji wyników badań poprzez algorytmy sztucznej inteligencji (AI). Założeniem jest maksymalne wsparcie lekarza w procesie leczenia, zwłaszcza przewlekle chorych osób. Wychodzimy także naprzeciw potrzebom pacjentów, którzy chcą zadbać o swoje zdrowie minimalizując czas, jaki trzeba na to poświecić, w porównaniu do stacjonarnych wizyt lekarskich i diagnostycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, ortopedia, diabetologia, onkologia, kardiochirurgia, chirurgia naczyniowa, urologia, laryngologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Telemedycyna, medical devices, AI/machine learning, AR/VR, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz 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 technologie są innowacyjne w skali globalnej. Podlegają ciągłej ewolucji i są rozwijane przez zespół ekspertów z zakresu medycyny, nauki i technologii. Jesteśmy świadomi, że w erze cyfrowej rewolucji rozwój CarnaLife Holo, CarnaLife System, HoloComm i Cyfrowej Przychodni ma kluczowe znacznie, dlatego inwestujemy nasze zasoby z pasją i poświęceniem dbając o postęp technologii ratujących życie. Zwiększamy możliwości ich wykorzystania i satysfakcję końcowych użytkowników tworząc produkty w pełni globalne, które z sukcesem mogą być wykorzystywane przez ośrodki medyczne na całym świecie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

MedApp

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Powyżej 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, giełda, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Rozwój Spółki na rynkach zagranicznych z równoczesnym wzrostem przychodów i zysków netto.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Ameryka Południowa, Australia i Oceania, Indie.

Medbot

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.medbot.pl

biuro@medbot.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Voiceboty, agenci dialogowi w obsłudze pacjenta, systemy ekstrakcji treści z wolnej wypowiedzi (NLU), data mining, systemy klasyfikacji dokumentów, interfejsy głosowe w medycynie, forecasting.

W jakim obszarze medycznym działacie?
We wszystkich specjalizacjach.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Wiedza domenowa w szerokim zakresie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Rozwój produktów.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Medcases - Wirtualny Pacjent

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://medcases.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Medcases to nasza odpowiedź na wzrost zapotrzebowania na systemy informatyczne, służące do nauczania kadry medycznej przez doświadczenie. To platforma, na której studenci i lekarze, biorąc aktywny udział w realistycznych scenariuszach klinicznych, osadzonych w bezpiecznych i powtarzalnych warunkach, uczą się jak podejmować samodzielne decyzje w łatwych i trudnych przypadkach medycznych. Nasza aplikacja e-learningowa Medcases to nie tylko nauka sama w sobie, to także nowoczesny sposób w jaki podchodzimy do nauczania. Naszym celem jest przekazanie wiedzy i wyrobienie w studentach i lekarzach odpowiednich nawyków, które później wykorzystają w praktyce.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia, radiologia, ortopedia, diabetologia, onkologia, ginekologia, diagnostyka laboratoryjna, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
AI/machine learning, dane medyczne, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Podchodzimy do nauczania kompleksowo. Początkowo opieraliśmy nasz model biznesowy o wirtualnych pacjentów. Aktualnie rozwijamy również wiarygodne treści medyczne, które zamykają teoretyczno-praktyczny cykl nauczania. Inwestujemy w nowe technologie, w tym w uczenie maszynowe, w celu jeszcze lepszej gamifikacji i personalizacji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, studenci zawodów medycznych, ratownicy medyczni, pielęgniarki, uczelnie medyczne.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Australia i Oceania.

medi.com

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.medi.com.pl
71 307 15 95
office@medi.com.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Naszym produktem jest oprogramowanie do zarządzania placówką medyczną, obrazowania i archiwizacji zdjęć.
Ponadto mamy w swojej ofercie Wideokolposkop HD-1000, sterylizatory powietrza i akcesoria do urządzeń komputerowych. Obsługujemy także podpisy i formularze elektroniczne w autorskiej aplikacji DocumentsInCloud.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ginekologia, endoskopia, otolaryngologia, okulistyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
1 - wpływ istotnie negatywny.

Czy Wasz 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.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Zysk.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Australia i Oceania.

Medical Image Dataset Annotation Service

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://midas.radiato.ai
510 583 724
contact@radiato.ai

MIDAS
ANALYZING FEATURES, NOT PEOPLE.

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja do budowy i zarządzania zbiorami danych medycznych w celu przygotowania ich do uczenia maszynowego lub dowolnej analizy statystycznej.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Radiologia lub dowolny inny obszar bazujący na danych obrazowych lub parametrycznych.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, dane medyczne, machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

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.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, jednostka badawcza.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Medical Inventi

Spółka akcyjna.

www.medicalinventi.pl
667 330 883
biuro@medicalinventi.pl

Medical Inventi
Medical Inventi. Improving Lives.

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medical Inventi SA jest wyłącznym właścicielem praw własności intelektualnej, technologii, know-how i patentów związanych z innowacyjnym kompozytem kościozastępczym. FlexiOss® to marka kompozytu dedykowana dla zastosowań ortopedycznych i w traumatologii. Dla stomatologii stworzono markę FlexiOss® Dent, a w weterynarii produkty komercjalizowane są pod marką FlexiOss® Vet. Stanowi on oryginalne rozwiązanie w zakresie nowoczesnych preparatów implantacyjnych III generacji. 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 biozgodnością, 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 wpływać 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. Implanty z grupy FlexiOss® wykazują własności sprężyste, dobrą poręczność chirurgiczną, w stanie wilgotnym można je podczas zabiegu dopasowywać do pożądanego kształtu. Są podatne na indywidualne dopasowanie do wymiarów (kształtu) uzupełnianego ubytku w trakcie operacji poprzez cięcie lub zginanie. Dzięki swej spoistości nie przemieszczają się i nie wydzielają z miejsca wszczepienia. Łatwość ich 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.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, weterynaria, stomatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz 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?

Kompozyty kościozastępcze z rodziny FlexiOss® charakteryzują się 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.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji - mamy pierwszych płacących klientów.

Jak długo działa Wasz startup?

Powyżej 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?

6 – 15 osób.

Medical Inventi

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich, prywatni inwestorzy, fundusze inwestycyjne zamknięte krajowe, osoby prawne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Rosnąca liczba ośrodków testujących wyrób i pozyskany kapitał na dalszy rozwój wyrobu (projekty B+R) i sprzedaży.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Azja Wschodnia, Bliski Wschód.

Medicalls

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.medicalls.eu

biuro@medicalls.eu

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Mobilne Moduły Telemedyczne.
Projektujemy, budujemy, wyposażamy i dostarczamy we wskazane miejsce na indywidualne zamówienie, samodzielne, nowoczesne obiekty stojące o przeznaczeniu medycznym.
Moduły mogą być wykorzystywane jako miejsca: obsługi pacjentów z udziałem personelu medycznego, konsultacji telemedycznej, poboru próbek diagnostycznych, do analizy wyników badań (np. laboratorium).

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, ginekologia, diagnostyka laboratoryjna, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna, POZ.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, robotyka, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, dane medyczne, blockchain, badania laboratoryjne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot medyczny.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 - wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Oferujemy jedyny na rynku w pełni zautomatyzowany oraz samoczyszczący obiekt zewnętrzny do celów telemedycznych.
Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping).
Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.
Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Afryka, Bliski Wschód.

medICE

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.medice.app
+48 606 485 962
info@medice.app

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

medICE to aplikacja mobilna do komunikacji wyłącznie dla lekarzy oraz platforma www dla uczestników sektora ochrony zdrowia, której celem jest:

- wsparcie koordynowanej opieki nad pacjentem (VBHC);
- zwiększenie efektywności leczenia poprzez możliwość szybkiej i jednocześnie bezpiecznej konsultacji w priorytetowych obszarach terapeutycznych: POChP, nowotwory (w tym rak płuca), astma, cukrzyca, niewydolność serca;
- oszczędność czasu pracy lekarza - wydarzenia, baza wiedzy prawnej i medycznej w jednym inteligentnym narzędziu;
- demokratyzacja dostępu do specjalistów (lekarz rodzinny w małej miejscowości będzie miał dostęp do wiedzy najlepszych ekspertów);
- wsparcie młodych lekarzy w diagnostyce "pierwszych" pacjentów;
- optymalne wykorzystanie dostępności czasu lekarzy ("zero waste") dla usług cyfrowych.

medICE to pionierskie na europejskim rynku narzędzie pozwalające na zgodną z RODO i szybką konsultację między lekarzami, poszerzanie własnej sieci kontaktów, a także budujący dialog pomiędzy podziałami. Produkt integruje też branżę Pharma, ubezpieczeń i placówek medycznych (lepszy dostęp do grupy docelowej, promocja, rekrutacja, screening).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, pulmonologia, radiologia, ortopedia, onkologia, ginekologia, medycyna rodzinna, obszary terapeutyczne / jednostki chorobowe w obrębie priorytetów w ochronie zdrowia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, dane medyczne, edukacja, komunikacja pomiędzy lekarzami.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy.

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

To jedyna na rynku europejskim aplikacja umożliwiająca jednocześnie bezpieczną i szybką konsultację - zasięgnięcie eksperckiej opinii w krótkim czasie, zwiększając szanse na skuteczne leczenie (i diagnozę). Niejednokrotnie w ogóle umożliwi dotarcie do wymaganego specjalisty (dzięki cyfrowemu rozwiązaniu). Pozwoli na koordynację leczenia przez lekarza prowadzącego (VBHC) i zapewni wyższą jakość konsultacji (wybór konkretnego specjalisty przez lekarza), a w efekcie wzrost zaufania pacjenta.

medICE to pierwsza aplikacja spełniająca wymogi RODO w konsultacjach trudniejszych przypadków i transferu danych na rynku europejskim. Aplikacja: łatwa, intuicyjna, szybka, prosta w obsłudze, wygodna. Wykorzystuje AI/ML w konsultacjach. Na komputery, tablety i telefony. To też sieć kontaktów (umożliwia budowę globalnej społeczności w obrębie healthcare). Dodatkowo platforma to: agregat kluczowych informacji branżowych. Profesjonalne materiały (zgodne z preferencjami użytkownika-zastosowanie AI/ML.). Największa w Polsce zagregowana baza wydarzeń (z opcją filtrowania).

Produkt medICE jest narzędziem z dziedziny med-tech i wykorzystuje innowacyjne rozwiązania z obszaru sztucznej inteligencji, machine learning, telekonsultacji, do wsparcia procesu automatyzacji wyszukiwania i współdzielenia wiedzy medycznej na platformie.

Rozwiązanie medICE jest produktem innowacyjnym, wyczerpującym zakres stosowania innowacji procesowych i produktowych - technologicznych. Zastosowane innowacje mają zasięg europejski, a na pewnych płaszczyznach - także światowy.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?

Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?

1 - 5 osób.

medICE

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Medicofarma Biotech

Spółka akcyjna.

https://medicofarmabiotech.pl
22 654 77 70
biuro@medicofarmabiotech.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medicofarma Biotech S.A. jest spółką badawczo–rozwojową z sektora biotechnologii zajmującą się pracami nad innowacyjnymi lekami, wyrobami medycznymi i produktami biotechnologicznymi. Spółka skupia się na projektowaniu, udoskonalaniu i wprowadzaniu na rynek leków będących przełomem dla profilaktyki i leczenia chorób cywilizacyjnych. Medicofarma Biotech S.A. jest jedną z niewielu firm w Polsce, która prowadzi badania nad terapiami lekowymi z zastosowaniem technologii RNA. Obecnie opracowujemy terapie onkologiczne z wykorzystaniem efektywnych cząsteczek RNA w biozgodnych nośnikach oraz terapie wspomagające organizm po przewlekłych chorobach, w tym COVID-19. Świadczymy również usługi badawcze, analityczne oraz konsultacyjne dla podmiotów zewnętrznych.

Nasze projekty to :
ATN-RNA – Celem jest wykorzystanie technologii kwasów nukleinowych (RNA) do obniżenia poziomu ekspresji białek współtworzących macierz pozakomórkową w nowotworach piersi, jajnika, trzustki oraz glejaka wielopostaciowego.
LIVER CANCER – Potencjalny lek przeciwnowotworowy oparty o związki niskocząsteczkowe (ang. small molecules) do leczenia raka wątroby o znacznie zredukowanej toksyczności zmniejszającej obciążenie organizmu oraz potencjalnie zwiększającej długość życia i przeżywalność.
POST RADIO&CHEMOTHERAPY RECOVERY - Potencjalny produkt leczniczy o działaniu adaptogennym pochodzenia roślinnego poprawiający odporność, koncentrację, samopoczucie, przyspieszający regenerację i oczyszczanie organizmu, szczególnie po chemio- i radioterapii.
MOUTH DISEASES SUPPORT&RECOVERY – Suplement diety do zapobiegania i pomocniczo w chorobach jamy ustnej.
PLATFORMA „CANCER PRINT" – Tworzenie nowych modeli tkankowych nowotworów raka piersi, jajnika, trzustki oraz guzów mózgu do badania innowacyjnych kandydatów na leki opartych o technologię biodruku 3D żywych tkanek. Pozwala to na dokładne naśladowanie interakcji komórkowych w mikrośrodowisku nowotworowym, poprawiając w ten sposób dokładność wyników badań.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pulmonologia, onkologia, diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Pharma/suplementy diety, biotechnologia.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz 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?

1) Spółka posiada opatentowaną cząsteczkę terapeutyczną;
2) Spółka w ramach prac badawczych nad glejakiem jest po testach in vivo na zwierzętach;
3) Spółka ma zdywersyfikowane źródła przychodu (sprzedaż testów PCR wykrywających koronawirusa, sprzedaż usług laboratoryjnych);
4) Spółka współpracuje naukowo z kadrą z Instytutu Chemii Bioorganicznej PAN w Poznaniu.

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?

Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?

6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

5 mln zł - 10 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?

Środki własne założyciela (bootstrapping), prywatni inwestorzy, sprzedaż testów oraz usług laboratoryjnych.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Medicofarma Biotech

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Postępy w prowadzonych pracach badawczych, pozyskanie wysoko-wykwalifikowanej kadry naukowo-badawczej.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Medidesk

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://medidesk.pl
22 250 08 50
biuro@medidesk.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja Medidesk to innowacyjne narzędzie do kompleksowej obsługi oraz analizy zgłoszeń pacjentów, które ma na celu polepszenie pracy rejestracji medycznej i dostarczenie realnych korzyści finansowych placówce.

Medidesk wspiera właścicieli i managerów placówek medycznych w codziennym zarządzaniu zespołem rejestracji. Praca z aplikacją pozwala na automatyzację wszystkich działań związanych z obsługą pacjentów oraz lepszą kontrolę efektywności i jakości pracy całego zespołu, którym zarządza.

W Medidesk manager ma dostęp do wszelkich raportów, wykresów i danych z pracy swojej placówki w czasie rzeczywistym z dowolnego miejsca, w którym obecnie się znajduje.

Dla rejestratorek Medidesk to „wirtualne centrum dowodzenia", które umożliwia rejestrowanie wszystkich połączeń telefonicznych, zgłoszeń mailowych i zapytań wysłanych poprzez strony internetowe i formularze.

Dzięki możliwości przekierowania połączeń z telefonów komórkowych oraz stacjonarnych bezpośrednio do aplikacji, Medidesk porządkuje ruch telefoniczny w całej placówce i umożliwia kontrolę ilości połączeń telefonicznych dziennie obsługiwanych przez rejestrację placówki.

Praca z naszą aplikacją to również możliwość modyfikowania i śledzenia w czasie rzeczywistym efektywności działań marketingowych i środków finansowych wydatkowanych w celu zmaksymalizowania sprzedaży usług medycznych. Aplikacja identyfikuje wszelkie źródła marketingowe online i offline (kampanie Google Ads ulotki, billboardy, Social Media - Facebook).

Medidesk oferuje również dostęp do własnej aplikacji stworzonej na potrzeby konsultacji medycznych online. Medidesk Telemedycyna dedykowana jest placówkom medycznym i lekarzom, do realizacji bezpiecznych telekonsultacji za pośrednictwem czatu, rozmowy wideo lub audio. Umożliwia sprawną obsługę pacjentów online i poprawia efektywność pracy lekarza oraz personelu.

MediBot od Medidesk to rodzaj inteligentnego asystenta głosowego opartego na technologii sztucznej inteligencji. Jest w stanie przejąć znaczną część obowiązków pracowników rejestracji medycznej, zwalniając ich tym samym z odpowiadania na powtarzalne pytania, z którymi dzwonią pacjenci każdego dnia. Tym samym przyczynia się do podniesienia efektywności pracy, co przekłada się na lepszą obsługę pacjenta i wyższe dochody placówki.

Medidesk tworzy zespół specjalistów znających specyfikę i potrzeby branży medycznej, którzy oprócz wdrożenia aplikacji oraz przeszkolenia personelu w zakresie funkcjonalności aplikacji, realizują badania potencjału pracy rejestracji placówki medycznej oraz szkolą zespoły w zakresie skutecznej rejestracji oraz sprawnej obsługi Klienta.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Aplikacja do kompleksowego zarządzania obsługą oraz analizą zgłoszeń pacjentów w placówkach medycznych.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy.

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

1. Aplikacja Medidesk została zaprojektowana po konsultacjach z menedżerami i pracownikami rejestracji placówek leczniczych. Jej ciągły rozwój opiera się na cyklicznych rozmowach i spotkaniach z użytkownikami korzystającymi z Medidesk na co dzień. Aplikacje konkurencyjne, to rozwiązania dla wszystkich, które nie wyróżniają się rozwiązaniami dedykowanymi branży medycznej.
2. Medidesk jest narzędziem, które polepsza pracę rejestracji i przynosi realne korzyści finansowe w placówce. Te działania są oparte m.in. na systematycznych audytach pracy rejestracji, audytach nagrań rozmów oraz szkoleniach pracowników. Takie holistyczne podejście do podmiotów leczniczych wyróżnia aplikację na tle konkurencji, która skupia się wyłącznie na wdrażaniu samych rozwiązań informatycznych.
3. Rozwiązania konkurencyjne to systemy głównie dla call center i recepcji, aplikacja Medidesk udostępnia szereg funkcjonalności dla menedżerów podmiotów leczniczych niezależnie od miejsca, w którym się on znajduje.
4. Medidesk jest zintegrowany z wieloma kanałami komunikacyjnymi, tj. strona internetowa, formularze interaktywne, systemy VoIP, oraz z innymi dowolnymi dostawcami usług interaktywnych. Dużą przewagą aplikacji Medidesk jest elastyczne podejście i możliwość integracji za pomocą dowolnych technologii interaktywnych. Własne rozwiązania API pozwalają dość szybko zaimplementować i zintegrować się z dowolnym systemem i rozwiązaniem. Aplikacje konkurencyjne są dość ograniczone w tzw. swobodnym integrowaniu się.
5. W odróżnieniu od konkurencji w ramach wdrożenia aplikacji Medidesk wprowadzany jest indywidualny ekosystem marketingowy, monitorowany jest ruch reklamowy z różnych źródeł, m.in. Facebooka, kampanii Google Ads i tradycyjnych form reklamy takich jak plakaty, ulotki, artykuły sponsorowane. Dzięki ogromnej wiedzy marketingowej nabytej w ramach agencji Media Health wszelkie istotne parametry efektywności marketingowej są mierzone w czasie rzeczywistym. Konkurencyjne aplikacje nie stosują tego typu rozwiązań.

Medidesk

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Placówka medyczna posiadająca co najmniej 1 stanowisko rejestracji.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Medinice

Spółka akcyjna.

biuro@medinice.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Innowacyjne technologie do leczenia arytmii serca.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Produkty rozwijane przez Medinice SA są na tyle innowacyjne, iż liczymy, że skrócą czas zabiegu, zmniejszą koszty oraz potencjalnie będą skuteczniejsze niż produkty konkurencyjne.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Mediprintic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.mediprintic.eu
665 815 830
a.zakrecki@mediprintic.eu

MEDIPRINTIC

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Zestaw urządzeń medycznych do leczenia urazów przedramienia na który składa się nastawiacz, skaner 3D oraz zestaw ortez przedramienia.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, robotyka, dane medyczne, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 - wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Dzięki wykorzystaniu zestawu wyrobów medycznych firmy Mediprintic udoskonalamy proces leczenia urazów przedramienia. Dzięki użyciu nastawiacza możemy precyzyjniej nastawić, przyspieszyć i udoskonalić proces nastawiania złamania przedramienia w sposób kontrolowany przez lekarza oraz ustawić je w odpowiedniej pozycji do prawidłowego zrostu kostnego przy danym typie urazu. Skaner medyczny wspomaga proces doboru ortezy. Orteza, dzięki swojej konstrukcji, zapewnia odpowiednią sztywność przedramienia w celu stabilizacji przedramienia z możliwością regulowania docisku do powierzchni ręki, aby po stopniowej resorpcji opuchlizny nadal zachować potrzebny stopień unieruchomienia kończyny. Orteza również pozwoli wdrożyć system wczesnej rehabilitacji, tzn. po okresie wstępnego zrostu kostnego pacjent może przystąpić do ćwiczeń co skróci jego czas powrotu do pełnej sprawności. W odróżnieniu od konkurencji rozwiązanie Mediprintic pozwala na skrócenie czasu pracy lekarza podczas zaopatrywania pacjenta w odpowiednie zaopatrzenie ortopedyczne, zmniejsza ilość niezbędnego personelu medycznego podczas procesu nastawienia oraz ogranicza przemieszczenie się pacjenta po różnych oddziałach w szpitalu, dzięki czemu jest on w stanie szybciej wyjść ze szpitali niż obecnie. Całościowo wdrożone rozwiązanie obniży koszty związane z funkcjonowaniem oddziałów zajmujących się leczeniem urazów przedramienia.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, programy inkubacyjne, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju? (wybierz najważniejszy miernik).
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Bliski Wschód.

Medtransfer

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.medtransfer.pl

info@medtransfer.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Medtransfer to platforma internetowa umożliwiająca wygodne i bezpieczne przesyłanie 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.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nasze produkty dają możliwość przesyłania oraz odbierania wyników badań obrazowych wraz z opisami. Ogranicza to wizytę pacjenta w placówce jedynie do wykonania badania - całą dokumentację otrzymuje drogą elektroniczną. Dodatkowo do naszej autorskiej przeglądarki wdrożyliśmy kilka metod sztucznej inteligencji, takich jak konwolucyjne sieci neuronowe, aby wspierać analizę obrazów medycznych. Zastosowane przez nas rozwiązania już teraz umożliwiają obliczanie objętości guzów mózgu, a w kolejnych wersjach platformy pozwolą m.in. na rozpoznawanie charakterystycznych wzorców chorób kardiologicznych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

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, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Ameryka Południowa.

medVC.eu

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://medvc.eu

medVC

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

medVC - interaktywne narzędzie zdalnej współpracy dla lekarzy umożliwiające komunikację audio-video w czasie rzeczywistym oraz korzystanie z wyspecjalizowanych usług medycznych. Przeznaczone jest do instalacji na salach operacyjnych, w salach konferencyjnych i gabinetach lekarskich. Umożliwia przesyłanie wielu strumieni wideo w jakości High Definition (HD) pochodzących z kamer, mikroskopów, endoskopów i innych urządzeń medycznych. Lekarze mogą wstrzymywać obraz, rysować na obrazie, robić zdjęcia, wspólnie pracować nad obrazami w formacie DICOM, nagrywać sesję, a nawet transmitować ją na żywo przez Internet. Ponadto, medVC może transmitować stereoskopowe (3D) obrazy wideo z robotów chirurgicznych lub endoskopów 3D. Wszystkie te cechy sprawiają, że medVC jest doskonałym narzędziem telemedycznym do zdalnej współpracy i edukacji w medycynie. Podstawowe przeznaczenie systemu medVC to, w ogólności, zdalna współpraca lekarzy oraz edukacja medyczna.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, neurologia, radiologia, ortopedia, onkologia, ginekologia, pediatria.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, rehabilitacja, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

7 - wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?

Nie dotyczy.

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

Platforma medVC posiada szereg innowacyjnych funkcjonalności stanowiących o jej przewadze nad produktami konkurencji. Głównymi konkurentami są producenci sprzętu wideokonferencyjnego jak Cisco lub Polycom. W tej chwili nie porównujemy się z firmami dostarczającymi rozwiązania lekarz-pacjent, tylko z firmami posiadającymi rozwiązania lekarz-lekarz. Rozwiązania lekarz-pacjent, ze względu na brak odpowiedniego sprzętu u pacjenta, nie mogą dostarczyć jakości obrazu, która jest podstawową cechą systemu medVC.

Poniższe porównanie pokazuje różnice między medVC a innymi systemami lekarz-lekarz:

- medVC obsługuje się w prosty sposób za pomocą ekranu dotykowego, tak jak smartfon. Produkty konkurencji sterowane są za pomocą pilota lub ekranu dotykowego pokazującego tylko menu.
- Współpracujący lekarze mają możliwość zatrzymania dowolnego obrazu wideo oraz za pomocą ekranu dotykowego, rysowania i zaznaczania obszarów na obrazie. Produkty konkurencji ograniczają się do przekazu audio-wideo i nie posiadają możliwości telerejestracji.
- Stop-klatki obrazu wideo mogą być przekazywane do systemów dokumentacji medycznej lub składowane na szeregu urządzeń zewnętrznych. Rozwiązania konkurencji nie posiadają możliwości tak szerokiej integracji z systemami zewnętrznymi.
- System umożliwia również integrację z komputerami prezentującymi zdjęcia obrazowania medycznego w formacie DICOM oraz zdalne sterowanie tymi komputerami, dowolnemu lekarzowi uczestniczącemu w sesji. Rozwiązania konkurencji nie posiadają funkcji zdalnego sterowania komputerami zdalnymi.
- medVC pozwala na pozyskiwanie i wyświetlanie obrazu stereoskopowego (3D) pochodzącego z najnowszych endoskopów 3D oraz z robotów operacyjnych, np. da Vinci. Systemy konkurencji, które mogą transmitować obraz 3D, ograniczone są do kilku formatów 3D kompatybilnych z protokołami kodowania wideo. medVC posiada system konwersji sygnałów 3D, umożliwiając pozyskanie sygnału 3D ze źródła w dowolnym formacie.
- medVC dysponuje również serwerem Multi-Point Control Unit (MCU) umożliwiającym połączenie więcej niż dwóch terminali medVC w jednej sesji wideokonferencyjnej, czyniąc możliwą współpracę między kilkoma szpitalami jednocześnie. W przeciwieństwie do konkurencji, MCU medVC nie rekoduje ponownie obrazów wideo, przez co zachowują wyższą jakość obrazu, konieczną w zastosowaniach medycznych. Dodatkowo, niezależne kodowanie każdego strumienia wideo, pozwala każdej ze stron oglądać interesujący go obraz lub kilka obrazów w pełnej jakości, niezależnie od innych stron. Minusem takiego rozwiązania jest większe zużycie pasam transmisji sieciowej. Z drugiej przepustowość dostępnych łącz sieciowych szybko rośnie, a od strony kosztowej sprzęt potrzebny do uruchomienia MCU medVC jest kilkakrotnie niższy, niż do użycia MCU rekodującego.
- medVC umożliwia integrację wielu urządzeń medycznych (wideo, mikroskopy, endoskopy) pochodzących od różnych dostawców. Produkty konkurencji oferowane są głównie z wejściami HDMI lub DVI. Nieliczne systemy posiadają wejścia SDI. medVC standardowo posiada wejścia HDMI/DVI i SDI, jednak w przypadku konieczności dysponuje modułami umożliwia podłączenie sygnałów CV, Component, VGA, S-Video. Obsługuje też sygnał 6G-SDI umożliwiający obsługę rozdzielczości UHD-4K.
- medVC powstał przy współpracy lekarzy i nasz zespół dostosowuje jego funkcjonalność do nowych potrzeb. Architektura medVC umożliwia łatwe dodawanie nowych usług, czego rozwiązania konkurencji nie mogą oferować, gdyż ich rozwiązania skierowane są do szerokiego rynku wideokonferencyjnego, a nie skupiają się na rynku medycznym.
- Aktualnie prowadzone są prace nad transmisją Internetową „na żywo" sesji medVC oraz do automatycznego publikowania nagrań edukacyjnych. Produkty konkurencji wymagają dodatkowych, dro-

gich urządzeń w celu umożliwienia nagrywania i transmisji Internetowej. medVC opiera swoje usługi o infrastrukturę chmurową, gdzie użytkownik płaci tylko za usługę z której korzysta i nie musi kupować dodatkowego sprzętu.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, administracja publiczna.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), programy inkubacyjne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Bliski Wschód.

MIM Solutions

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://www.mim-solutions.ai/en
https://embryoaid.ai/en/
https://folliscan.ai/en

MIM SOLUTIONS

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
MIM Solutions opracowuje i rozwija technologie AI głównie dla branży MedFemTech, takie jak FOLLISCAN i EMBRYOAID.
FOLLISCAN to technologia oparta o AI mająca za zadanie wesprzeć lekarza w badaniu ultrasonograficznym rezerwy jajnikowej kobiety. Dzięki poprawie dokładności diagnostycznej badania, FOLLISCAN umożliwi lekarzom i pacjentom osiągnięcie lepszych wyników w leczeniu niepłodności.
EMBRYOAID to aplikacja AI mająca wesprzeć embriologa w wyborze najlepiej rokującego zarodka do podania do transferu dla kobiety podczas procedury IVF. EMBRYOAID przyczyni się do zwiększenia oszczędności czasu i kosztów po stronie ośrodka leczącego zaburzenia płodności przy jednoczesnym zwiększeniu skuteczności metody wspomaganego rozrodu.
MIM Solutions współpracuje na co dzień z klinikami leczenia zaburzeń płodności tworząc rozwiązania oparte o AI, które mogą poprawić sukces, zmniejszyć liczbę błędów i doprowadzić do szybszych, tańszych i bardziej dostępnych procesów leczenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
EMBRYOAID oraz FOLLISCAN: wyjaśnialność algorytmów ML/DL do analizy wideo.
FOLLISCAN: szerszy dostęp do technologii USG dla mniej wykwalifikowanej służby medycznej; lepsze, obiektywniejsze i tańsze wykonanie badania rezerwy jajnikowej kobiety.
EMBRYOAID: mniej cykli, a więcej ciąż, podwyższona skuteczność procedury IVF; bardziej obiektywna, łatwiejsza ocena potencjału rozwoju zarodka.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Zysk.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Mindgram

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.mindgram.com

kontakt@mindgram.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma B2B mental health/well-being.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Nie dotyczy, psychoterapia, psychologia, well-being, medycyna stylu życia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Usługi dietetyczne, telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Jesteśmy holistyczną platformą well-being, nasze usługi obejmują szeroki zakres well-beingu i zdrowia psychicznego. Opieramy się na 3 filarach: profilaktyce (warsztaty na żywo), wczesnej interwencji (czat ze specjalistami) i zaawansowanej pomocy (psychoterapia). Nasza platforma charakteryzuje się dużo większym zaangażowaniem użytkowników niż tradycyjne programy well-beingowe.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Korporacja, firmy.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Powyżej 50 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników, zaangażowanie użytkowników na platformie, niski churn rate.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa.

MNM Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://mnm.bio
+48 536 964 970
contact@mnm.bio

MNM DIAGNOSTICS

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
MNM łączy genomikę z najnowszymi technologiami w obszarze Big Data i sztucznej inteligencji. Naszym celem jest dostarczenie odpowiedniej terapii dla każdego pacjenta onkologicznego, poprzez tworzenie diagnostycznych algorytmów predykcyjnych oraz identyfikację nowych celów terapeutycznych. Opracowaliśmy zaawansowaną platformę obliczeniowo-analityczną, integrującą informacje z sekwencjonowania całego genomu (WGS ang. Whole Genome Sequencing) z innymi źródłami danych takimi jak: ekspresja genów, dane biochemiczne oraz informacje kliniczne. Platforma umożliwia szybką i zautomatyzowaną analizę multi-modalnych danych, zwracając informację o potencjalnych biomarkerach genetycznych oraz aberracjach molekularnych, mającą zastosowanie w procesie projektowania nowych leków. Tak uzyskane wyniki są testowane biochemicznie i walidowane na modelach komórkowych i zwierzęcych chorób onkologicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Interdyscyplinarność: specjaliści w obszarze sztucznej inteligencji pracują razem z biologami, genetykami i bioinformatykami.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Firmy komercyjne.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Stany Zjednoczone.

Mobilemed (B2C) oraz Corporate Wellness (B2B)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.mobilemed.pl
www.corporate-wellness.pl

mobilemed

corporatewellness by mobilemed

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Usługi medyczne świadczone z dojazdem do pacjenta/firmy oraz online.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Usługi dietetyczne, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, rehabilitacja, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

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 187 miejscowościach z zespołem 258 fizjoterapeutów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Zysk.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

MX Labs

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.mxlabs.ai

MX LABS

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Shen.AI - narzędzie do zdalnej, bezdotykowej diagnostyki systemu zdrowia.
Shen.AI analizuje strukturę skóry twarzy i wydobywa w czasie rzeczywistym istotne parametry fizjologiczne. Nasza technologia wykorzystuje fotopletyzmografię zdalną (rPPG) – bezdotykową technikę pomiaru optycznego rejestrującą pulsacje krwi na różnych głębokościach naczyń oraz precyzyjną rekonstrukcję 3D modelu skóry. Shen.AI umożliwia szybkie zmierzenie parametrów życiowych takich jak tętno, ciśnienie oraz natlenienie krwi za pomocą kamery wbudowanej w telefon lub komputer użytkownika.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, profilaktyka zdrowia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, wearables - nie wyroby medyczne, AI/machine learning, zdalna profilaktyka i diagnostyka.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Łatwość użytkowania, dostępność, lepiej dopasowany model biznesowy.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni Inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Bliski Wschód.

NaturalAntibody

Spółka akcyjna.

https://www.naturalantibody.com

NaturalAntibody

+48 918 869 126

contact@naturalantibody.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
NaturalAntibody dostarcza rozwiązania w zakresie danych i analityki, które usprawniają proces projektowania przeciwciał terapeutycznych i opracowywania leków opartych na przeciwciałach.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia, immunologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Na rynku występuje deficyt rozwiązań informatycznych dla obszaru badań przeciwciał monoklonalnych, które istnieją jedynie w domenie akademickiej i są niedostępne komercyjnie. W przypadku naszej konkurencji, analiza przeciwciał odgrywa niewielką rolę w ofercie lub oferowane rozwiązania koncentrują się na analizie repozytorium NGS.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

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, VC krajowe, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

Nestmedic

Spółka akcyjna.

www.nestmedic.com

office@nestmedic.com

+48 664 346 559

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Zdalna kardiotokografia (KTG) dla kobiet w trzecim trymestrze ciąży. Pregnabit, Pregnabit Cloud.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ginekologia, położnictwo.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz 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?
Zastosowana technologia, jakość produktu i usługi.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
10 mln zł - 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich, prywatni inwestorzy, giełda.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Bliski Wschód.

Neurality

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

neurality.pl
+48 690 882 900
michal.suchocki@neurality.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Naszym produktem jest platforma typu Software as a medical device (SaMD) do automatycznej i obiektywnej diagnozy potencjałów wywołanych. NeuralEP działa na dostępnych platformach EEG, może być używany zarówno przez szpitale jak i pojedynczych audiologów. Nasz produkt pomaga audiologom w finalnej diagnozie słuchu na podstawie ABR. Obecnie NeuralEP umożliwia automatyczną klasyfikację słuchowych potencjałów wywołanych pnia mózgu. Naszym celem jest zbudowanie rozwiązania, które będzie w stanie dokonywać diagnozy wzrokowych oraz somatosensorycznych potencjałów wywołanych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia, audiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, Software as a Medical Device.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Wykonujemy obiektywną diagnozę - klasyfikację słuchowych potencjałów wywołanych pnia mózgu. Z dokładnością 97% jesteśmy w stanie klasyfikować osoby z problemami słuchu.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Brak.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

Nivalit

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://nivalit.com
https://vivelio.eu
+48 737 301 685
contact@nivalit.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Vivelio - Suicidal Risk Prediction System.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Psychiatria.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nasz system potrafi dokonać trafnej diagnozy konkretnych schorzeń psychiatrycznych na podstawie niepełnych danych i niepełnych badań. W sytuacji, w której lekarze radzą sobie bazując na podstawie swojego doświadczenia i wyczucia, a systemy informatyczne się gubią - Vivelio, ze swoim autorskim systemem sztucznej inteligencji, poprzez predykcję zachowań pacjenta wspomaga proces diagnozy.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Zysk.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

Numed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.numed.pl
601 320 111
jaroslaw.szwankowski@numed.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Przenośne bateryjne urządzenie do detekcji próchnicy pierwotnej i wtórnej, oparte na nieinwazyjnej metodzie badania przy wykorzystaniu bio-impedancji (nieliniowej spektroskopii dielektrycznej) - z 95% pewnością wykrycia ogniska próchnicy w badanym zębie - przeznaczone dla gabinetów stomatologicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka stomatologiczna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Diagnostyka stomatologiczna.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 - wpływ negatywny.

Czy Wasz 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?
Istotną różnicą jest metoda badania, oparta na poszukiwaniu w badanym obszarze zęba (punktowo) sygnału elektrycznego charakterystycznego dla bakterii związanych z występowaniem próchnicy, zgodnego z wzorcem zapisanym w urządzeniu na podstawie badań laboratoryjnych - wykrycie zgodnego sygnału świadczy o obecności w badanym obszarze bakterii próchnicowych / próchnicy pierwotnej lub wtórnej. Urządzenie ma 95% skuteczność, potwierdzoną badaniami klinicznymi, przeprowadzonymi na Warszawskim Uniwersytecie Medycznym.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Brak.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Azja Wschodnia, Chiny.

Nursility

Jednoosobowa działalność gospodarcza.

664 038 818

Anna.pawelko@klgsolutions.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Nursility.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Platforma internetowa (marketplace), blockchain, rehabilitacja, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Dedykowane i indywidualne rozwiazanie dla pacjenta (starzejącego się społeczeństwa) oraz możliwość rozwoju zawodowego i zarobku dla niedocenionej i wysoko poszukiwanej grupy zawodowej - pielęgniarek i opiekunów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

OASIS Diagnostics

Spółka akcyjna.

www.oasis-diagnostics.com
692 704 000
contact@oasis-diagnostics.eu

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
ONIRY - wyrób medyczny do diagnostyki urazów mięśni okołoporodowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Badanie za pomocą ONIRY trwa kilka sekund i może być przeprowadzone od razu po porodzie. Stosowanie ONIRY wymaga jedynie krótkiego szkolenia, a wynik dostępny jest od razu i nie wymaga trudnej interpretacji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, VC krajowe, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Panopticum

Jednoosobowa działalność gospodarcza.

www.vrr.com.pl

VR IMMERSIVE TECHNOLOGIES

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacje, sprzęt dla osób z ograniczeniem ruchowym, gamedev.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia, ginekologia, nefrologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT, AR/VR, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Polityka cenowa dostosowana do polskiego rynku.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Komercjalizacja projektu.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Ameryka Południowa.

PhiLabs

Spółka akcyjna.

www.phibox.eu

kontakt@phibox.eu

PHIBOX

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
PHIBOX Clinic oraz PHIBOX Care - innowacyjne urządzenia motywujące dziecko do poprawnego wykonywania ćwiczeń poprzez uczestnictwo w fizjoterapeutycznych grach wideo w gabinecie fizjoterapeuty oraz w domu.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Fizjoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
AI/machine learning, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz 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 takiego urządzenia do terapii dzieci z wadami postawy.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Pikralida

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.pikralida.eu
+48 534 662 20
contact@pikralida.eu

Pikralida

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Projekty B+R, które obecnie realizujemy, obejmują rozwiązania terapeutyczne wykorzystujące innowacyjne substancje drobnocząsteczkowe, innowacyjne formulacje preparatów/leków złożonych, jak też nowoczesne systemy dostarczania leków.
Naszą wizytówką i najbardziej zaawansowanym projektem jest Epifix, którego celem jest opracowanie przełomowej terapii chroniącej pacjentów przed rozwojem padaczki pourazowej i poudarowej.
Pikralida funkcjonuje w oparciu o hybrydowy model biznesowy, łącząc realizację własnych projektów B+R z profesjonalną działalności usługową dedykowaną firmom z sektora farmaceutycznego, która obejmuje m.in. rozwój formulacji produktów leczniczych i syntezę chemiczną.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia, choroby cywilizacyjne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, farmacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Proponowana przez nas innowacyjna terapia opiera się na dobrze zdefiniowanym mechanizmie leżącym u podstaw epileptogenezy, który był badany i weryfikowany przez różne grupy naukowe (hamowanie aktywności metaloproteinazy macierzowej). Kandydat kliniczny PKL-021 został wyselekcjonowany poprzez zastosowanie strategii repozycjonowania, dzięki czemu znany jest jego profil bezpieczeństwa. Zakładamy, że projektowana terapia będzie stosowana przez krótki okres czasu tj. do 10 dni od zdarzenia. Ma to korzystny wpływ na komfort życia pacjentów oraz koszty terapii.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

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).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Realizacja projektu zgodnie z harmonogramem.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Równolegle do rozwijanego innowacyjnego produktu leczniczego świadczymy usługi B+R i jesteśmy obeni na rynkach zagranicznych (mamy podpisane umowy z klientami).

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Piktorex

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.piktorex.pl

PIKTOREX

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Piktogramy farmaceutyczne oraz oprogramowanie komputerowe do aptek.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace).

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
1 – wpływ istotnie negatywny.

Czy Wasz 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?
Badanie naukowe oraz liczne walidacje i ewaluacje.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, apteki.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

POLTISS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.poltiss.com
+48 606 948 829
office@poltiss.com

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.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ortopedia, chirurgia ogólna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
PhotoBioCure rewolucjonizuje to jak się zaopatruje przepukliny:
1) zamiast wszywanych siatek, które często trzeba dopasować do ubytku tkankowego stosowany jest płynny wstrzykiwany materiał, który sam dopasowuje się do otworu przepuklinowego,
2) pod wpływem bezpiecznego światła UV materiał zamienia się w elastyczną łatę,
3) materiał jest biozgodny i nie wymaga dodatkowego mocowania,
4) w odróżnieniu do siatek syntetycznych materiał tworzy scaffold dla tkanek naturalnych i z czasem resorbuje.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Wyniki badań klinicznych, zainteresowanie koncernów medycznych.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Predictwatch

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.predictwatch.com

biuro@predictwatch.com

PREDICTWATCH

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja Nałogometr, która korzysta z technologii przewidywania ryzyka nawrotu nałogu. Dzięki wieloletnim badaniom naukowym, wiedzy ekspertów oraz wykorzystaniu sztucznej inteligencji Nałogometr jest w stanie przewidzieć niemal 90% nawrotów co najmniej 48 godzin przed ich wystąpieniem. Nałogometr informuje użytkowników, które z ich zachowań zwiększają ryzyko wpadki oraz co można zrobić, aby jej uniknąć. Aplikacja jest wsparciem dla osób potrzebujących pomocy i może zwiększać szanse na życie bez nałogu.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Psychiatria, leczenie nałogów, digital therapy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Przewidywanie ryzyka wpadki dotyczące nałogów i uzależnień od substancji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Stany Zjednoczone.

Pro-PLUS

Spółka akcyjna.

www.pro-plus.pl

biuro@pro-plus.pl

proplus
Rozwiązania dla TELEMEDYCYNY

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Urządzenia telemedyczne do kardiologii i teleopieki.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, dane medyczne, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 - wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz 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 technologia, znajomość rynku i oczekiwań klientów, kompleksowość rozwiązania i szerokość oferty.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Powyżej 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni Inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), kredyt/pożyczka z instytucji finansowej.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Prodromus

Spółka akcyjna.

https://prodromus.pl
609 700 266
prodromus@prodromus.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Flagowym produktem spółki Prodromus jest Prodrobot zautomatyzowany trenażer chodu. Prodrobot zautomatyzowany trenażer chodu jest aktywnym wyrobem medycznym przeznaczonym do rehabilitacji kończyn dolnych pacjentów pediatrycznych z dysfunkcjami chodu. Prodrobot prezentuje unikalną koncepcję podejścia do terapii. Pozbawiony jest bieżni, a jednocześnie pozwala na regulowane odciążenie stawów pacjenta i odtwarza wzorzec ruchu w 6 stawach. Pozwala to na uzyskanie różnorodności ćwiczeń w ramach jednej konstrukcji.
W portfolio produktów spółki znajdują się także:
Prodrobot Magna przeznaczony do rehabilitacji pacjentów dorosłych.
ProdElvis - oprogramowanie kompatybilne z Prodrobotem umożliwiające wizualizację sił nacisku i ich rozkładu podczas sesji rehabilitacyjnej. Wspomaga procesy analizy chodu.
ProdAssist - dedykowany podnośnik pacjenta, w pełni kompatybilnym do Prodrobota.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ortopedia, rehabilitacja, fizjoterapia, reedukacja chodu.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, robotyka.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz 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?
Mniejsza i lżejsza konstrukcja urządzenia w porównaniu do konkurencyjnych urządzeń, wsparcie i kontrola korpusu, zróżnicowanie terapii, wbudowany asystent siadu, 6 punktów kontroli spastyczności mięśni, dedykowane oprogramowanie oraz ruch na podstawie wzorcu chodu, opcja dla pacjentów z przykurczami.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Powyżej 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Bliski Wschód.

Prokinetic System

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.prokinetic.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Balancer System to urządzenie do zapobiegania lękowi przed upadkiem (Post Fall Syndrome), urządzenie do profilaktyki przeciwupadkowej oraz rehabilitacji poudpadkowej. Jesteśmy producentem jedynego dostępnego na rynku urządzenia medycznego dedykowanego dla pacjentów z zespołem poupadkowym.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Rehabilitacja ruchowa.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz 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 jest bardziej praktyczne w zastosowaniu. Balancer System to jedyne w EU urządzenie dedykowane dla pacjentów z Post Fall Syndrome.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Zysk.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Stany Zjednoczone, Afryka, Bliski Wschód.

Prosoma

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.prosoma.com

hello@prosoma.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Living Well - aplikacja wspierająca zdrowie psychiczne pacjentek onkologicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia, mental health.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, samodzielna aplikacja IT.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz 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 takiego drugiego rozwiązania na rynku.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie partnerów do badań klinicznych - chwilowo prowadzimy 3 Randomised Control Trials w Polsce, USA, i Niemczech.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisalismy pierwszą umowę z ubezpieczycielem w Niemczech - pracujemy nad komercjalizacją w Polsce, US i UK.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Pure Purr

Jednoosobowa działalność gospodarcza.

https://purepurr.tech

purepurrtech@gmail.com

PURE PURR

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Hardware and software VR neurostimulation.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia, psychiatria, medycyna rodzinna, przywrócenie autonomicznej regulacji.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, telemedycyna, medical devices, wearables - nie wyroby medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Łatwy w użyciu, przenośny, niedrogi, może być używany przez użytkownika końcowego.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

QuizIT

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

unitdoseone.com

office@unitdoseone.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Dostarczamy dwa rodzaje rozwiązań z zakresu IoT/automatyki szpitalnej, które mogą funkcjonować osobno lub (po integracji) jako jeden w pełni kompatybilny system inteligentnych urządzeń. UnitBox (UB) to automatyczna apteczka oddziałowa, która służy do automatyzacji obiegu leków i wyrobów medycznych w szpitalach. UnitDoseOne (UDO) to z kolei automatyczna apteka szpitalna, której celem jest przygotowywanie indywidualnych dawek leków.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Gospodarka lekowa w szpitalach, farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Pharma/Suplementy diety, medical devices, robotyka, AI/machine learning, IoT.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
UnitDoseOne i UnitBox mogą działać osobno lub być w pełni zintegrowane ze sobą. Dzięki temu jesteśmy w stanie dostarczyć jeden, inteligentny, wielomodułowy system do szpitali. Będąc jednocześnie producentem sprzętu i oprogramowania dla UDO/UB zapewniamy kompleksowy serwis urządzeń. Ponadto wykorzystujemy w rozwiązaniach sztuczną inteligencję np. do rozpoznawania leków.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Zarówno pozyskanie kapitału jak i zyski.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Radpoint

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.radpoint.pl
+48 32 700 79 11
hello@radpoint.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Radpoint Platform - Chmurowy System PACS/VNA/TELE, platforma badawczo-naukowa oraz platforma teleradiologii i telekonsultacji. Dostarczamy zaawansowane oprogramowanie dla radiologii i obrazowania diagnostycznego, jako usługi w chmurze, prywatnej lub publicznej. Nasza oferta produktów jest również jedną z pierwszych, które są płynnie zintegrowane z najnowocześniejszą sztuczną inteligencją, która pomaga radiologom poprzez automatyzację przyziemnych zadań, dostarczanie cennej drugiej opinii i minimalizowanie liczby pominiętych wyników.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 - wpływ pozytywny.

Czy Wasz 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?
Natywnie chmurowe rozwiązanie, unikalny workflow, zaawansowana skalowalna architektura, łatwość w implementacji AI na szeroką skalę, zaawansowana współpraca i wymiana usług pomiędzy klientami, platforma wymiany danych dla podmiotów medycznych oraz dla pacjentów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, pacjent, korporacja, administracja publiczna.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Bliski Wschód.

RapidLab

Wydzielona część przedsiębiorstwa.

www.rapidlab.io
+48 501 710 898
contact@rapidlab.io

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
RACO - Edge AI Gateway to uniwersalne urządzenie przetwarzające zebrane dane z użyciem dowolnych algorytmów sztucznej inteligencji w czasie rzeczywistym lub przez procesowanie wtórne nagromadzonych danych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, neurologia, radiologia, ortopedia, onkologia, diagnostyka laboratoryjna, integracja z urządzeniami trzecimi.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, wearables - nie wyroby medyczne, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Uniwersalność rozwiązania, szybkość implementacji, dostosowania do potrzeb, pełna usługa zespołu zarówno w zakresie sprzętu jak i opracowania, i wdrażania rozwiązań algorytmów sztucznej inteligencji, własne stanowiska laboratoryjne w zakresie prototypowania i produkcji elektroniki.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy krajowych, granty z funduszy europejskich, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Azja Wschodnia.

RemmedVR

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://remmed.vision

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Telemedyczna platforma do zdalnych usług rehabilitacyjnych i diagnostycznych w VR. Na zestaw terapeutyczny składa sie: 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 musza 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 monotonne i niezrozumiałe ćwiczenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Optometrystyka, terapia wzroku.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, AI/machine learning, AR/VR, rehabilitacja, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz 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 zdalnej rehabilitacji wad wzroku, udostepnienie 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 osiągają 2–4 razy szybciej oczekiwane efekty, 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.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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, prywatni inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), programy inkubacyjne, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Bliski Wschód.

RSQ Technologies

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.rsqtechnologies.com
www.rsqholo.com

support@rsqtechnologies.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy trzy rozwiązania:
RSQ HOLO - mieszana rzeczywistość w sali operacyjnej.
RSQ AI - sztuczna inteligencja w obrazowaniu medycznym.
RSQ Motion - medyczna analiza każdego ruchu.

RSQ HOLO - umożliwia zupełnie nowy sposób wchodzenia w interakcję z danymi w sali operacyjnej, poprzez gesty dłoni wykonywane w powietrzu zamiast dotykania klawiatury i myszy. Dane medyczne są przedstawiane w postaci hologramów. Chirurdzy podczas przeprowadzania operacji mogą przeglądać wszystkie dane medyczne pacjenta, a przede wszystkim widzieć trójwymiarowe obrazy jego anatomii utworzone na podstawie tomografii komputerowej. Mogą je przesuwać, powiększać, pomniejszać i oglądać pod różnymi kątami za pomocą palców.
Hologramy umożliwiają lekarzom obejrzenie ukrytych części ciała pacjenta. Premiera systemu miała miejsce w specjalistycznym szpitalu ortopedycznym Rehasport Clinic Fifa Medical Centre of Excelence. Z systemu RSQ HOLO korzystają również, m. in. lekarze w Stanach Zjednoczonych. Prekursorem w korzystaniu z tej technologii w USA był dr Scott Trenhaile z OrthoIllinois oraz Rush Hospital.
System korzysta z okularów rzeczywistości rozszerzonej. Gogle mapują przestrzeń wokół użytkownika i na tej podstawie określają jego pozycje w przestrzeni, oraz pozycje i ułożenie jego dłoni. Dzięki tym informacjom, urządzenie może wyświetlić użytkownikowi trójwymiarowe hologramy oraz zapewnić obsługę interakcji z nimi, na przykład poprzez gesty. Funkcjonalność ta jest wykorzystywana w aplikacji RSQ HOLO, gdzie w połączeniu z danymi medycznymi i dostępem do reszty systemów RSQ, chirurg ma dostęp do wszystkiego, co potrzebuje w pełni sterylnej przestrzeni.
Poszerzenie pola operacyjnego o rzeczywistość wirtualną pomaga chirurgom działać szybciej i wydajniej. Hologramy to strumienie fotonów, a te są absolutnie sterylne, co jest ogromnym postępem względem np. tradycyjnych monitorów. Plany RSQ na przyszłość obejmują zbieranie danych z operacji i wykorzystanie ich do opracowania algorytmów, które mogłyby usprawnić procedury chirurgiczne, a nawet zidentyfikować na podstawie ruchów oczu, kiedy chirurg napotyka trudności.
RSQ AI - w ramach rozwoju aplikacji powstały systemy wspomagania decyzji dla trzech typów obrazowania medycznego: rentgenografia komputerowa (RTG), tomografia komputerowa (TK) i rezonans magnetyczny (MR). Wykonane zostało już wsparcie RTG dla wykrywania urazów kostnych ręki. Ponadto zostały utworzone dwa systemy pozwalające na analizę tomografii komputerowej dla wykrywania i określenia złośliwości guzów w płucach oraz wykrywania i segmentacji krwotoków śródczaszkowych. Oprócz tego powstał również system automatycznego wykrywania i segmentacji guzów w mózgu na obrazowaniu MR.
Zespół RSQ AI prowadzi prace nad sztuczną inteligencją we współpracy z dr. Mikołajem Pawlakiem i prof. Krzysztofem Krawcem. Całość rozwiązań opracowywana jest także z Centrum Medycznym HCP oraz z Rehasport Clinic z Grupy Medicover. Szpital HCP w Poznaniu korzysta już z RSQ AI do automatycznego wykrywania krwotoków śródczaszkowych w tomografii komputerowej głowy. Do systemu będzie trafiało, wykonane w szpitalu obrazowanie medyczne, które zostanie poddane automatycznej analizie. W przypadku wykrycia krwotoku, system natychmiast wysyła powiadomienia do lekarzy z załączonymi raportami.
RSQ Motion - powstało z misją obiektywizacji procesu leczenia. Dzięki niemu możliwe jest odchodzenie od dotychczasowego mierzenia postępów procesu rehabilitacji na bazie tzw. „eye-balling" i przechodzenie na miarodajne śledzenie postępów. Motion to mobilny system do ortopedycznej diagnostyki biomechaniki i motoryki ludzkiego ciała. Wieloczujnikowy system służy do pomiarów i cyfrowego odwzorowania ruchu ciała w postaci awatara ludzkiej postaci, uzyskanych na podstawie danych z żyroskopu, akcelerometru i magnetometru. System komunikuje się bezprzewodowo, tworząc przenośny zestaw "full body motion capture", który pozwala na pomiar, diagnostykę, analizę i monitorowanie parametrów ruchu pacjentów po złamaniach kości, z zespołami przeciążeniowymi, ze zmianami zwyrodnieniowymi stawów, po urazach mięśniowych, stawowych kończyn, kręgosłupa, a także pacjentów będących w trakcie leczenia pooperacyjnego, rehabilitacji, a także osób uprawiających sport.
System zapewnia poszerzenie informacji diagnostycznej i eliminuje zastosowanie kilku urządzeń medycznych, stanowiąc mniejsze, bardziej ergonomiczne i wszechstronne urządzenie. RSQ Motion jest certyfikowanym wyrobem medycznym oznaczonym symbolem CE. To oznacza, że produkt spełnia wymagania dyrektyw Unii Europejskiej. Dotyczą one zagadnień związanych z bezpieczeństwem użytkowania, ochroną zdrowia i ochroną środowiska, a także określają zagrożenia, które producent powinien wykryć i wyeliminować.
Z systemu RSQ Motion korzystają już medycy m. in. w NEO Hospital, Poznańskim AWF, czy też w Rehasport Clinic. A już wkrótce system w swojej wspomoże ocenę postów rehabilitacyjnych pacjentów po osseointegracji w najinnowacyjnieszym polskim szpitalu – NEO Hospital.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia.

RSQ Technologies

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, AR/VR, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 - brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
RSQ HOLO wygląda zdecydowanie najkorzystniej pod względem cenowym. Nasze rozwiązanie jest zdecydowanie tańsze niż konkurencyjne produkty na rynku. Hologramy w RSQ HOLO są też zdecydowanie bardziej mobilne. Można je dowolnie powiększać, zmniejszać, przybliżać czy oddalać. Dodatkowo RSQ HOLO posiada możliwość dzielenia się obrazem. Dzięki temu kilka lub kilkanaście osób jednocześnie może działać w tej samej mieszanej rzeczywistości.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Powyżej 50 osób.

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.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Indie.

Rytme

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.rytme.pl
692 407 936
biuro@rytme.pl

MEDIPRINTIC

Rytme

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Aplikacja wspierająca pacjentów w stosowaniu zaleceń lekarskich.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, diabetologia, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Aplikację wyróżnia kompleksowość oraz połączenie edukacji z gotowymi narzędziami do modyfikacji stylu życia i zwiększenia przestrzegania zaleceń przez pacjentów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Sanare-Medicinae

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

519 182 331

jacek.kwiecien@vp.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Oferujemy trzy innowacyjne, autorskie rozwiązania:
- dynamiczny stabilizator kręgosłupa do leczenia skolioz
- zabezpieczenie endoprotezy stawu biodrowego przed zwichnięciem. Jego istotą jest zastosowanie dwóch półpierścieni na panewce endoprotezy, które nie pozwalają na wypadnięcie główki endoprotezy z panewki.
- zabezpieczenie maseczki chirurgicznej w celu zwiększenia skuteczności ochrony.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Pulmonologia, ortopedia, neurologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, medical devices, protetyka.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 - wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Są to produkty innowacyjne, oparte na nowych rozwiązaniach, które dają szereg korzyści dla pacjentów oraz użytkowników.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

Saventic Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.saventic.com
602 384 080
szymon.piatkowski@saventic.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Stworzyliśmy zestaw algorytmów opartych na sztucznej inteligencji (szkolenie nadzorowane) do diagnozowania chorób rzadkich. Algorytmy są wdrażane w gabinetach lekarskich i na bieżąco analizują dokumentację medyczną pacjentów (czyli za każdym razem, gdy w systemie pojawi się nowy incydent medyczny, czyli nowe dane medyczne). Po zidentyfikowaniu pacjenta z rzadką chorobą (np.Gauchera, Fabry'ego, CVID, NPH i wielu innych), w systemie generowana jest informacja zwrotna dla lekarza z potencjalnym ICD-10, uzasadnieniem i zaleceniami dotyczącymi dalszych kroków. Nie tworzymy nowego oprogramowania dla lekarzy, nasze algorytmy są zintegrowane z istniejącym systemem informatycznym w przychodniach medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, neurologia, onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, AI/machine learning, dane medyczne, badania laboratoryjne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz 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, know-how, dane.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

SDS Optic

Spółka akcyjna.

www.sdsoptic.pl
+48 81 501 94 63
press@sdsoptic.pl

inPROBE® Smart Cancer Diagnostics

SDS OPTIC® Lifesaving innovations

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Światłowodowa mikrosonda diagnostyczna inPROBE.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Brak biopsji tkanki, wyniki numeryczne, wyniki w czasie rzeczywistym, mniej inwazyjne badanie, możliwość skalowania technologii na wiele zastosowań.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
26 – 50 osób.

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, giełda, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Azja Wschodnia.

Smarter Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.smarterdiagnostics.com

info@smarterdiagnostics.com

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.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ortopedia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
AI/machine learning, obrazowanie medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

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 badania RM (30-60 min). 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 min akwizycji), co otwiera możliwości badań przesiewowych i zwiększa dostępność badań RM. Zastosowanie naszego rozwiązania w prewencji urazów sportowych pozwala nie tylko optymalizować trening zawodników, ale również generować znaczące oszczędności systemu opieki zdrowotnej.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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, VC krajowe, VC zagraniczne.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
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/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Skandynawia.

Smartfloor

Jednoosobowa działalność gospodarcza.

https://smartfloor.com.pl

smartfloor

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
SensFloor - czujniki podłogowe.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Geriatria, opieka senioralna, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz 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?
Jesteśmy jedynym tego typu rozwiązaniem, spełniającym polskie normy, do analizy chodu, wykrywania upadku z danych zbieranych przez podłogę.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

StethoMe®

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://stethome.com
+48 574 404 576
support@StethoMe.com

StethoMe®

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
StethoMe® to pierwszy system wykrywający nieprawidłowości w układzie oddechowym z wykorzystaniem certyfikowanych algorytmów medycznych, 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 może zostać wysłana do wybranego przez pacjenta świadczeniodawcy.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Pulmonologia, pediatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz 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 certykowany 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 itp. 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.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, granty z funduszy europejskich, VC krajowe, VC zagraniczne, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Superwnuk

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.superwnuk.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma Superwnuk oferuje usługi z zakresu opieki dla osób starszych. Superwnuk umożliwia znalezienie właściwego opiekuna/usługi oraz pozwala na zarządzanie opieką z poziomu aplikacji.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Geriatria.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Platforma internetowa (marketplace), dane medyczne, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

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

1) Zweryfikowani opiekunowie - nasze rozwiązanie opiera się na rozbudowanym systemie rekrutacji opiekunów na platformę w porównaniu do konkurencji, która bardzo często nie stosuje żadnej weryfikacji albo opiera się na prostych rozwiązaniach (np. przelew bankowy). W Superwnuku opiekunowie są zweryfikowani za pomocą dokumentu tożsamości oraz przechodzą standaryzowaną rozmowę rekrutacyjną, która pozwala ocenić ich kompetencje.
2) Usystematyzowane kompetencje - klienci na rynku spotykają się z problemem niedopasowania opiekuna do wymagań, które przed nim stoją. Superwnuk systematyzuje kompetencje i zależnie od poziomu wiedzy i doświadczenia sugeruje właściwą osobę.
3) Możliwość rozmowy z opiekunem przed umówieniem opieki - konkurencja z reguły nie pozwala na kontakt z opiekunem przed usługą. W naszym rozwiązaniu rodzina i senior ma możliwość umówienia się z wybranym opiekunem na rozmowę video, podczas której, wraz z przedstawicielem Superwnuka, tworzony jest plan opieki i ustalane są wszystkie szczegóły.
4) Śledzenie usługi - Superwnuk umożliwia śledzenie usługi dzięki systemowi przesyłania raportów z opieki. Jest to kluczowa funkcja dla rodzin, których seniorzy nie mieszkają w tym samym miejscu. Dzięki funkcji raportowania, rodzina ma kontrolę nad procesem opieki z poziomu swojego telefonu.
5) Transparentne płatności - Superwnuk umożliwia zdalne rozliczenia między opiekunem a klientem. Koszty opieki są z góry ustalone i zaakceptowane przez każdą stronę przed opieką.
6) Szybkość znalezienia opiekuna - jednym z kluczowych problemów klientów jest często konieczność szybkiego zorganizowania opieki (np. po wyjściu seniora ze szpitala). Superwnuk znacząco przyśpiesza proces szukania opiekuna, wskazując od razu tych, którzy mają kompetencję i są dostępni czasowo do realizacji zadania.
7) Opieka długotrwała/krótkoterminowa - zależnie od potrzeb Superwnuk przekierowuje proces szukania opieki na dwa tory: jeżeli potrzebna jest opieka na dłużej Superwnuk dopasowuje odpowiedniego opiekuna, tworzy plan opieki i daje możliwość zapoznania się opiekuna z rodziną. Jeżeli potrzebne jest krótkotrwałe wsparcie (np. krótkotrwała rehabilitacja) Superwnuk przekierowuje proces na szybkie parowanie z osobą o właściwych kompetencjach i w bardzo krótkim czasie jest w stanie pomóc rodzinie znaleźć odpowiednią usługę.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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 w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Superwnuk

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

SYGMO.life

W trakcie zawiązywania spółki z o.o.

sygmo.life

adrian@szulczynski.pl

SYGMO
Symptoms Guard Monitor

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Analiza symptomów jednostek chorobowych i wstępna ocena stanu zdrowia pacjenta objętego teleopieką. Wspomaganie decyzji klinicznych lekarza.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, neurologia, medycyna rodzinna, medycyna zakaźna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, dane medyczne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Jeszcze nie.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Rozbudowane centrum analizy danych, dedykowane wersje dla poszczególnych jednostek chorobowych opracowane przez ekspertów z poszczególnych dziedzin medycyny. Docelowo – zaawansowane wspieranie decyzji lekarza oparte o dane od pacjenta objętego teleopieką.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, pacjent, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Brak.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

TakesCare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

takes-care.com
+48 602 591 251
dominik.mazur@takes-care.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Digitalna platforma zdrowotna, na której klient może zarządzać i kontrolować każdy etap swojej ścieżki zdrowia, zapewniając lepsze wyniki przy niższych kosztach.
Oferujemy usługi: Telemedycyna, EHR, „Uber Health", digitalizacja i zdalny monitoring pacjentów, integracja z aptekami i laboratoriami, Wirtualny Asystent Medyczny, monitoring urządzeń medycznych i integracje API.
Oferujemy produkty: pakiety opieki medycznej online, benefity pracownicze (Lekarze POZ, specjaliści, psycholodzy/psychoterapeuci), badania laboratoryjne.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia, radiologia, onkologia, ginekologia, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, AI/machine learning, dane medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Technologia/digitalizacja procesów obsługi pacjenta, lekarza, ubezpieczyciela, model biznesowy, cena.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy krajowych, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Bliski Wschód.

Terapia Bezsenności

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

terapiabezsennosci.pl
501 704 247
jan.potworowski@goodsleeper.eu

TERAPIA BEZSENNOŚCI

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Nasz produkt, aplikacja: terapiabezsennosci.pl jest przebadaną naukowo aplikacją typu 'digital therapeutics' o statusie wyrobu medycznego, pozwalająca samodzielnie przejść przez program poznawczo-behawioralnej terapii bezsenności: CBT-I (ang. cognitive-behavioral therapy for insomnia).
Na bezsenność cierpi ok. 20% populacji w grupie wiekowej 18-64 lat. W większości przypadków jest ona leczona lekami nasennymi, podczas gdy zalecenia instytucji naukowych zajmujących się leczeniem bezsenności mówią o stosowaniu CBT-I lub cyfrowych rozwiązań odtwarzających CBT-I zwanych digital CBT-I (dCBT-I) wpisujących się w szerszy trend Digital Therapeutics.
Terapiabezsennosci.pl jest jedyną tego typu aplikacją dostępną na rynku polskim. Stworzyliśmy ją w zespole zrzeszającym czołowe autorytety w dziedzinie medycyny snu w Polsce: dr. Małgorzatę Fornal-Pawłowską - psychoterapeutka, pionierkę stosowania CBT-I w Polsce oraz dr. Michała Skalskiego - lekarza psychiatrę, jedenego z czołowych autorytetów w dziedzinie medycyny snu w Polsce.

Z punktu widzenia klienta końcowego (pacjenta), nasz produkt jest możliwością trwałego pozbycia się problemu wpływającego destrukcyjnie na życie. Poza klientem końcowym, odbiorcami naszej technologii są również placówki medyczne oraz pracodawcy.
Z punktu widzenia placówek medycznych terapiabezsennosci.pl, jako produkt o potencjale do trwałego poprawienia ogólnego stanu zdrowia dużego odsetka pacjentów, stanowi źródło oszczedności. Przewlekła bezsenność jest bowiem czynnikiem wielu innych chorób, takich jak: depresja, stany lękowe, otyłość, cukrzyca, choroba wieńcowa i wiele innych.

Z kolei z punktu widzenia pracodawcy nasz produkt ma potencjał wyzwolenia pełnego potencjału wielu pracowników, którzy w warunkach stresu zmagają się z problemami ze snem. Istnieją badania pokazujące, że ludzie pozbawieni snu nie tylko gorzej wykonują przydzielane zadania ale również wybierają zadania mniej ambitne i takie, których efekt są w większym stopniu w stanie przewidzieć.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.

6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz 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?

Według zaleceń instytucji takich jak Europejskie Towarzystwo Badań nad Snem, czy American Academy of Sleep Medicine, poznawczo-behawioralna terapia bezsenności (CBT-I ang. cognitive-behavioral therapy for insomnia) powinna być stosowana jako podstawowa metoda leczenia bezsenności, przed zastosowaniem jakichkolwiek środków farmakologicznych. Te same zalecenia mówią o stosowaniu rozwiązań odtwarzających tę metodę cyfrowo nazywanych dCBT-I już przy stwierdzeniu pierwszych problemów ze snem. Na korzyść rozwiązań cyfrowych przemawia większa dostępność i niższa cena. Nasza aplikacja jest jedynym polskojęzycznym rozwiązaniem dCBT-I, nie ma dla nas alternatyw w tym zakresie. Istnieją aplikacje typu 'well being' nakierowane również na sen. W porównaniu z nimi na korzyść naszego produktu przemawiają:

- fakt, iż jest on oparty o sprawdzoną naukowo metodę, nazywaną „złotym standardem leczenia bezsenności",
- przeprowadzone przez nas i uniwersytet SWPS badanie, pokazujące skuteczność naszego produktu,
- bezpieczeństwo naszego produktu, potwierdzone certyfikacją jako wyrób medyczny.

Porównując nasze rozwiązanie do leków nasennych, które są obecnie najczęściej stosowane w przypadku bezsenności, nasze rozwiązanie charakteryzuje się większą skutecznością oraz mniejszą ilością skutków ubocznych.

W porównaniu z konkurencją zagraniczną na naszą korzyść przemawiają:

- dostępność w językach lokalnych - terapiabezsennosci.pl jest jedyną polsko-języczną aplikacją do CBT-I. W najbliższej przyszłości planujemy tłumaczenie jej na inne języki europejskie,
- dostępność w różnych modelach - globalni konkurenci adresują rynek na receptę i pracodawcy(B2B), my dodajemy do tego rynek konsumencki (B2C).

Czy macie już opracowany model biznesowy?

Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Terapia Bezsenności

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Australia i Oceania.

theBlue.ai

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.theblue.ai
www.sharemedix.com
+48 501 710 898
contact@theblue.ai

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
ShareMedix - rozwiązanie dla szybkiej i automatycznej anonimizacji danych medycznych i administracyjnych (DICOM, MRI, CT, video, zdjęcia, dokumentacja, monitoring) oraz udostępnianie ich w bezpiecznej formie.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia, radiologia, ortopedia, diabetologia, onkologia, ginekologia, diagnostyka laboratoryjna, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna, dokumentacja medyczna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, AR/VR, dane medyczne, badania laboratoryjne.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Kompleksowość rozwiązania (dokumenty, zdjęcia, video, obrazy medyczne), integracja z najnowszymi technologiami np. AR/MR/VR, intuicyjność i łatwość obsługi, skalowalność.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

Therapify

LTD (UK).

therapify.eu

therapify

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Psychoterapia (telemedyczna – przyp.aut.) współfinansowana przez pracodawcę.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Psychoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, platforma internetowa (marketplace), edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Obsługujemy całą psychoterapię poprzez pracodawcę w uczciwym modelu rozliczania za zużycie przez pracownika.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pracownik.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, prywatni inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, UK.

TITAN by Radiato.ai

Nieformalna grupa robocza.

https://titan.radiato.ai
510 583 724
contact@radiato.ai

Radiato.ai

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
System do diagnozy złośliwości guzów nerek na podstawie obrazów z tomografii komputerowej, wykorzystując machine learning.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Radiologia, urologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Przede wszystkim skuteczność algorytmu, rozwiązanie niezależne od infrustruktury szpitala, anonimizacja danych po stronie szpitala, wykorzystanie modeli maszynowych state-of-the-art.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Titanis

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.neuroforma.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Neuroforma to system do interaktywnej rehabilitacji hybrydowej, składający się z:
Neuroforma dla Placówek - stanowisko do interaktywnych ćwiczeń ruchowo poznawczych w rozszerzonej rzeczywistości, używających kamery 3D.
Neuroforma dla Pacjentów - oprogramowanie do interaktywnych ćwiczeń ruchowo-poznawczych, używających kamery internetowej, działające w przeglądarce, na dowolnym urządzeniu.
Neuroforma dla Specjalistów - panel do zarządzania telerehabilitacją swoich pacjentów, umożliwiający ich monitorowanie, sprawdzanie wyników, zlecanie dopasowanych ćwiczeń i asynchroniczną komunikację, działający w przeglądarce.

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).

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 - brak wpływu.

Czy Wasz 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, na użycie własnego wizerunku, a nie avatarów lub modeli.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

T-spect

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.t-spect.pl
tel.0048 509 151 578
tspect21@gmail.com

T - SPECT
a new dimensions of accuracy

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Sonda tensometryczna do diagnostyki medycznej.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia, ginekologia, proktologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 – wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

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

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

TwójPsycholog

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://www.twojpsycholog.pl

twójpsycholog

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma łącząca osoby poszukujące sprawdzonych specjalistów zdrowia psychicznego (psychologów, psychoterapeutów) z całej Polski. Platforma rozszerzona jest o rozwiązanie dla gabinetów i ośrodków psychologicznych umożliwiające efektywniejszą organizację pracy gabinetu.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Psychologia, psychoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, platforma internetowa (marketplace).

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Tworzymy rozwiązanie, które docelowo ma pomóc każdej osobie chcącej pracować nad swoim zdrowiem psychicznym na dobranie najlepszego specjalisty lub rozwiązania realizującego potrzeby tej osoby. Obecnie udostępniamy zaawansowany Formularz Doboru Specjalisty, który pozwala stworzyć rekomendację najlepszego nurtu i specjalistów dla klienta. Formularz rozbudowujemy także o rozwiązania alternatywne do terapii, m.in. kursy samopomocowe.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, prywatne gabinety psychologiczne i placówki terapeutyczne.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Uhura Technologies

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

uhura.pl
+48 792 092 695
konrad.zielinski01@gmail.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Przywracamy mowę oraz wspomagamy komunikację przy pomocy bionicznych rozwiązań (wearable devices, software). Pierwszy produkt: innowacyjna elektroniczna krtań dla osób po laryngektomii (usunięciu krtani).

W jakim obszarze medycznym działacie?
Onkologia, otolaryngologia, logopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, wearables - nie wyroby medyczne, AI/machine learning, rehabilitacja, edukacja, komunikacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 - brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

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

1) Firma prowadzona jest przez młodych ludzi z IT, w tym samego pacjenta.
2) Realizujemy główne potrzeby klientów: sprawczość, elegancję, wolność komunikacji (nierozpoznane w pełni przez konkurencję).
3) Produkty cechują się mądrym połączeniem AI i designu w celu realizacji wyżej wymienionych potrzeb.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Mniej niż 6 miesięcy.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Afryka, Chiny.

uPacjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

upacjenta.pl
22 120 18 80
pomoc@upacjenta.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Jesteśmy pierwszą na świecie platformą internetową typu smart lab, która likwiduje bariery w dostępie do służby zdrowia, oferując kompleksowe badania laboratoryjne z dojazdem do klienta, a także konsultacje wyników online.
Platforma została stworzona z myślą o osobach wykonujących regularne badania krwi, dla których wizyta w stacjonarnym punkcie pobrań jest utrudniona, wiąże się z ryzykiem lub stresem – kobiet w ciąży i rodziców z małymi dziećmi, osób starszych, niepełnosprawnych lub przewlekle chorych, a także osób pracujących, które nie chcą tracić czasu w kolejkach. Pacjent wybiera interesującą go usługę, ustala datę, godzinę i miejsce badania oraz specjalistę, który przeprowadzi wizytę. Każdy członek zespołu medycznego posiada profil z opisem i opiniami innych pacjentów na jego temat. Wyniki badań można sprawdzić online i przesłać do konsultacji do specjalisty, który odpowie w ciągu 24 godzin za pośrednictwem naszej platformy.
W ofercie uPacjenta znajduje się ponad 700 rodzajów badań krwi, a usługa dostępna jest w ponad 23 największych miastach w Polsce.
Organizujemy również Akcje Zdrowia w firmach, czyli badania profilaktyczne połączone z konsultacjami ekspertów i działaniami edukacyjnymi. W zeszłym roku skorzystało z nich ponad 80 tysięcy pracowników.
Oprócz domowych badań krwi oferujemy także realizację testów na COVID-19 w domach oraz firmach.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, platforma internetowa (marketplace), dane medyczne, badania laboratoryjne, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Szybko skalowalny model biznesowy - two-sided marketplace, oparty o platformę, za pomocą której z jednej strony pacjenci umawiają wizyty, z drugiej specjaliści oferują swoje usługi. Konsultacja wyników online ze specjalistami do 24h. Szeroka oferta ponad 700 badań laboratoryjnych. Dostępność usług w ponad 23 miastach w Polsce. Realizacja badań na COVID-19 oraz Akcje Zdrowia w siedzibach firm na terenie całej Polski.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 5 do 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Powyżej 50 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Powyżej 20 mln zł.

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy, VC krajowe, VC zagraniczne, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Nie

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Upmedic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.upmedic.io
508 737 322
contact@upmedic.io

upmedic

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Inteligentne oprogramowanie do tworzenia wysokiej jakości dokumentacji przy pomocy strukturalnych szablonów i rozpoznawania mowy

W jakim obszarze medycznym działacie?
Radiologia, diabetologia, ginekologia, pediatria, psychiatria, medycyna rodzinna, nefrologia, fizjoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Dostępność dla wielu specjalizacji, rozpoznawanie mowy w wielu językach, elastyczność naszych szablonów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Środki własne założyciela (bootstrapping), VC krajowe, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa.

UVera

Spółka akcyjna.

uvera.eu

info@uvera.eu

UVERA

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Ekologiczny i bezpieczny naturalny UV protektor.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Dermatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medycyna estetyczna/kosmetyki, biotechnologia.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

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

1) 100% naturalny pigment - produkowany przez unikalne gatunki sinic naturalnie występujące w poliekstremalnych warunkach środowiskowych.
2) Stabilność – rozkład termiczny pigmentu następuje w temperaturze przekraczającej 100 stopni, nie rozkłada się wraz z upływem czasu oraz intensywnością ekspozycji na słońce, nie reaguje z chlorowaną wodą.
3) Zapewnia ochronę przed całym spektrum promieniowania UV – nasz produkt wykazuje najszersze działanie fotoprotekcyjne, szersze niż jakikolwiek istniejący filtr UV, chroniąc przed promieniowaniem UV-A-B-C jako jeden związek, nie ma potrzeby stosowania dodatkowych składników ani innych filtrów UV.
4) Działa w niskich stężeniach – małe stężenie naszej substancji (poniżej obecnie stosowanych rozwiązań) daje ochronę na poziomie SPF 50.
5) Jest bezpieczny dla zdrowia człowieka - nasz naturalny związek wykazuje działanie antyoksydacyjne, i przeciwzapalne. Dzięki swoim właściwościom fizycznym nie powoduje reakcji alergicznych. Testy laboratoryjne wykazały, że nie jest fototoksyczny i nie wnika w głębsze warstwy skóry.
6) Bez szkody dla środowiska – nasz filtr przeciwsłoneczny nie jest szkodliwy dla ekosystemu morskiego.
7) Brak efektu białego filmu na skórze – wyjątkowe właściwości absorbujące UV pozwalają na stosowanie naszego kremu przeciwsłonecznego w bardzo niskim stężeniu, dzięki czemu produkt przeciwsłoneczny jest neutralny dla skóry.
8) Ekologiczny proces produkcji – podczas produkcji pochłaniamy tony CO_2 i promieniowania słonecznego, aby wytworzyć jako produkty uboczne tlen i żyzną biomasę. Wszystko w zgodzie z Zielonym Ładem i zrównoważonym rozwojem.

Polsko-hiszpańska spółka UVera jest laureatem wielu nagrod i wyróżnien, m. in:

- Grant EIC Accelerator „Green Deal" w kwocie 2,5 mln euro (European Innovation Council);
- EIT Health InnoStars Award 2019 1 miejsce;
- EIT Health Catapult 2020 1 miejsce w kategorii Biotech;
- EIT Health Catapult 2020 Alex Casta Nagroda Publiczności;
- My Company Poland Innovators Ranking 2020 i 202;
- European Investment Bank (EIB) Institute Social Innovation Tournament 2021 Finalista konkursu na innowacje społeczne;
- MIT Enterprise Forum CEE 2021;
- MIT Enterprise Forum CEE 2021 Nagroda Publiczności.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, granty z funduszy europejskich, prywatni inwestorzy, akceleratory.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba licencjobiorców.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Chiny.

vBionic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://vbionic.com
690 690 200
info@vbionic.com

VBIONIC

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Platforma rozwiązań protetycznych dla kończyny górnej.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, robotyka, AI/machine learning, rehabilitacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz 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?
Budujemy niezależną platformę rozwiązań, potrafimy w sposób zdalny pobierać miarę kikuta, skalowalnie produktować leje protezowe i wyposażać je we własne urządzenia chwytne (TOLKA, TOLKA PRO). Opracowaliśmy własny sposób produkcji elementów z silikonu wg modeli 3D. Dobieramy kolor protez wg szerokiej palety kolorów Pantone SkinTone. Jako pierwsi w Europie i nieliczni na świecie potrafimy dostarczyć wygodną protezę do pacjenta w sposób zdalny, bez nawet jednego, fizycznego spotkania. Dostarczamy globalnie.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy krajowych, prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów), kredyt / pożyczka z instytucji finansowej.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Ameryka Południowa, Bliski Wschód.

VMersive

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

vmersive.pl

vmersive.tm

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Oprogramowanie do medycznego planowania i obrazowania w Wirtualnej Rzeczywistości.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, neurologia, radiologia, ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Samodzielna aplikacja IT, AR/VR, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
W odniesieniu do przeglądarek DICOM oraz produkcji modeli i ich druku 3D:

1) Natychmiastowe planowanie - lekarz natychmiast rozpoczyna symulację zabiegu. Automatyczna rekonstrukcja 3D nie wymaga długotrwałej pracy przygotowawczej.
2) Oszczędność czasu - szybszy proces oceny stanu pacjenta.
3) Redukcja kosztów - redukcja wydatków związanych z produkcją modelu i z wydrukiem 3D.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Ameryka Południowa, Azja Wschodnia, Bliski Wschód.

VR TierOne

Spółka jawna.

www.vrtierone.com

grzegorz.rodziewicz@vrtierone.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Leczenie depresji i stanów lękowych za pomocą Wirtualnej Rzeczywistości.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, pulmonologia, neurologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Biotechnologia, telemedycyna, medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
6 – wpływ pozytywny.

Czy Wasz 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.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

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

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Warmie

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.warmie.eu
+48 609 623 809
contact@warmie.eu

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 bateryjnie, 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. Pracujemy nad wdrożeniem i certyfikacją systemu do monitorowania temperatury w okolicy ran. Zadaniem systemu będzie wykrywanie infekcji na wczesnym etapie, co może wpłynąć na ograniczenie liczby reoperacji. Rozwiązanie będzie wspierać efektywne leczenie ran pooperacyjnych, trudno gojących się i przewlekłych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Docelowo w obszarze chirurgii, leczenia ran.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Nasze rozwiązanie będzie wspomagało decyzje lekarzy za pomocą algorytmu sugerującego dobór parametrów terapii.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, UK.

WeTalk

Spółka cywilna.

www.WeTalk.pl

500 588 500

info@wetalk.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Innowacyjna aplikacja pozwalająca na codzienny kontakt pacjenta z psychoterapeutą.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Pomoc psychologiczna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Aplikacja wychodząca naprzeciw potrzebom młodych ludzi.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, korporacja

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

WeeCaa

Nieformalna grupa robocza.

wee-caa.com
505 056 710
piotr.kolodziej@me.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Codzienne dbanie o zdrowie przy użyciu urządzeń zewnętrznych, agregacji danych i analizy pod kątem możliwości wystąpienia zmian chorobowych w przyszłości.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, medical devices, wearables - nie wyroby medyczne, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne, edukacja.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 – brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Chęć stworzenia systemu, który nie tylko jest asystentem zdrowia w czasie rzeczywistym, ale również edukuje i umożliwia przewidzenie wystąpienia zmian w przyszłości dzięki AI.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Od 6 miesięcy do roku.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
Brak.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Bliski Wschód.

Wellbee

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://wellbee.pl
+48 799 394 006
kontakt@wellbee.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Dziś jest to managed, curated marketplace szerokiej gamy specjalistów dobrostanu psychicznego dla klientów B2C oraz jeszcze szersza usługa subskrypcyjna dla B2B.
Docelowo będzie to holistyczny asystent dobrostanu psychicznego uwzględniająca monitorowanie zdrowia psychicznego, automatyczną diagnostykę, autoeksplorację oraz najlepiej dobranych specjalistów.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Psychiatria, psychoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, samodzielna aplikacja IT, platforma internetowa (marketplace), AI/machine learning, dane medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
7 – wpływ istotnie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad roku do dwóch lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
16 – 25 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Prywatni inwestorzy, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Ameryka Południowa.

Wezwijdoktora.pl - P2 MED

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://wezwijdoktora.pl
585 005 555
biuro@wezwijdoktora.pl

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Wizyty domowe lekarzy, pielęgniarek, położnych.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Kardiologia, ortopedia, diagnostyka laboratoryjna, pediatria, medycyna rodzinna, podstawowa opieka zdrowotna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Telemedycyna, platforma internetowa (marketplace), udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
2 – wpływ negatywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Pozycjonowanie w sieci, reklama w sieci, dobre opinie kontrahentów, dobre opinie personelu medycznego.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?
Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska.

Wheelstair

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.wheelstair.com

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Wheelstair - dostawka do wózków inwalidzkich pozwalająca na samodzielne pokonywanie schodów i długie spacery.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Ortopedia, rehabilitacja, mobilność.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices, robotyka, rehabilitacja, mobilność, samodzielność.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
3 - wpływ umiarkowanie negatywny.

Czy Wasz 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 podobnego rozwiązania na świecie, ponieważ:

1. Jest to dostawka do wózka manualnego, a nie wózek elektryczny.
2. Dostawka ta może być w prosty sposób dołączona lub odłączona od wózka manualnego.
3. Pozwala na samodzielne, bezpieczne pokonywanie schodów przez osoby siedzące na swoich wózkach manualnych.
4. Oprócz jazdy po schodach wspomaga ruch po płaskim terenie (zamienia wózek manualny w wózek elektryczny).
5. Jest dużo lżejsza i mniejsza od wózków elektrycznych.
6. Może być wkładana do samochodów osobowych samodzielnie przez osobę niepełnosprawną.
7. Może zakręcać w dowolną stronę zarówno na schodach, jak i w ruchu po płaskim terenie.
8. Jest kilkakrotnie tańsza niż autonomiczne wózki elektryczne z funkcją jazdy po schodach.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Pacjent, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

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, prywatni inwestorzy.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Potencjał rynkowy, zainteresowanie naszym produktem.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada, Ameryka Południowa, Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Bliski Wschód, Chiny.

Wizlink® (marka)
First Byte (właściciel marki)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://wizlink.eu
+48 660 769 259
contact@wizlink.eu

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Wizlink® - polskie narzędzie klasy RPA (Robotic Process Automation) służące do samodzielnego budowania robotów software'owych, które wykonują za pracowników powtarzalne i nudne czynności realizowane na ekranach ich komputerów w obrębie aplikacji klasy HIS, POZ, diagnostycznych, raportowych, BI, czy systemów centralnych (NFZ, Centrum e-Zdrowia). Dzięki temu m.in. zaoszczędzony zostaje czas personelu, który może zająć się innymi krytycznymi czynnościami, jak kontakt z pacjentem.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Administracja podmiotem medycznym, obieg dokumentów, raportowanie (BI), kontrola zarządcza, integracja systemów.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Pharma/Suplementy diety, telemedycyna, medical devices, robotyka, samodzielna aplikacja IT, AI/machine learning, dane medyczne, badania laboratoryjne, automatyzacja / low-code.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 – wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie dotyczy.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Obecne rozwiązania są bardzo drogie i charakteryzują się dużą bezwładnością. Mają również dużą barierę technologiczną wejścia i wymagają wiedzy technicznej/programistycznej. Narzędzie Wizlink® zostało opracowane z myślą o użytkownikach biznesowych i nasze dotychczasowe doświadczenia potwierdzają to. Użytkownicy biznesowi (w tym personel biały) mogą samodzielnie automatyzować swoją pracę przy wykorzystaniu robotów software'owych.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa, każdej wielkości organizacja i branża.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Growth (ekspansja).

Jak długo działa Wasz startup?
Powyżej 10 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
6 – 15 osób.

Finanse

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

Jakie macie źródła finansowania?
Granty z funduszy europejskich, prywatni inwestorzy, wzrost organiczny (finansowanie z przychodów).

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Tak.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Przychody.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Wielka Brytania.

YOT Med (produkt: NeuroPlay)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.neuroplay.pl
517 216 943
biuro@neuroplay.pl

NeuroPlay

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
NeuroPlay to medyczne, intuicyjne w obsłudze urządzenie do treningu funkcji poznawczych osób starszych. Przetestowane klinicznie rozwiązanie składa się z opaski wyposażonej m.in. w sensory EEG, tabletu i oprogramowania z grami stworzonymi przez specjalistów.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Neurologia, psychiatria, geriatria.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
Medical devices.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
5 - wpływ umiarkowanie pozytywny.

Czy Wasz 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?
- Skuteczność rozwiązania potwierdzona w badaniu klinicznym w grupie kilkuset pacjentów, w tym zarówno osobach w normie poznawczej, jak i u pacjentów z otępieniem.
- Intuicyjność i prostota obsługi - możliwość korzystania przez personel medyczny nieprzeszkolony w terapii EEG-biofeedback lub samodzielnie przez pacjenta.
- Nowoczesne, bezprzewodowe urządzenie niewielkich rozmiarów (trening w dowolnym miejscu)
- Protokoły treningowe oraz scenariusze gier dopasowane do potrzeb grupy osób w wieku 65+.
- Gry i plansze interaktywne zastosowane w treningach opracowane przez ekspertów i opiniowane przez przedstawicieli grup seniorów.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Tak.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Minimum Viable Product.

Jak długo działa Wasz startup?
Od ponad 2 do 5 lat.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

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, prywatni inwestorzy, VC krajowe.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Pozyskanie kapitału.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Kanada.

zhiva.ai

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

https://zhiva.ai

ceo@zhiva.ai

zhiva.ai

Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?
Umożliwiamy łatwe kliniczne wdrażanie rozwiązań AI dla radiologii i histopatologii.

W jakim obszarze medycznym działacie?
Radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?
AI/machine learning.

Opisz wpływ Covid - 19 na Wasz biznes.
4 - brak wpływu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?
Nie, ale podlega certyfikacji.

Co wyróżnia Was na tle konkurencji? W czym jesteście istotnie lepsi od innych podobnych lub obecnie używanych rozwiązań na rynku?
Żaden z naszych konkurentów nie oferuje rozwiązania umożliwiającego wdrażanie modeli AI za pomocą kilku linijek kodu. Obecnie dostawcy rozwiązań AI muszą opracowywać własne przeglądarki obrazów medycznych lub polegać na zastrzeżonym oprogramowaniu opracowanym przez duże firmy medyczne, które nie posiadają dokumentacji technicznej i nie są przejrzyste, jeśli chodzi o biznesową stronę przedsięwzięcia. Jako pierwsi stworzymy otwartą platformę, która ułatwia wdrażanie modeli, oferuje w pełni przejrzysty model biznesowy i jest oparta na open-sourcowym rozwiązaniu.

Czy macie już opracowany model biznesowy?
Nie.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?
Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Informacje ogólne o organizacji

Wskaż aktualny etap rozwoju.
Proof of Concept.

Jak długo działa Wasz startup?
Mniej niż 6 miesięcy.

Zespół

Ilu członków zespołu obecnie angażujecie w startupie w wymiarze większym niż pół etatu?
1 - 5 osób.

Finanse

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?
Bootstrapping.

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

Czy poszukujecie obecnie finansowania?
Tak.

Czy w tym lub ubiegłym (2021) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?
Nie.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?
Liczba użytkowników.

Ekspansja Zagraniczna

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

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?
Unia Europejska, Stany Zjednoczone.

Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w regionie CEE

Artificial Intelligence Expert

Limited liability company.

www.aie-op.com
0729994047
alexandru.floares@aie-op.com
info@aie-op.com

ARTIFICIAL INTELLIGENCE EXPERT

Information about the solution

What is Your product / service?
Non-invasive Multi-Cancer Early Detection (MCED) test in the platform, working with 99% accuracy on 13 cancers.

In which medical area do You operate?
Oncology.

What sector does Your solution operate in?
Biotechnology, medical devices, AI / machine learning, medical data.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
3 - moderately negative impact.

Does the product / service have a CE certificate?
No, but it could be certified.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
Thrive's blood test accuracy was just 77% across all cancers, than our accuracy that is greater than 99%.
Grail's GALLERI is a multi-cancer early detection test. Grail's test sensitivity for earlier stages is very low, with a meagre 16.8% at stage I, rising to just 40.4% at stage II for all cancer types. Our test holds up an >99% sensitivity across all stages compared to these.
Delfi test has a 73% median accuracy compared to our test's >99% accuracy.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
Treatment entity, a doctor or other healthcare professional, molecular diagnosis companies, public/private hospitals.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Minimum Viable Product.

How long has Your startup been operating?
For more than one to two years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
1- 5 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Less than $500,000.

What are Your sources of financing?
The founder's own funds (bootstrapping), grants from national funds, grants from european funds, incubation programs, accelerators.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
No.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Acquiring capital.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
We are not present, but we are planning to be.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States.

Carebot

Limited liability company.

https://carebot.com
+420728659973
info@carebot.com

carebot

Information about the solution

What is Your product / service?
AI solutions in medical imaging methods.

In which medical area do You operate?
Radiology.

What sector does Your solution operate in?
Telemedicine, AI / machine learning.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
7 - significantly positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
No, but it could be certified.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
In following months this solution will be integrated into the PACS systems already used by doctors in hospitals to browse the RTG images. Our team is already working on new solutions (CT, MRI etc.).

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Proof of Concept.

How long has Your startup been operating?
For more than one to two years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
1- 5 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Less than $500,000.

What are Your sources of financing?
Private investors.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
No.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Revenue.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
We are not present, but we are planning to be.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union.

Fitpuli

Limited liability company.

fitpuli.hu/en

Information about the solution

What is Your product / service?
Prevention focused Health Platform & Healthy Teambuilding App.

In which medical area do You operate?
Lifestyle based health improvement App.

What sector does Your solution operate in?
Telemedicine, wearables - not medical devices.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
2 - negative impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Yes.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
We use the power of the community to onboard the users and merge health & lifestyle data GDPR compliant. Founders are chief physicians.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional, patient, corporation, insurance company.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Growth (expansion).

How long has Your startup been operating?
For more than 2 to 5 years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
16 - 25 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Over $1 million - $2 million.

What are Your sources of financing?
Domestic VC.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Number of users.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
Commercial contracts signed.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States.

FitSit

Informal working group.

fitsit.io
+420732642879
martin.malanik@fitsit.io

Information about the solution

What is Your product / service?
Web application for back pain prevention by people who work long hours in front of a computer and have back or neck pain. The app controls sitting position and notify users when they have a wrong posture.

In which medical area do You operate?
Physical therapy.

What sector does Your solution operate in?
Standalone IT application, AI / machine learning, rehabilitation.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
6 - positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
No, but it could be certified.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
Users can improve health at work and keep their free time free. No extra hardware device need to be bought and seared on body. Real time feedback.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
Patient.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Minimum Viable Product.

How long has Your startup been operating?
For more than 2 to 5 years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
1- 5 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Less than $500,000.

What are Your sources of financing?
The founder's own funds (bootstrapping).

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
No.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Number of users.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
We are not present, but we are planning to be.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States.

Kelvin Health Inc.

Joint-stock company.

www.kelvin.health

+359882868452

info@kelvin.health

Information about the solution

What is Your product / service?
Our mission with Kelvin Health is to make preventable deaths and suffering a thing of the past by using the power of mobile thermography and AI. The company is a deep-tech spin-off, developing a revolutionary AI thermal imaging technology for early diagno.

In which medical area do You operate?
Cardiology, oncology.

What sector does Your solution operate in?
Telemedicine, medical devices, standalone IT application, AI / machine learning, providing health services (prophylaxis, diagnostics, treatment) as a medical entity.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
5 - moderately positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
No, but it could be certified.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
The most advanced company using mobile thermography and AI image recognition to screen for medical conditions which also have a commercialised solution is Niramai, India. However, they are focused on breast cancer, similar to HT Bioimaging from Israel. Might-be competitors are researchers from Tel Aviv University, Israel who have completed small-scale trials using mice and published papers on remote thermal imaging AI. Our main advantage and a barrier for competition market entry will be the unique dataset of PAD thermal images, annotated to angiography that we will collect and process.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional, patient, insurance company.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Minimum Viable Product.

How long has Your startup been operating?
For more than one to two years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
6 - 15 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
$500,000 - $1 million.

What are Your sources of financing?
The founder's own funds (bootstrapping), accelerators.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
No.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Acquiring capital.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
We are not present, but we are planning to be.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States, Near East.

Ligence

Limited liability company.

www.ligence.io
+37064550126
d.matuliauskas@ligence.io

Ligence
MEDICAL AI SOLUTIONS

Information about the solution

What is Your product / service?
Ligence Heart - platform for automated analysis and reporting of 2D transthoracic echocardiography studies.

In which medical area do You operate?
Cardiology.

What sector does Your solution operate in?
Standalone IT application.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
3 - moderately negative impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Yes.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
Greater amount of automated measurements, first in Europe class IIa device for diagnostics of echocardiography studies, user-oriented UI and UX, ability to integrate with PACS/HIS.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Commercialization stage - we have the first paying customers.

How long has Your startup been operating?
For more than one to two years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
6 - 15 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Less than $500,000.

What are Your sources of financing?
Grants from national funds, private investors.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Revenue.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
Registered income from a foreign market.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States, Canada.

Medevio

Limited liability company.

www.medevio.cz

petr.bartos@medevio.cz

MEDEVIO

Information about the solution

What is Your product / service?
Medevio is a digital platform that connects patients with their providers of care and enables digital-first approach to healthcare.

In which medical area do You operate?
Cardiology, pulmonology, neurology, radiology, orthopedics, diabetology, oncology, pediatrics, family medicine, psychiatry, gynecology.

What sector does Your solution operate in?
Telemedicine, wearables - not medical devices, internet platform (marketplace), medical data, education.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
7 - significantly positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Not applicable.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
Patient-centric approach.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
Treatment entity, a doctor or other healthcare professional, patient, corporation, insurance company.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Commercialization stage - we have the first paying customers.

How long has Your startup been operating?
For more than one to two years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
6 - 15 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
$500,000 - $1 million.

What are Your sources of financing?
Private investors.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Number of users.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
We are not present, but we are planning to be.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union.

NAOMI mental wellness

Limited liability company.

www.naomi.health

info@naomi.health

NAOMI

Information about the solution

What is Your product / service?
Mental health app - NAOMI.

In which medical area do You operate?
Mental health.

What sector does Your solution operate in?
Standalone IT application.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
7 - significantly positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
No, but it could be certified.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
We see that there is a big need in the market and acceptance from the target user group to use digital solutions to treat their mental health problems. CBT (cognitive behavioral therapies) do work and are the go-to method to be used in digital apps for mental health related issues. NAOMI uses the CBT approach and has developed a solution for a wide variety of topics to cater to different types of users. We also offer access to real physical psychologist for people that will require further help. We see that the main approach for our competitors was the chatbot due to its simplicity in design and development. The chatbots currently present in the market are not high-end in their NLP recognition and flow design, because this is a big technical challenge and can not be solved completely.
This is way we see the opportunity in the market to create a solution that will use a different approach to CBT, focusing not only on conversation, questions and answer with NLP - but most importantly integrated visual graphical interaction, visual mini games that can help You with mental issues that we see will be more interesting to our users, less annoying and unique in the market. We don't see any type of solution that offers this type of interactive visually satisfying and gamified approach to mental self help.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional, patient, corporation, insurance company.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Commercialization stage - we have the first paying customers.

How long has Your startup been operating?
For more than one to two years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
1- 5 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Less than $500,000.

What are Your sources of financing?
Domestic VC, organic growth (financing from revenues), incubation programs, accelerators.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Revenue.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
Signed letters of intent.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States, Australia and Oceania.

Oscar Senior

Limited liability company.

www.oscarsenior.com
+420 603 186 554
tomas@oscarsenior.com

Information about the solution

What is Your product / service?
Oscar Enterprise.

In which medical area do You operate?
Geriatrics, senior care.

What sector does Your solution operate in?
Telemedicine, medical devices, wearables - not medical devices, standalone IT application.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
5 - moderately positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Not applicable.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
Device-agnostic, customizable, open API.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional, corporation, public administration, care organizations.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Growth (expansion).

How long has Your startup been operating?
For more than 2 to 5 years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
6 - 15 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
$500,000 - $1 million.

What are Your sources of financing?
Private investors.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Revenue.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
Most of the revenues come from abroad.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States, Canada.

Powerful Medical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.powerfulmedical.com

sales@powerfulmedical.com.

POWERFUL MEDICAL

Information about the solution

What is Your product / service?
PMcardio is a Class IIb AI-powered medical device harnessing knowledge from millions of previous cases to train medical professionals in ECG interpretation, patient management and treatment options. Our algorithms can reliably detect 45 different diagnost.

In which medical area do You operate?
Cardiology.

What sector does Your solution operate in?
Medical devices, standalone IT application, AI / machine learning.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
5 - moderately positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Yes.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
The only multimodality solution combining advanced standard 12-Lead ECG diagnostic machine learning algorithms trained on millions of previous cases with personalised treatment plans adhering to the most recent clinical practice guidelines, PMcardio is a Class IIb medical device under the new EU MDR. It harnesses knowledge from millions of previous cases to train medical professionals in ECG interpretation, patient management and treatment options. Our algorithms can reliably detect over 45 different diagnostic classes, reducing misdiagnoses, and ensuring adequate treatment, thus saving both human lives and resources.
PMcardio allows physicians and other healthcare workers to scan paper or screen-based ECG recordings. The scans are then digitized and automatically evaluated by the application, which rapidly provides a diagnosis and an in-depth interpretation of the ECG. The user then fills out symptom-based questions, and the clinical assistant generates personalized, disease-specific management recommendations and suggests further diagnostic steps or treatments. PMcardio then enables physicians to get second opinions and share digital reports with their colleagues in a way compliant to all GDPR and patient privacy regulations. Finally, PMcardio enables users to export the digitised ECG in a widely-compatible format and insert it into digital patient report cards. Compared to other companies or products from competitors, PMcardio is easily accessible on any smartphone device with a camera. Healthcare providers don't need to buy new hardware to use our platform, thus significantly reducing costs.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Commercialization stage - we have the first paying customers.

How long has Your startup been operating?
For more than 2 to 5 years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
26 - 50 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Over $2 million - $5 million.

What are Your sources of financing?
The founder's own funds (bootstrapping), private investors, domestic VC, foreign VC, organic growth (financing from revenues).

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Revenue.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
Registered income from a foreign market.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States, Near East.

Qure.ai

Joint-stock company.

https://qure.ai

+91 9650740843

mohammed.yahya@qure.ai.

qure.ai

Information about the solution

What is Your product / service?
AI based automated image analysis software for various modalities as below: 1. Chest Xrays / 2. Chest CT scans / 3. Brain CT scans
Further, patient workflow management tools for lung cancer pathways, stroke management and population screening programs.

In which medical area do You operate?
Neurology, radiology, oncology.

What sector does Your solution operate in?
AI / machine learning.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
7 - significantly positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Yes.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?

1. Accuracy of algorithms - Qure's AI algorithms have the largest training dataset with adequate representation from different population samples across the world.
2. Clinical validation - Qure's products are clinically validated in 26 countries across the globe thereby making them appropriate for clinical use.
3. Regulatory compliance - With extensive set of CE & FDA certifications, Qure is cleared for regulatory use in 62 countries.
4. Widely commercialised AI - Extensive use by various types of healthcare providers including hospitals, diagnostic centres, teleradiology companies, and public health organisations.
5. Seamless integration - Ability to deploy both in on-premise servers and cloud servers. Quick, agile deployment methodologies with easy integration in existing workflows (PACS, HIS or Modality devices).
6. Engineering-at-scale - Ability to deploy in complex workflow environments and process large scan volumes without compromising on turn around time.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
Treatment entity, a doctor or other healthcare professional, public administration, insurance company.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Growth (expansion).

How long has Your startup been operating?
For more than 5 to 10 years.

Team

How many team members do you currently engage in a startup on a more than half-time basis?
More than 50 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Over $20 million.

What are Your sources of financing?
Grants from national funds, grants from european funds, private investors, foreign VC, organic growth (financing from revenues).

Are You currently looking for funding?
No.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Number of users.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
Most of the revenues come from abroad.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, East Asia, Africa.

Silver technologies

Limited liability company.

www.silvermonitor.care

silver monitor

Information about the solution

What is Your product / service?
Silver monitor smartwatches, wristbands and web application for senior healthcare and safety monitoring.

In which medical area do You operate?
Family medicine, gerontology.

What sector does Your solution operate in?
Telemedicine, wearables - not medical devices, AI / machine learning, patient recovery, monitoring.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
6 - positive impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Yes.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
The smartwatch user interface provides multiple advantages when compared with other competitive products:

1) Simplicity: Our product is simple robust and easy to use. There are no cables, tape, or calibration required. It has a large display screen and only one main button. It's very comfortable to wear and it non-invasive collects real-time data 0/24.
2) Scalability: It is a combination of wrist-worn, precise sensors in one single platform. The platform is expandable and new parameters will soon be added. Thus covering more measurements.
3) Portability: The majority of functions are set on the screen and all sensors are placed in a way that fits the size of an average watch without being too bulky.
4) Pricing: Our device is available at more favorable price than our competitors.

Silver monitor web application, allows remote monitoring of a wide array of sensed data in real-time. It provides a tightly integrated system for seamless data and voice interaction between the elderly, care-givers, and healthcare professionals.

Our software platform provides a flexible dashboard solution, which delivers web-based insights and biometric data. Configurable for easy access from anywhere. With a built-in prioritization mechanism that displays a quick overview of who needs attention and intervention. Our system consists of data collection, analytics, storage in the cloud, data processing, and security. We apply proprietary algorithms to deliver actionable insights based on personalized, predictive health models.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional, patient, insurance company.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Minimum Viable Product.

How long has Your startup been operating?
For more than one to two years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
1- 5 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Less than $500,000.

What are Your sources of financing?
The founder's own funds (bootstrapping), grants from national funds, grants from european funds.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Acquiring capital.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
We are not present, but we are planning to be.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union.

VILIMED

Limited liability company.

www.vilimed.com
+370 646 22334
info@vilimed.com

vilimed

VILIM ball

Information about the solution

What is Your product / service?
VILIM ball - therapeutic device for tremor reduction.

In which medical area do You operate?
Neurology.

What sector does Your solution operate in?
Telemedicine, medical devices, AI / machine learning, rehabilitation.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
1 - significantly negative impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Yes.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
We provide noninvasive sife-effects free solution, which therapy duration is significantly shorter in comparison with Cala trio. Steadiwear and Tremelo devices has to be worn all the time and VILIM ball provides tremor improvement for up to 4 hours after only 10 minutes of therapy.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
Treatment entity, patient.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Growth (expansion).

How long has Your startup been operating?
For more than 2 to 5 years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
6 - 15 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Less than $500,000.

What are Your sources of financing?
The founder's own funds (bootstrapping), grants from national funds, private investors, organic growth (financing from revenues), accelerators.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Revenue.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
Most of the revenues come from abroad.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States, East Asia.

VoxiKids

Limited liability company.

voxikids.com
+40720187616
ana.onica@voxikids.com

Information about the solution

What is Your product / service?
VoxiKids & VoxiClinic.

In which medical area do You operate?
Speech Pathology, speech therapy.

What sector does Your solution operate in?
Telemedicine, providing health services (prophylaxis, diagnostics, treatment) as a medical entity, education.

Describe the impact of Covid-19 on Your business.
4 – no impact.

Does the product / service have a CE certificate?
Not applicable.

What distinguishes You from the competition? What are You significantly better at than other similar or currently used solutions on the market?
We are a one stop solution for speech therapists, offering them a digital office with content that can be adapted for specific needs of the client. Moreover, through the mobile app VoxiKids - we help children exercise their speech, improve cognition and vocabulary from the confort of their home, between therapy sessions. In this way we are able to accelerate their recovery time.

Have You already developed a business model?
Yes.

Who is the target user of the product / service?
A doctor or other healthcare professional, patient.

Information about the organization

Indicate the current stage of development.
Commercialization stage - we have the first paying customers.

How long has Your startup been operating?
For more than one to two years.

Team

How many team members do You currently engage in a startup on a more than half-time basis?
6 - 15 people.

Finance

What is the current funding level for Your startup?
Less than $500,000.

What are Your sources of financing?
Private investors, domestic VC, foreign VC.

Are You currently looking for funding?
Yes.

In this or last year (2021), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?
Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?
Revenue.

Foreign Expansion

Are You currently commercially present on foreign markets?
We are present on internationals markets too, but no substantial revenue yet, because we launched international this year.

Which countries / regions are important to Your business success?
European Union, United States.

Autorzy Raportu

Karolina Kornowska – Project Manager Polskiej Federacji Szpitali, Koalicji AI w Zdrowiu oraz zespołu Młodych Menedżerów Medycyny. Działa w zespole ekspertów wZdrowiu. Koordynatorka międzynarodowych konferencji cyklicznych: „AI w zdrowiu" oraz „RODO & Cyberbezpieczeństwo w zdrowiu". Podczas letnich praktyk w Kancelarii DZP działała w zespole Life Sciences, pracującym nad Kodeksem Branżowym RODO dla ochrony zdrowia. Współpracowała przy tworzeniu podcastu „Zdrowie w rozmowie, czyli o nowych technologiach medycznych" oraz Przeglądu „AI to nie Sci-Fi", zawierającym przykłady udanych wdrożeń rozwiązań opartych o AI w polskim sektorze medycznym. Doświadczenie zdobywa pracując również w Okręgowym Sądzie Lekarskim Wielkopolskiej Izby Lekarskiej. Uczestniczy w pracach nad Białą Księgą AI w Praktyce Klinicznej.

Ligia Kornowska – Lekarz, Dyrektor Zarządzająca Polskiej Federacji Szpitali, organizacji zrzeszającej największą liczbę szpitali w Polsce. Propagatorka AI w medycynie, Liderka Koalicji AI w zdrowiu, a także GRAI ds. zdrowia przy Kancelarii Prezesa Rady Ministrów. 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, 2020 i 2021. Była CEO/Dyrektor kilku startupów medycznych. Prelegentka i moderator licznych konferencji sektora ochrony zdrowia o zasięgu krajowym i międzynarodowym. Współinicjatorka Kodeksu Branżowego RODO w Ochronie Zdrowia, odpowiedzialna za współpracę ze stroną publiczną i interesariuszami sektora.

Jakub Witczak – student IV roku prawa, zdobywał doświadczenie, pracując w kancelarii komorniczej oraz radcowskiej, obecnie w Aspiratio Consulting zajmuje się bieżącą obsługą prawną podmiotów branżowych. Działał w Europejskim Stowarzyszeniu Studentów Prawa ELSA. Swoje interdyscyplinarne zainteresowania rozwijał uczestnicząc w konkursach podatkowych (Eye on Tax), procesowych (Tax Litigation Tournament), a także zdobywając certyfikaty min. z zarządzania projektami (AgilePM Foundation Certificate), czy kompetencji cyfrowych. Zaangażowany w projekty medyczne, takie jak międzynarodowa Konferencja „AI w zdrowiu" oraz międzynarodowa Konferencja „RODO w zdrowiu", które są konferencjami cyklicznymi. Laureat „Study Research", w ramach którego realizuje prace badawcze na temat „Prawne i etyczne aspekty wykorzystywania sztucznej inteligencji w sektorze ochrony zdrowia". Zajmuje się także tworzeniem stron internetowych, ich designem oraz marketingiem.

Anna Krawczyk – studentka Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Członkini Młodych Menedżerowów Medycyny przy Polskiej Federacji Szpitali. Działa na rzecz Edukacji Medycznej w Polsce i na świecie. Europejski Koordynator ds. Edukacji Medycznej w największej na świecie organizacji zrzeszającej ponad 1,3 miliona studentów medycyny ze 129 krajów - International Federation of Medical Students Associations (IFMSA). Współzałożycielka platformy do nauki examine.pl. Prezes-elekt Studenckiego Towarzystwa Naukowego Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego. Koordynatorka Teatru Magicznego WUM działającego pod patronatem Fundacji Ronalda McDonalda.

Lek. Konrad Kosiński – lekarz, absolwent Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego, uczestnik licznych staży w klinikach uniwersyteckich m.in. w Niemczech, Austrii, Szwajcarii i Maroko. 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 tematyką zarządzania podmiotami leczniczymi, wdrażania oraz rozwoju rozwiązań z zakresu AI w ochronie zdrowia i opieką koordynowaną pacjentów.
Obecnie lekarz rezydent okulistyki w Universitätsklinikum St. Pölten w Austrii.

Aleksandra Szczerbak – Uczennica International Baccalaureate w I SLO z Oddziałami Międzynarodowymi im. Jam Saheba Digvijay Sinhji w Warszawie (2019-2023). Realizowała Personal Project: "Artificial Intelligence in medicine". Udzielała wsparcia organizacyjnego przy tworzeniu II oraz III edycji Raportu „Top Disruptors in Healthcare".

Wsparcie merytoryczne: **Jarosław J. Fedorowski**

Wydawca:

W ZDROWIU

+48 609 908 877

karolina.kornowska@wzdrowiu.com