



Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych
startupów medycznych
w Polsce i w regionie CEE
2023



Twórcy i Partnerzy Raportu

Twórcy Raportu



WZDROWIU



Partnerzy główni



Partner wspierający



Patronaty honorowe



Współfinansowanie



Twórcy i Partnerzy Raportu

Patronaty



Patronaty medialne



Spis treści



O Raporcie	5	Holo4Med	56	Spectrum	87
Polska Federacja Szpitali	6	Home Lab	57	StethoMe	87
International Hospital Federation	7	Hyggio	57	Superwnuk	88
Centrum e-Zdrowia	8	IC Solutions	58	TakesCare	88
AstraZeneca	9	iFightDepression®	58	Talkie.ai	89
Google for Startups	10	IMAGENE.ME	59	Techmo	89
PZU Zdrowie	11	Infermedica	59	telDoc	90
Dlaczego powstał		Intellin	60	Terappo	90
TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE	12	Intelliseq	60	TheLion.ai	91
Wybrane statystyki	14	IQ Dental System	61	Tixon Care	91
		KRN Labs	62	UES	92
Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce		LabAir	62	uPacjenta	92
		LabPlus	63	upmedic	93
Acclimed	33	Mastectomic	63	vBionic	93
Aether Biomedical	33	MedApp	64	Vendozi	94
AI4LUS	34	Medcases	64	VISUAL TECH-LAB	94
AI4SKIN	34	Medical Inventi	65	Vivid Mind	95
AIDIFY	35	medICE	66	WARMIE	95
Aidmed	35	Medidesk	66	Wizlink® (First Byte)	96
ALLIS Breast Cancer	36	Medinice	67	Zbadani.pl	96
Prediction Technology	36	MEDIPRINTIC	67		
AIMPLANT	36	MedLearn	68	Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w regionie CEE	
Airflo	37	Medmetrix	68		
AllBright Health	37	MedShare Platform	69	Artificial Intelligence Expert	98
Aurero	38	MedSI	69	Carebot	98
BioCam	38	Medu	70	CheckEye	99
BioMinds Healthcare	39	Meduce	70	DeHealth	99
BIOTTS	39	MIM Solutions	71	DreamApp	100
BrainScan	40	Mindgram	71	Elomia Health	100
BrainTech	40	MX Labs	72	Esper Bionic	101
Braster	41	My AlzCare	72	Heymedica	101
Calmsie	41	Nano-implant	73	Kogito	102
CancerCenterAI	42	NaturalAntibody	73	Lightly Technologies	102
Clebre	42	Neolnsight	74	BoostLens	103
Data Lake	43	Neurality	74	by MedHydrogel	103
DC Software	43	Nivalit	75	Migrevention	103
Diagendo	44	OASIS Diagnostics	75	Mild Blue	104
Diagu	44	oncovaccines	76	NAOMI	104
DigitalSzpital	45	Owl lot	76	mental wellness	104
DoctorPlace	45	PalsyVue	77	Pleso Therapy	105
DokDok	46	PelviFly	77	Rayscape	105
dr Poket	46	PHIN consulting	78	Respiray	106
Dyzurapp	47	play.air	78	Solve.Care	106
eGabinet	47	Pogaduszki	79	SOS Infocard	107
Empatyzer	48	POLTISS	79	Turbine	107
Ensigno	48	PredictWatch	80	versibionics.com	108
E-Trust	49	ProfilaktykaFirst	80	Vilimed	108
Evispine	50	Prokinetic System	81	Virtual Lab	109
Farada Group	50	Prosoma	81	VisionCraft	109
Feyenally	51	Proteo	82	VoxiKids	110
FindAir	51	Reon	82	VR LIFE	110
Good Sleeper	52	RSQ Technologies	83		
Hashiona	52	Rytme	83	Autorzy Raportu	111
Health Explorer	53	Savent Health	84		
HearMe	53	(BloodLab)	84		
Helfio	54	SDS Optic	84		
Hemolens Diagnostics	54	SiDLY Healthcare	85		
HigoSense	55	Smarter Diagnostics	85		
Holi Health	55	SmartHEAL	86		
		Sophia Health	86		

O Raporcie

Szanowni Państwo, Drodzy Czytelnicy,

mamy przyjemność już po raz czwarty oddać w Wasze ręce Raport „Top Disruptors in Healthcare”. Ta coroczna publikacja stała się fundamentem prezentacji niesamowitych innowacji w dziedzinie startupów medycznych w Polsce i regionie CEE.

Przeglądając się podróży, która doprowadziła nas do tego momentu, z niezwykłą radością zauważamy ogromny wzrost i wpływ Raportu na branżę, a także z przyjemnością śledzimy rozwój startupów medycznych, szczególnie tych, które corocznie pojawiają się na łamach tej publikacji. Obserwujemy ten rynek od czterech lat, gdy w pierwszej edycji wzięły udział 74 polskie startupy medyczne, w drugiej pojawiło się ich 115, w trzeciej 144 polskich i 14 zagranicznych, zaś w tym roku osiągnęliśmy wynik łącznie 151 startupów, w tym 125 z Polski i 26 z regionu CEE.

Wśród korzyści wymienianych przez startupy są między innymi PR i marketing (35%), poszerzenie wiedzy o rynku startupów (30%), czy kontakt z partnerem - prawie połowa startupów zadeklarowała, że nawiązała dzięki Raportowi kontakt z przynajmniej jednym partnerem biznesowym.

Raport nie tylko prezentuje informacje o startupach, ale również dostarcza cenne spojrzenie na dynamiczny rynek startupów medycznych. To jak wniknięcie do laboratorium, gdzie eksperymentuje się z nowymi technologiami i rozwiązaniami. Dzięki temu, inwestorzy, podmioty medyczne i inni zainteresowani mają dostęp do aktualnych danych, które pomagają w podejmowaniu świadomych decyzji inwestycyjnych i biznesowych.

Główny cel Raportu pozostaje bez zmian - jest nim ułatwienie współpracy pomiędzy startupami a różnymi interesariuszami. Stanowi on katalizator dla wartościowych partnerstw i tworzy środowisko, w którym pomysły mogą zakwitnąć i mieć rzeczywisty wpływ na sektor ochrony zdrowia. Mamy nadzieję, że Raport pomoże w nawiązaniu więzi, łącząc innowacyjne startupy z tymi, którzy poszukują przełomowych rozwiązań, aby kształtować przyszłość opieki zdrowotnej.

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 i PZU Zdrowie oraz partnera wspierającego - Kancelarii DZP. Nasi niezwykli partnerzy towarzyszą nam już od czterech lat w tworzeniu Raportu, i wspieraniu rynku startupowego.

Ogromne podziękowania należą się także startupom, które nawiązały współpracę z naszym zespołem – bez Was Raport „Top Disruptors in Healthcare” by nie powstał. Raport wyróżnia się jako wyjątkowa publikacja, która łączy startupy w silną społeczność innowatorów. Przekraczając granice tradycyjnych katalogów, tworzy platformę sprzyjającą współpracy, wymianie wiedzy i nawiązywaniu partnerstw biznesowych. To właśnie ta społeczność tworzy fundament dla innowacyjności i postępu w dziedzinie medycyny.

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 Disruptors in Healthcare”.

Mamy nadzieję, że niniejszy Raport będzie stanowił kluczowy element dla lepszego zrozumienia dynamicznego świata startupów medycznych w Polsce i w regionie CEE. Jego treść kryje w sobie niezwykle możliwości odkrywania niesamowitych innowacyjnych rozwiązań, które odmieniają nasz sposób myślenia. Pragniemy tym samym rozpalic iskrę zainteresowania w społeczeństwie i podnieść poziom wiedzy dotyczącej tych rewolucyjnych rozwiązań, które już teraz stały się integralną częścią naszej codzienności.

Życzymy przyjemnej lektury!



Karolina Kornowska

Koordynatorka Raportu „Top Disruptors in Healthcare”
Project Manager Polskiej Federacji Szpitali,
Koalicji AI w zdrowiu oraz zespołu wZdrowiu



Ligia Kornowska

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

"Health care is the engine of innovation" this message has been verified by the COVID-19 pandemic - thanks to innovative medical procedures we have recently been able to save many lives. The key role of various innovative tools to combat threats to human health should also be emphasized, such as artificial intelligence algorithms, mathematical modeling, telemedicine systems, digital and communication solutions, large data analysis or digitized strategic management centers.

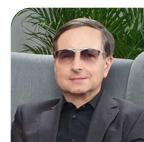
Our sector of the economy, and in particular the hospital sector, can boast of numerous modern solutions, both technical and organizational. It is medical and health sciences combined with advanced technologies and effective management that are a real mine of innovation. The inspiration and locomotive of progress in the health care sector are projects commonly known as startups, which in Polish language can be referred to as the so-called. young businesses. Among young businesses, there are projects from typically medical disciplines, but above all - interdisciplinary projects that combine organizational, management and technological solutions with diagnostic, therapeutic or prognostic procedures using information technology.

Poland is one of the leaders of the Central European region in the field of medical startups, thanks to dynamic economic growth, high demand for new projects, an ambitious and well-educated society, as well as fruitful international cooperation. Our country owes its leading position in particular to the impressive activity of people, who can be safely called innovation leaders and pioneers of progress in health care. This small group, which creates supportive networking networks, also using modern communication channels, not only implements young business projects itself, but also initiates, helps and promotes other startups, creating an ecosystem of young medical business on a national and international scale.

The report on Poland's medical startups has been prepared by such a group of leaders from the Young Medical Managers (MMM) team powered by the Polish Hospital Federation (PFSz). This amazing group has been led by Ligia Kornowska, a medical doctor and healthcare executive, winner of the Forbes 25under25 list, Forbes 30under30 list, leader of the AI in health and at the same time the managing and innovation director of the PFSz. Our team brings together dynamic people who, despite their young age, have both professional education (medicine, management, marketing, IT, law, etc.), practical knowledge and experience in implementing bold projects that meet the definition of a startup. Most importantly, it is a group that does not lack ideas, courage and motivation, and which is on the contrary to the concept of hopelessness, entitlement, or the unjustified professional burnout. The report on Poland's medical startups has been created on the initiative of the leaders of our Young Managers team. It is worth reading about them at the very end of the Report.

The Top Disruptors in Healthcare report is the fourth, comprehensive and extensive study of the subject after the previous editions of the report enjoyed great interest.

The current issue of the Report contains a description of 151 extremely interesting young medical businesses from Poland (125) and from the CEE area (26), which are presented for the purpose of information, investment, networking, marketing, popularization, education, etc., aiming at promoting and supporting Polish healthcare sector startups on the national and international forum. I would like to add that cooperation with the team, and especially with its leaders has been a source of personal satisfaction for me. The patronage for the team and the support of young innovators in the health care sector bear further fruit, this time in the form of the fourth, international Report on CEE medical startups that I strongly encourage you to read. Personally, I am glad that I have been able contribute to the creation of this publication, so crucial for our health care. I would like to strongly encourage everyone interested in healthcare innovations to read the Report.



Jarosław J. Fedorowski

Univ. Professor, MD, PhD, MBA, FACP, FESC

President, Polish Hospital Federation (PFSz). Council Member, Employers of Poland. Governor and member of the President's Committee, European Hospital Federation and Healthcare HOPE. Governing Council Member, International Hospital Federation IHF.



Centrum e-Zdrowia

W nowoczesnych społeczeństwach technologie są kluczowym sposobem na rozwiązanie globalnych problemów, w tym dotyczących zdrowia. Za 30 lat, 40 proc. Polaków będzie w wieku 60+. Dla systemu ochrony zdrowia oznacza to większe wyzwania, także finansowe. Dlatego musimy szukać rozwiązań poprawiających jego efektywność, a takie potencjał kryje e-zdrowie, które może przynieść rewolucję w dziedzinie opieki zdrowotnej.

Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii, mamy szansę stworzyć system, który jest przewidujący, spersonalizowany, wyprzedzający oraz angażujący. E-zdrowie otwiera przed nami możliwość zapewnienia pacjentom kompleksowej opieki oraz wsparcia pracy personelu medycznego.

Przyszłość e-zdrowia to sztuczna inteligencja i analiza Big Data. Centrum e-Zdrowia pracuje nad wykorzystaniem obu narzędzi do budowy systemu wsparcia decyzji lekarskich. W systemie e-zdrowie (P1) chcemy stworzyć moduł, który będzie przetwarzał dane pacjentów ze zdarzeń medycznych i elektronicznej dokumentacji medycznej raportowanych już do P1, ankiet dotyczących trybu życia, które pacjent będzie mógł wypełnić na Internetowym Koncju Pacjenta oraz różnych aplikacji zdrowotnych i lifestylowych czy zdalnych urzędów. Po przetworzeniu danych z tych trzech źródeł, będziemy mogli odpowiedzieć pacjentowi, jak np. zmodyfikować styl życia oraz wskazać obszary, w których warto skorzystać z badania profilaktycznego. Taki raport otrzyma także lekarz POZ. Dzięki temu zyska on narzędzie pozwalające na bieżąco analizować stan zdrowia swoich pacjentów i już na wczesnym etapie wyłapywać zagrożenia.

W tej chwili skupiamy się na budowaniu środowiska informacyjnego dla pacjenta i lekarza. Naszym zadaniem jest również przyzwyczajanie i edukacja społeczeństwa w zakresie umiejętnego korzystania z posiadanych już rozwiązań i informacji, a następnie agregacja i wsparcie rozwiązań AI. Im bardziej zaawansowane będą usługi e-zdrowia, tym większa będzie między nimi synergia. Lepsza też będzie diagnostyka i leczenie, a przecież o to w e-zdrowiu chodzi.

Jako Centrum e-Zdrowia, wspieramy takie inicjatywy, jak Raport „Top Disruptors in Healthcare”, dostrzegając potencjał polskich startupów w sektorze ochrony zdrowia i rolę, jaką mogą odegrać w rozwoju e-zdrowia.



Paweł Kikosicki
Dyrektor Centrum e-Zdrowia

Żyjemy w czasach przyspieszającego postępu technologicznego. Nowe wizje, pomysły, urządzenia, branże i gałęzie nowoczesnego przemysłu, a nawet całkowicie nowe doktryny naukowe powstają nieustannie. Widzimy to przede wszystkim obserwując rosnący potencjał sztucznej inteligencji, która od kilku lat dominuje w debacie publicznej.

Mamy to szczęście, że rozwój technologiczny i postęp medycyny zazwyczaj idą ze sobą w parze. Nowoczesne technologie umożliwiają nam już nie tylko opracowywanie nowych substancji leczniczych. Nowatorskie gałęzie IT, takie jak sztuczna inteligencja, rewolucjonizują przede wszystkim diagnostykę. Machine learning i deep learning oraz dostęp do dużych mocy obliczeniowych umożliwiają tworzenie narzędzi, które już dzisiaj odciążają personel medyczny i wspierają proces podejmowania decyzji. Czynności, które kiedyś zabierały godziny, teraz wymagają wyłącznie nadzoru, bo podstawową pracę wykonują algorytmy. Ewolucja naukowa dzieje się na naszych oczach. Nie pozostaje nam nic innego, jak za nią nadążyć.

W AstraZeneca stawiamy sobie ambitne cele: chcemy sprostać największym wyzwaniom współczesnej medycyny. Żyjemy w najlepszych czasach do tego, żeby przekraczać granice nauki, wykorzystywać możliwości najnowszych technologii i osiągać to, co jeszcze kilka lat temu wydawało się niemożliwe. Dzięki kolejnym osiągnięciom naukowym możemy zmieniać na lepsze leki, diagnostykę, a nawet reformować całe systemy ochrony zdrowia.

Startupy to fenomen nowoczesnych gospodarek XXI wieku. Systemy otwarte na współpracę ze startupami to systemy otwarte na innowację i niestandardowe myślenie. Równie motywujące dla rozwoju i innowacji są partnerstwa publiczno-prywatne, współpraca nauki i biznesu oraz wspieranie społeczności akademickiej. Z dumą możemy powiedzieć, że AstraZeneca promuje i włącza się we wszystkie wyżej wymienione formy aktywności i współpracy. Jesteśmy bardzo aktywni w działaniach mentoringowych, zarówno dla start-upów, jak i dla grup badawczych, a wraz z naszymi partnerami organizujemy liczne wydarzenia i aktywności edukacyjne.

Cieszymy się, że możemy być partnerem kolejnej Raportu „Top Disruptors in Healthcare”, który szczególną uwagę poświęca właśnie startupom i inicjatywom nastawionym na rozwój i nowoczesne technologie. Medycyna nie może pozwolić sobie na zastój i obojętność wobec postępu. Od tego, na ile sprawnie będziemy reagować na zmieniający się świat, zależy życie i zdrowie pacjentów.

Widzimy, że idziemy w dobrym kierunku. Polska ochrona zdrowia jest nieustannie cyfryzowana, a pacjenci i lekarze coraz więcej czynności mogą wykonywać z wykorzystaniem aplikacji i witryn internetowych. To tylko jeden z licznych aspektów technologicznej zmiany w zdrowiu, ale dla wielu osób jest on najlepiej widoczny. To ważne, że Raport „Top Disruptors in Healthcare” dostrzega także inicjatorów zmian w tym obszarze. Świat wokół nas nadal jest nieprzewidywalny i wygląda na to, że taki pozostanie. Dlatego tym bardziej medycyna musi stanowić stabilną, bezpieczną przystań i gwarancję dobrobytu dla milionów pacjentów i ich bliskich na całym świecie.



Karolina Tkaczuk

Dyrektor ds. współpracy akademickiej i innowacyjności
AstraZeneca Pharma Poland sp. z o. o.



Wiktor Janicki

Prezes zarządu
AstraZeneca Pharma Poland sp. z o. o.

Google for Startups

Sztuczna inteligencja (AI) oraz technologia systemów uczących się są bardzo przydatne i coraz częściej wykorzystywane. Mogą też ulepszyć niemal każdy aspekt działania branży opieki zdrowotnej. Współpraca branży medycznej i technologicznej jest niezwykle ważna, dzięki niej można bezpiecznie wprowadzać wszelkie innowacje oraz wspierać rozwój nowych rozwiązań technologicznych. Już teraz AI jest w stanie pomóc lekarzom we wczesnym wykrywaniu chorób lub przyspieszeniu rozwoju badań medycznych. Startupy wykorzystują uczenie maszynowe do poprawienia dostępu do opieki zdrowotnej lub do analizy wyników badań.

Google for Startups również wspiera startupy z branży healthcare. Aby lepiej pomagać firmom, które za pomocą AI tworzą produkty lub usługi poprawiające jakość opieki zdrowotnej i dobrostanu psychicznego, ogłosiliśmy uruchomienie "Google for Startups Growth Academy: AI for Health".

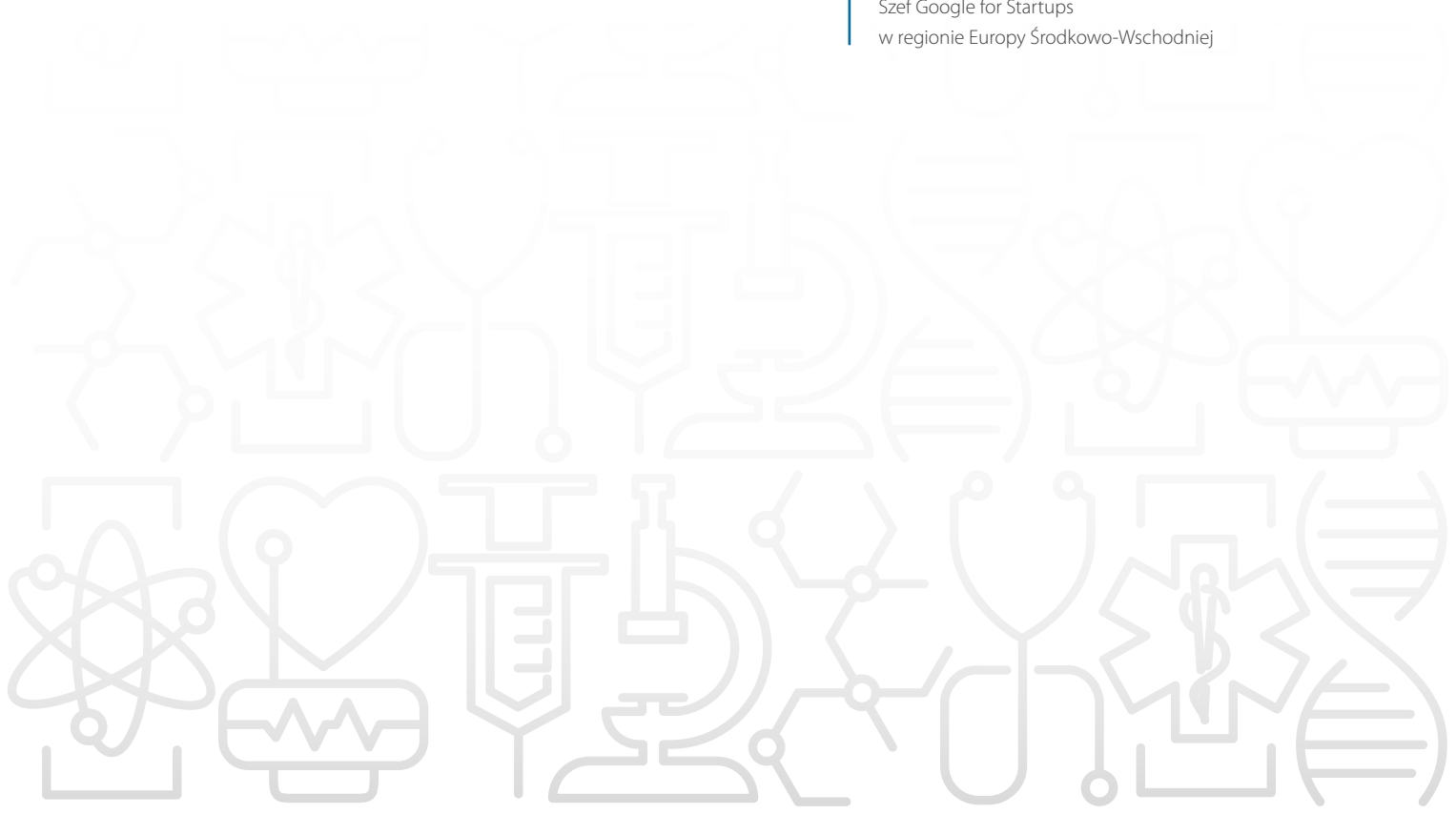
Ten bezpłatny, hybrydowy program dla firm z regionu Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki to nasza kolejna inicjatywa z serii Growth Academy, która pomaga startupom w łatwiejszym skalowaniu i wprowadzaniu innowacji. Tym razem skupiamy się na wykorzystaniu sztucznej inteligencji w branży medycznej i sektorze opieki zdrowotnej. Wybrane startupy wezmą udział w trzymiesięcznym programie mentoringowym i będą miały okazję blisko współpracować z ekspertami z Google Health, Verily, czy Fitbit.

Google for Startups



Michał Kramarz

Szef Google for Startups
w regionie Europy Środkowo-Wschodniej





Raport „Top Disruptors in Healthcare” na stałe wpisał się w krajobraz polskiego sektora medtech. PZU Zdrowie jako partner, kolejnej już, edycji raportu, wspiera działania Koalicji AI oraz Polskiej Federacji Szpitali na rzecz cyfryzacji systemu ochrony zdrowia oraz popularyzacji wiedzy o innowacjach w medycynie. Szczególnie istotne w tych dążeniach, jest podkreślanie znaczenia profesjonalnego personelu medycznego, wskazując na wspierającą rolę technologii, która ma usprawniać proces leczenia, a nie eliminować czy pomniejszać rolę lekarza.

W 2022 roku, pomimo niesprzyjających warunków makroekonomicznych i pogarszających się warunków finansowania nowych podmiotów, pozostały one aktywne na rynku technologii medycznych, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień dotyczących zdrowia psychicznego. PZU Zdrowie nawiązuje kontakty zarówno ze startupami, jak i dojrzałymi organizacjami, w poszukiwaniu nowej wartości dla pacjentów, lekarzy i podniesienia efektywności operacyjnej spółki. Obszary analiz obejmują m.in. wykorzystanie zaawansowanych systemów telemedycznych, sztucznej inteligencji, wirtualnej rzeczywistości, cyfrowych terapii.



Sztuczna inteligencja w diagnostyce kardiologicznej

Oprogramowanie Cardiomatics usprawniające diagnostykę kardiologiczną w ramach programu pilotażowego wspiera pracę lekarzy w warszawskich oraz gdańskich placówkach medycznych PZU Zdrowie. Rozwiązanie polskiej firmy Cardiomatics, oparte na sztucznej inteligencji, przyspiesza otrzymanie wyników badania i pomaga w efektywnej analizie i interpretacji EKG. To nowoczesne oprogramowanie działające w chmurze, służące do automatyzacji analizy sygnałów EKG. Jest to wyrób klasy medycznej CE IIa, funkcjonujący w oparciu o dokładne algorytmy sztucznej inteligencji, których skuteczność została potwierdzona m.in. w badaniach klinicznych.



Oprogramowanie do opisu dokumentacji medycznej

Na początku 2023 roku w PZU Zdrowie został wdrożony pilotaż narzędzia upmedic, czyli inteligentnego edytora tekstu, wykorzystywanego do tworzenia dokumentacji medycznej. Rozwiązanie wspiera lekarzy za pomocą strukturalnych szablonów i checklisty – każdy opis jest poprawny, sformatowany i czytelny zarówno dla lekarza, jak i pacjenta. Dodatkowo pomaga w rozpoznawaniu mowy – umożliwia tworzenie dokumentacji bez konieczności dotykania komputera, za pomocą dyktowania, które następnie przetwarzane jest na tekst pisany. Użytkownik może skorzystać również z inteligentnych podpowiedzi – baza słownictwa zawierająca 350 000 fraz przewiduje, która z nich najlepiej pasuje w danym kontekście, dbając przy tym o kodowanie ICD-10/ICD-9 porządkujące procedury związane z korzystaniem ze świadczeń zdrowotnych.



Zdalny podpis

Mając na uwadze działania proekologiczne i efektywność procesową, od 2022 roku PZU Zdrowie wykorzystuje podpis elektroniczny Autenti w obsłudze dokumentów wymienianych między PZU Zdrowie a placówkami partnerskimi za pomocą platformy. Rozwiązanie służy do zdalnego podpisywania dokumentów i umożliwia wyrobienie podpisów kwalifikowanych w ciągu kilkunastu minut. Poza usprawnianiem procesów wewnętrznych, dodatkową korzyścią z zastosowania rozwiązania jest ograniczenie zużywanego papieru.



Profilaktyka czerniaka

Grupa PZU współpracuje także z zagranicznymi startupami, czego przykładem jest program profilaktyki czerniaka za pomocą aplikacji Skin Vision. W 2022 roku został powołany do życia pilotaż, w ramach którego klienci ubezpieczyciela mogą skorzystać z aplikacji wykorzystującej algorytmy AI do wstępnej oceny zmian skórnych w kierunku ewentualnego wystąpienia czerniaka. Obecnie aplikacja jest udostępniona pracownikom oraz wybranym firmom, które posiadają ubezpieczenie grupowe.

Wsparcie sektora odbywa się także w formie patronatów, jakich PZU Zdrowie udziela inicjatywom nakierowanym na promowanie talentów w medycynie. Oprócz długofalowego partnerstwa z Koalicją AI, PZU Zdrowie współpracowało w minionym roku przy inicjatywach: „Mother and Startup Challenge” Instytutu Matki i Dziecka, „Dziecięcy Szpital Przyszłości” Fundacji K.I.D.S. oraz konkursach medycznych dla lekarzy „Supertalenty w medycynie” i „Złoty Skalpel”. PZU Zdrowie jest jednym z największych ogólnopolskich operatorów medycznych. Na naszą infrastrukturę medyczną składa się: 130 placówek własnych, w tym pracownie diagnostyki obrazowej, 2400 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. <https://zdrowie.pzu.pl/o-nas>



ZDROWIE



<https://www.linkedin.com/company/pzuzdrowie/mycompany/>



<https://www.facebook.com/pzuzdrowie>



https://www.instagram.com/pzu_zdrowie/

Dlaczego powstał TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE

Przegląd startupów medycznych w Polsce.



Punktem wyjścia do prac nad Raportem był wniosek wynikający nie tylko z doświadczeń autorów, ale głównie 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 uzyskanie odpowiedzi na tak podstawie pytania jak:

- jakie są nowe interesujące rozwiązania w sektorze medycznym i jaki jest ich poziom zaawansowania;
- kto i w jaki sposób może skorzystać z tych rozwiązań;
- jaki jest poziom dojrzałości startupów;
- jakie są potrzeby startupów i wyzwania przed nimi stojące;
- jak wypada dany startup na tle innych inicjatyw;
- gdzie i czy w ogóle dane rozwiązanie jest już wdrożone;
- jaki wpływ na dany startup miały sytuację wyjątkowe m.in. wojna na Ukrainie,

jest niezwykle trudne i czasochłonne. Mamy nadzieję, że Raport umożliwi dotarcie do innowacji pomagających budować innowacyjną przyszłość, 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 oraz europejskim rynku ochrony zdrowia, uzyskanie kluczowych informacji o tych podmiotach i przedstawienie tych informacji w ustrukturyzowany i spójny sposób potencjalnym odbiorcom, do których należą w szczególności:

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

Celem Raportu "Top Disruptors in Healthcare" jest również wsparcie startupów medycznych w zakresie finansowania. Autorzy Raportu zdają sobie sprawę, że jednym z największych wyzwań, z jakimi borykają się startupy, jest brak odpowiednich środków finansowych potrzebnych do rozwoju i skalowania swoich innowacyjnych rozwiązań medycznych. Poprzez dostarczenie rzetelnych informacji o startupach medycznych, ich modelach biznesowych, osiągnięciach i potencjale, Raport ma na celu zwrócenie uwagi potencjalnych inwestorów i instytucji otoczenia biznesu na obiecujące projekty w sektorze ochrony zdrowia. Dzięki temu, startupy mają większą szansę na pozyskanie potrzebnego wsparcia finansowego oraz strategicznego, które umożliwi im dalszy rozwój, badania, testowanie oraz wprowadzanie swoich innowacji na rynek.

Ponadto, Raport dostarcza informacji o aktualnych trendach i wyzwaniach związanych z funkcjonowaniem startupów medycznych. Daje on szereg korzyści dla wszystkich:

Dla inwestorów, którzy poszukują innowacyjnych projektów w dziedzinie ochrony zdrowia i chcą dokonać świadomych decyzji inwestycyjnych, może stanowić cenne źródło wiedzy.

Dla placówek medycznych, Raport daje możliwość lepszego zrozumienia i śledzenia nowych trendów i technologii w sektorze ochrony zdrowia. Dzięki temu, placówki medyczne mogą być na bieżąco z najnowszymi innowacjami i rozwiązaniami, które mogą wprowadzić do swojej praktyki klinicznej.

Dla pacjentów, Raport ma kluczowe znaczenie, ponieważ umożliwia im dostęp do informacji na temat nowych rozwiązań medycznych. Pacjenci mogą dowiedzieć się o innowacyjnych produktach, usługach i technologiach, które mogą przynieść korzyści ich zdrowiu i poprawić jakość życia. Raport pomaga pacjentom być świadomymi nowych możliwości leczenia, diagnozowania i monitorowania zdrowia.

Dla firm farmaceutycznych jest szansa na nawiązywanie partnerstw strategicznych z innowacyjnymi startupami, które mogą wzbogacić i uzupełnić ich portfolio produktów i usług.

Dla strony publicznej jest to szansa, aby lepiej zrozumieć specyfikę i potrzeby tego sektora oraz dostosować swoje działania i politykę do wspierania rozwoju startupów. Może to obejmować np. tworzenie korzystnych warunków dla innowacyjnych przedsięwzięć, udostępnianie środków finansowych czy tworzenie programów wspierających przedsiębiorczość w dziedzinie medycyny.

Dla osób wykonujących zawody medyczne Raport pozwala poszerzać swoją wiedzę i umiejętności, a także poprawiać jakość i skuteczność świadczonych usług medycznych. Zapewnia również możliwość zapoznania się z nowymi technologiami, narzędziami i metodami, które mogą być wykorzystane w codziennej praktyce medycznej.

Metodyka prac nad Raportem

Jakie startupy prezentujemy w Raporcie

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

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

Dlaczego powstał TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE

Przegląd startupów medycznych w Polsce.



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 organizacji** - 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.

Większość pytań i odpowiedzi widoczna jest tylko w rozszerzonej wersji Raportu przeznaczony dla Partnerów Raportu, oraz dostępnej za opłatą. Są to informacje dotyczące np. bezpośrednich danych kontaktowych, wrażliwych danych finansowych, modelu płatności, klientów końcowych oraz opatentowania rozwiązania. Osoby oraz podmioty zainteresowane nabyciem rozszerzonej wersji Raportu zapraszamy do kontaktu z Karoliną Kornowską: karolina.kornowska@wzdrowiu.com bądź do zakupu go na stronie Koalicji AI w Zdrowiu: www.aiwzdrowiu.pl

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 ponad 300 polskich oraz zagranicznych podmiotów. 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 samodzielnie wypełniły ankietę. W razie wątpliwości przy wypełnianiu ankiety, były one wyjaśniane na bieżąco po-

przez bezpośredni kontakt zespołu redakcyjnego z przedstawicielami startupu. Zebranie danych w ramach ankiet odbywało się pomiędzy lutym 2023 roku a majem 2023 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. 5 - liczba członków zespołu redakcyjnego (autorów)
- d. 125 - liczba polskich startupów, które wypełniły ankietę i znalazły się w Raporcie.
- e. 26 - liczba startupów z regionu CEE, które wypełniły ankietę i znalazły się w Raporcie.
- f. 17 - liczba patronatów przedstawicieli strony publicznej
- g. 4 - liczba partnerów komercyjnych - liderów współpracy ze startupami w Polsce
- h. 20 - liczba patronatów medialnych
- i. 31 - liczba pozostałych patronatów

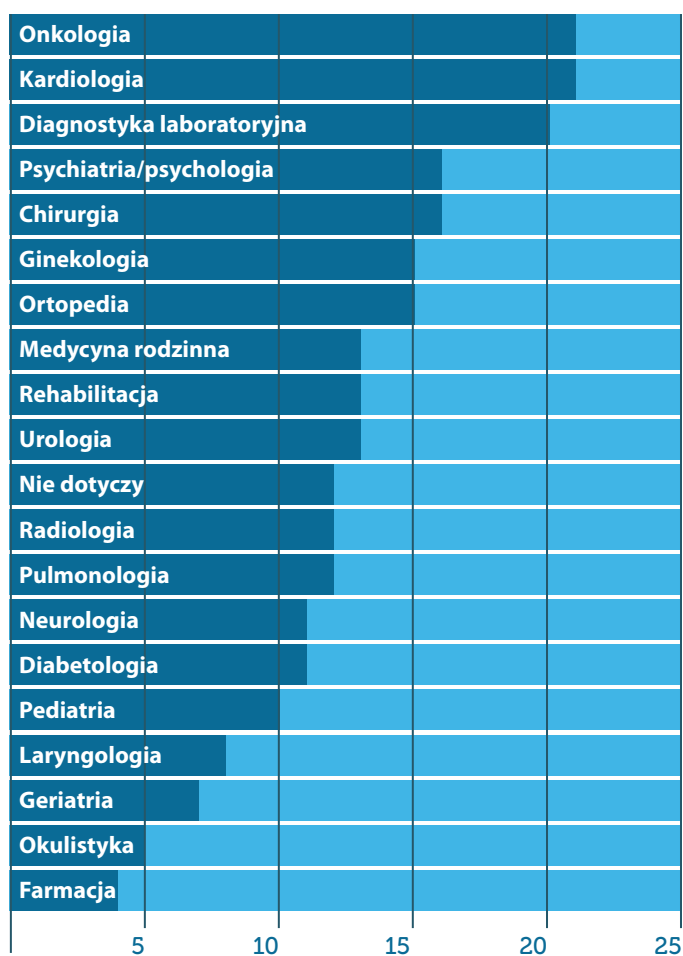
Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Badania statystyczne zostały opracowane na podstawie odpowiedzi 125 startupów medycznych w Polsce, zebranych metodą CAWI (ang. Computer-Assisted Web Interview – wspomagany komputerowo wywiad przy pomocy strony WWW) – technika zbierania informacji w ilościowych badaniach rynku i opinii publicznej, w której respondent jest proszony o wypełnienie ankiety w formie elektronicznej. Wyniki procentowe zostały zaokrąglone do liczby całkowitej.

W jakim obszarze medycznym działacie?¹



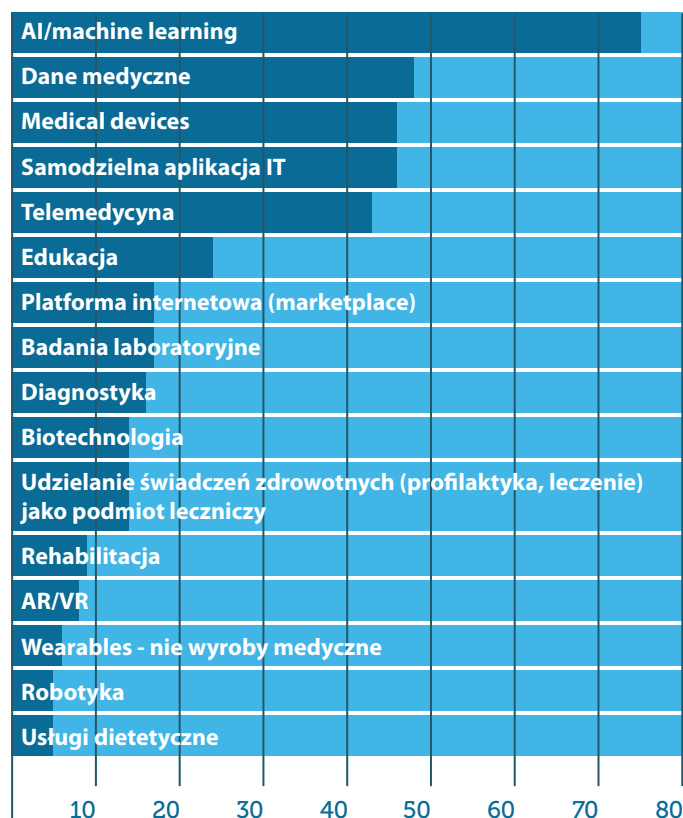
Obszary działania startupów medycznych są niezwykle różnorodne, ale wyniki raportu jednoznacznie wskazują, że onkologia (21 startupów, 17% badanych) oraz kardiologia (21 startupów, 17% badanych) cieszą się największym zainteresowaniem. Nie zmieniło się to od zeszłego roku, kiedy te dwie specjalizacje również były wskazywane przez największą liczbę startupów. Być może startupy widzą potencjał do wprowadzenia nowatorskich technologii i usprawnienia opieki nad pacjentami w tych dwóch obszarach, gdyż choroby nowotworowe i schorzenia sercowo-naczyniowe są jednymi z głównych przyczyn zgonów na świecie.

Na trzecim miejscu, najczęściej wybierana była diagnostyka laboratoryjna (20 startupów, 16% badanych). Nie zmieniło się także zainteresowanie psychiatrią / psychologią oraz chirurgią, które znalazły się ex aequo na czwartym miejscu (16 startupów, 13% badanych). Należy

1. W statystykach nie ujęto obszarów medycznych, które były wskazywane przez mniej niż 4 startupy.

jednak wskazać, że znaczna większość startupów nie ogranicza się tylko do jednego obszaru działania. Respondenci wskazywali, że obok swojej podstawowej specjalizacji rozwijają się także w innej, bądź kilku. To świadczy o elastyczności i dążeniu do kompleksowego podejścia do zdrowia. Startupy medyczne zdają sobie sprawę, że zdrowie pacjenta to nie tylko pojedyncze schorzenie czy objaw, ale kompleksowy system, który wymaga holistycznego podejścia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?²



Wzrost zainteresowania rozwiązaniami opartymi o sztuczną inteligencję i uczenie maszynowe w sektorze medycznym jest niezwykle dynamiczny i obserwowany w ostatnich latach. Aż 75 startupów (60% badanych) wskazało, że rozwija swoje rozwiązanie w sektorze sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego. Świadczy to prawdopodobnie o rosnącej świadomości i przekonaniu zarówno startupów, jak i społeczeństwa, że technologie AI mają potencjał rewolucjonizować opiekę zdrowotną. Jest to trend, którego rozwój już teraz obserwujemy przez ostatnie cztery lata – i będziemy obserwować również w przyszłości. Rozwiązania oparte o AI i ML stają się narzędziami wspomagającymi pracę lekarzy i pielęgniarek, umożliwiając szybszą diagnozę, personalizację leczenia oraz optymalizację procesów medycznych.

Dzięki analizie ogromnych ilości danych medycznych, systemy oparte o AI mogą wskazywać na potencjalne zagrożenia zdrowotne, przewidywać skutki terapii oraz wspomagać podejmowanie decyzji klinicznych. Nie dziwi zatem, że drugim najbardziej popularnym sektorem

2. W statystykach nie ujęto sektorów, które były wskazywane przez mniej niż 4 startupy.

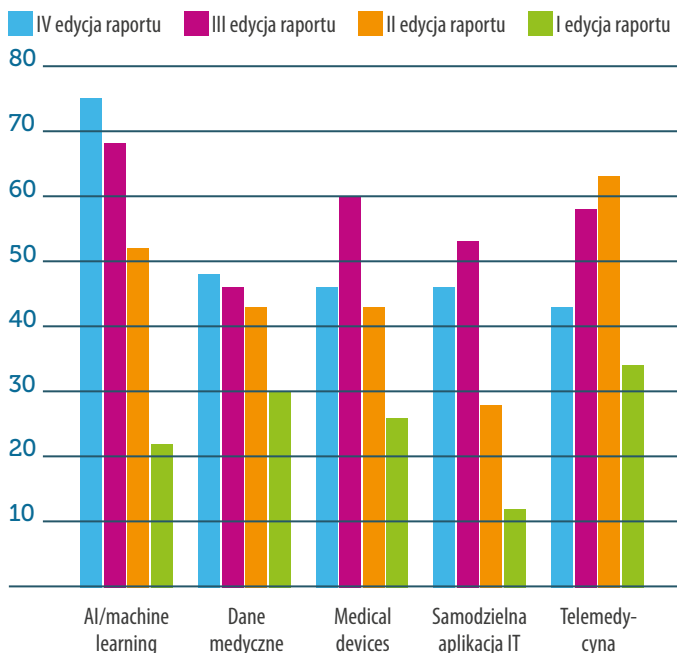
Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

działania startupów są dane medyczne (48 startupów, 38%), stanowią fundament w podejmowaniu decyzji klinicznych i rozwijaniu sztucznej inteligencji.

Na trzecim miejscu wybierane były ex aequo medical devices oraz samodzielna aplikacja IT (46 startupów, 37%). Oba te obszary mają duże znaczenie dla rozwoju medycyny i dostarczają innowacyjne rozwiązania, które przyczyniają się do poprawy opieki zdrowotnej.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?³



Na powyższych statystykach przedstawiamy pięć najpopularniejszych sektorów, w których startupy rozwijają swoje rozwiązania, w perspektywie wszystkich czterech 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 trzeciej edycji trend ten gwałtownie spadł do 40% (58 startupów), zaś w tegorocznej edycji wybierany był już tylko przez 43 startupy (34%). Być może w miarę postępującej sytuacji pandemicznej i rozluźniania restrykcji, zapotrzebowanie na telemedycynę mogło nieco się zmniejszyć, jako że nastąpił wzrost dostępności do tradycyjnej opieki medycznej. Warto jednak podkreślić, że mimo spadku popularności, telemedycyna nadal pozostaje istotnym sektorem, który odgrywa ważną rolę w transformacji opieki zdrowotnej.

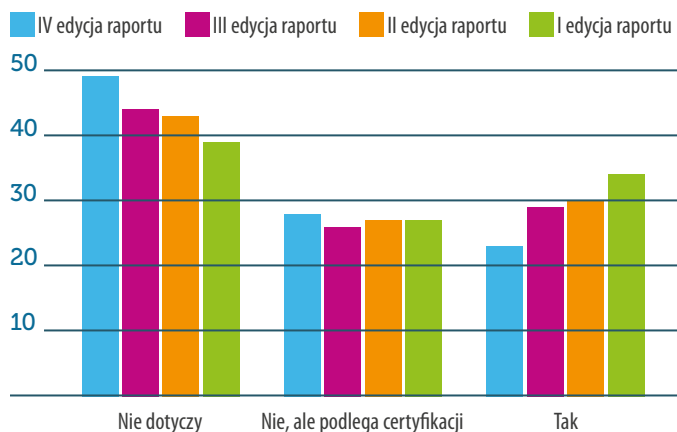
Niewielki spadek widać także w sektorach medical devices oraz samodzielnej aplikacji IT, chociaż wciąż cieszą się one dużą popularnością. W 2020 r. samodzielną aplikację IT wskazywało tylko 12 startupów, to już rok później nastąpił ponad dwukrotny przyrost (28 startupów, 24%). w trzeciej edycji liczba ta wzrosła aż do 53 startupów (37%), zaś w tym roku wskazywało ją 46 startupów (37%). Większy spadek widać

natomiast w przypadku Medical Devices. W trzeciej edycji wskazywana była przez 60 startupów, zaś w tegorocznej edycji wybrało ją jedynie 46 respondentów.

Na przełomie ostatnich czterech lat widać coroczny sukcesywny rozwój danych medycznych. W pierwszej edycji sektor ten wybierany był tylko przez 30 startupów, w drugiej liczba ta zwiększyła się do 43, w trzeciej do 46, zaś w tegorocznej edycji wybrało ją 48 startupów (38% respondentów). Dane medyczne stały się również drugą najpopularniejszą opcją wybraną przez badanych, jeśli chodzi o ich sektor działania.

Najbardziej intensywny rozwój można zaobserwować u rozwiązań opartych o AI / ML. W kolejnych latach działanie w tym obszarze deklarowało 30%, 45%, 47% respondentów i w tym roku aż 60% (75 startupów medycznych). Progres technologiczny, dostępność potężnych narzędzi AI/ML oraz rosnące zapotrzebowanie na innowacyjne rozwiązania w sektorze ochrony zdrowia zapewne przyczyniają się do tego trendu, który w ciągu czterech lat zyskał na popularności aż dwukrotnie - i z pewnością w nadchodzących latach będzie dalej wzrastał.

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 23% badanych (28 startupów) uzyskało taki certyfikat, co stanowi najmniejszy odsetek w ciągu czterech lat. Z biegiem czasu widać stosunkowy spadek zainteresowania startupów uzyskaniem certyfikatu CE, jako że co roku liczba ta maleje. Nie zmienia się jednak wskaźnik procentowy startupów, które jeszcze nie uzyskały certyfikacji, choć ich produkt jej podlega - od trzech lat liczba ta nie przekroczyła 30% (pierwsza i druga edycja: 27%, trzecia edycja: 26%, czwarta edycja: 28%). Niezmiennie najczęściej wybieraną przez startupy opcją jest jednak, że ich produkt nie podlega certyfikacji (pierwsza edycja: 39%, druga edycja: 43%, trzecia edycja: 44%, czwarta edycja: 49%).

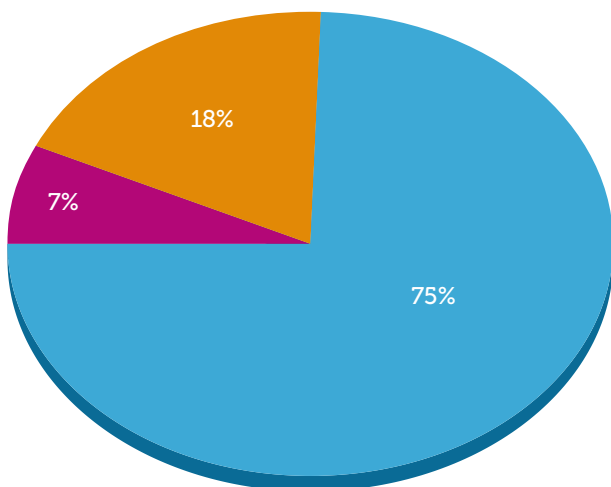
3. Statystyki porównawcze zostały zestawione na podstawie 5 najczęściej wybieranych przez startupy sektorów działania.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



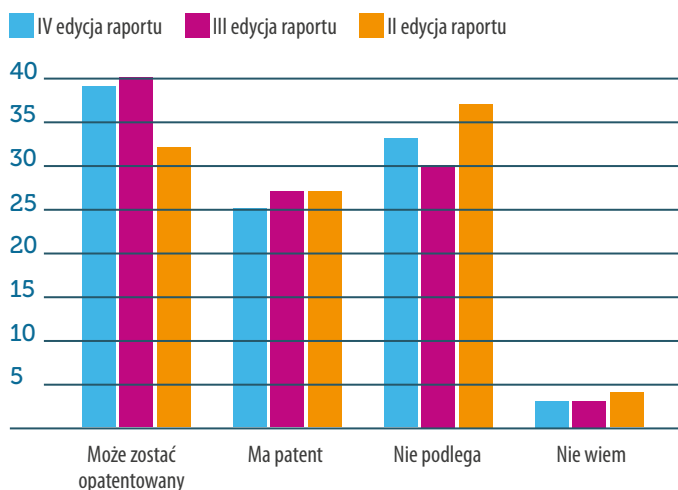
Czy inwazja na Ukrainę miała wpływ na Twój startup?



■ Nie ■ Tak, pozytywny ■ Tak, negatywny

Na podstawie przeprowadzonego badania wynika, że większość respondentów (75%, 93 startupy) stwierdziła, że inwazja na Ukrainę nie miała wpływu na ich działalność. Jednak, 7% respondentów (9 startupów) zgłosiło, że inwazja miała pozytywny wpływ, a 18% (23 startupy) respondentów zgłosiło negatywny wpływ. Widać zatem, że większość startupów nie odczuła bezpośrednich skutków inwazji na Ukrainę. Może to sugerować, że działalność polskich startupów w dużej mierze nie jest bezpośrednio powiązana z sytuacją polityczną czy gospodarczą w tym państwie.

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

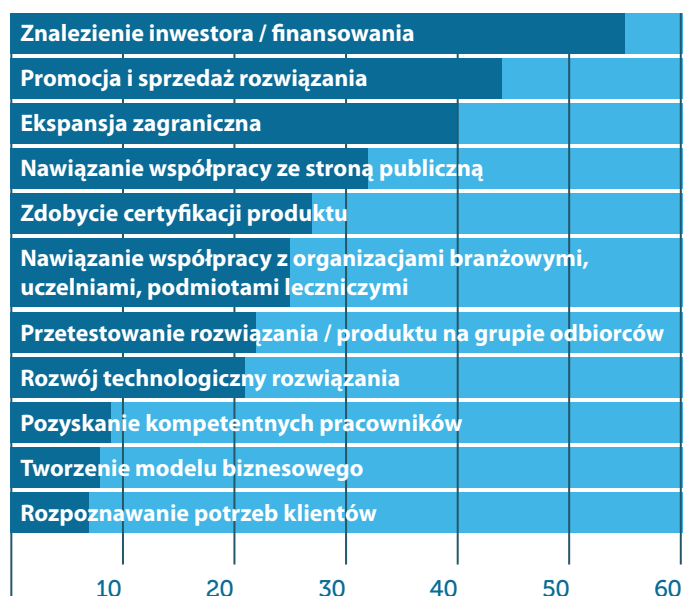


Startupy mogą opatentować swój produkt lub usługę, co oznacza, że zyskują one prawo wyłącznego korzystania ze swojego wynalazku w sposób zarobkowy lub zawodowy na terenie państwa, na którym patent został udzielony.

W tegorocznej edycji Raportu 31 startupów (25%) wskazało, że posiadają ochronę patentową. Jest to nieznaczny spadek w porównaniu do zeszłego roku, kiedy ochronę patentową deklarowało 27% startupów

(39 respondentów). Najwięcej badanych wskazało, że ich produkt lub usługa może zostać w przyszłości opatentowana, choć na ten moment nie uzyskała ona takiej ochrony (49 startupów, 39%). Była to najczęściej udzielana przez startupy odpowiedź również w poprzednich latach (druga edycja: 37 startupów, 32%; trzecia edycja: 58 startupów, 40%). Duża ilość badanych wskazywała również, że ich produkt bądź usługa nie podlegają opatentowaniu (41 respondentów, co stanowi 33%).

Co stanowi dla Was największy problem w rozwoju rozwiązania?⁴



W tegorocznej edycji Raportu, startupy wskazywały, że największy problem w rozwoju rozwiązania stanowi dla nich znalezienie inwestora / finansowania (55 startupów, 44%). Wynik ten nie zmienił się za bardzo w porównaniu do zeszłego roku (51 startupów, 35,5 % badanych), podobnie jak w przypadku problemu, którym jest promocja i sprzedaż rozwiązania (czwarta edycja: 44 respondentów, 35% badanych; trzecia edycja: 52 respondentów, 36% badanych). Trudności w pozyskiwaniu środków finansowych i inwestorów mogą wpływać na utrudniony rozwój i skalowanie ich rozwiązań. Ponadto, może wiązać się to także z problemem w prowadzeniu efektywnej promocji i sprzedaży, jako że marketing wymaga środków pieniężnych.

Niepokoje również fakt, że przeszkodą w rozwoju rozwiązań startupów jest także nawiązanie współpracy ze stroną publiczną (32 startupy, 26%) oraz organizacjami branżowymi, uczelniami i podmiotami leczniczymi (25 startupów, 20%). Nawiązywanie współpracy z sektorem publicznym może być skomplikowane ze względu na biurokrację, regulacje i procedury, które mogą opóźniać procesy współpracy. Organizacje branżowe, uczelnie i podmioty lecznicze mogą z kolei preferować już ugruntowane firmy, a nie startupy, co utrudnia nawiązanie partnerskich relacji. Warto jednak wskazać, że współpraca taka mogłaby przynieść ogromne korzyści dla obydwu stron.

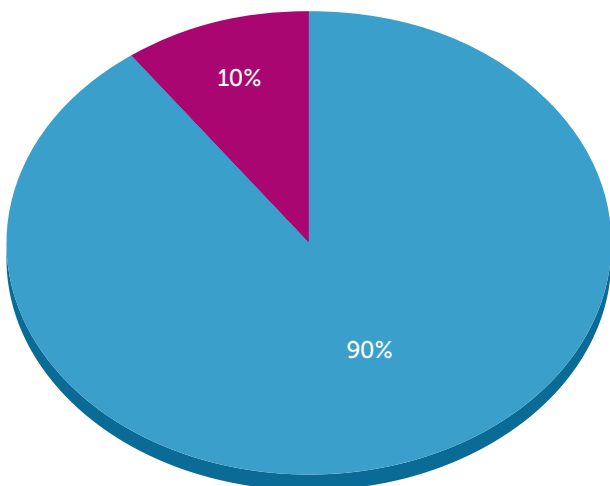
⁴ W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Podobnie jak w zeszłym roku, również i w tegorocznej edycji startupy zadeklarowały, że nie mają problemów z rozpoznawaniem potrzeb klientów (jest to przeszkoda tylko dla 7 respondentów) oraz tworzeniem modelu biznesowego (stanowi to wyzwanie dla 8 respondentów).

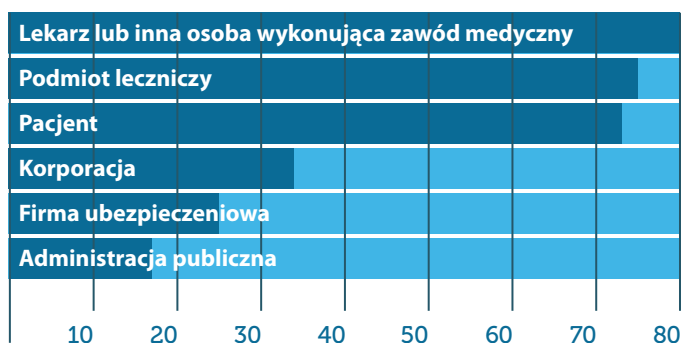
Czy macie już opracowany model biznesowy?



■ Nie ■ Tak

Znakomita większość badanych start-upów ma już opracowany model biznesowy i tylko 10% (12 respondentów) wskazuje na jego brak. Nie ma w tym przypadku znaczącej zmiany względem zeszłorocznych edycji Raportu - w 2022 r. modelu biznesowego nie opracowało 8%, w 2021 r. 8%, a w 2020 r. 7%. Można zakładać, że startupy zdają sobie sprawę, że posiadanie solidnego modelu biznesowego jest kluczowe dla przekonania inwestorów do zaangażowania kapitału w rozwój ich projektów. Pomocą dla start-upów może być także dostęp do mentorów, programów akceleryacyjnych i wsparcia od ekspertów, co umożliwia lepsze zrozumienie rynku, identyfikację korzyści dla klientów i wypracowanie opłacalnych strategii biznesowych.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?⁵



Lekarze lub inne osoby wykonujące zawód medyczny są najważniejszym docelowym użytkownikiem produktów/usług dla 80 start-upów, co stanowi 64% badanych. Oznacza to może, że większość start-upów

5 W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

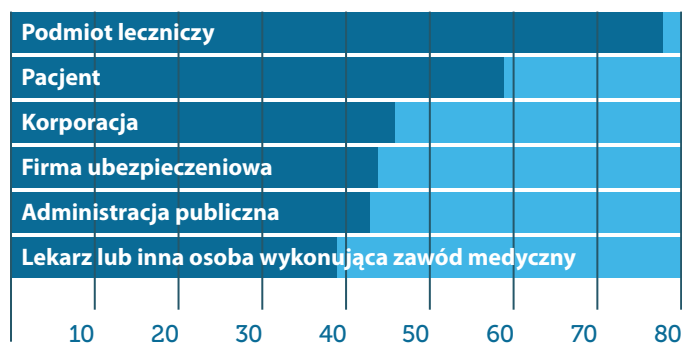
skupia się na dostarczaniu rozwiązań, które mają pomagać lekarzom w ich codziennej pracy i wspierać procesy medyczne. Równie istotne są podmioty lecznicze (75 start-upów, 60% badanych). Może to sugerować, że wiele start-upów kieruje swoje rozwiązania do szpitali, klinik i innych podmiotów świadczących usługi medyczne, które mogą korzystać z tych produktów/usług.

Pacjenci stanowią docelową grupę dla 73 start-upów, co stanowi 58% badanych. Wiele start-upów koncentruje się na dostarczaniu innowacyjnych rozwiązań, które mają bezpośredni wpływ na pacjentów, poprawiając jakość opieki zdrowotnej, skracając czas diagnozy i leczenia oraz zwiększając dostępność do opieki medycznej, nie dziwi więc, że są oni docelowym użytkownikiem ich produktu.

Korporacje oraz firmy ubezpieczeniowe są mniej istotnymi docelowymi użytkownikami dla start-upów medycznych, z zainteresowaniem wśród odpowiednio 34 start-upów (27%) i 25 start-upów (20%). Warto jednak zauważyć, że te sektory wciąż mają potencjał do wykorzystania innowacyjnych rozwiązań medycznych w celu poprawy zarządzania zdrowiem pracowników i oferowania lepszych polis ubezpieczeniowych. Administracja publiczna jest najmniej zaangażowanym docelowym użytkownikiem dla start-upów medycznych (17 start-upów, 13%).

Dane te nie uległy znacznej różnicy od zeszłego roku. Również w III edycji startupy deklarywały, że ich docelowym użytkownikiem jest lekarz bądź inna osoba wykonująca zawód medyczny (91 start-upów, 63% badanych), a także podmiot leczniczy (87 start-upów, 60%) i pacjent (85 start-upów, 59%).

Kto jest ostatecznym płatnikiem produktu/usługi?⁶



Chociaż docelowym klientem produktu / usługi start-upów jest lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, startupy deklarywały, że jest to najrzadziej występujący ostateczny płatnik klient (39 start-upów, 31%), co może sugerować występowanie problemu w nawiązywaniu współpracy na linii start-up - lekarz. Ponadto, skupienie się na dostarczaniu narzędzi wspierających praktykę medyczną lekarzy jest istotne, ale końcowe finansowanie często może pochodzić od innych podmiotów.

Głównymi płatnikami klientami są podmioty lecznicze (78 respondentów, 62%), a w następnej kolejności pacjenci (59 respondentów, 47%), podobnie jak wskazywane było w zeszłorocznej edycji Raportu (odpowiednio 87 start-upów, 60% i 70 start-upów, 49%).

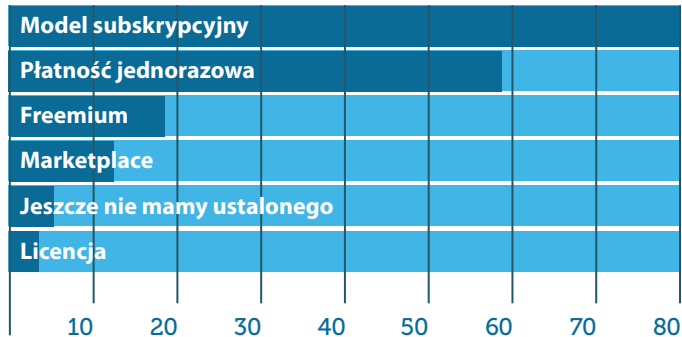
6 W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Wskaż Wasz model płatności⁷



Najpopularniejszym modelem płatności jest model subskrypcyjny, który został wskazany przez 80 startupów, co stanowi 64% badanych. Jest to elastyczny model, który pozwala na regularne generowanie przychodów poprzez opłaty abonamentowe.

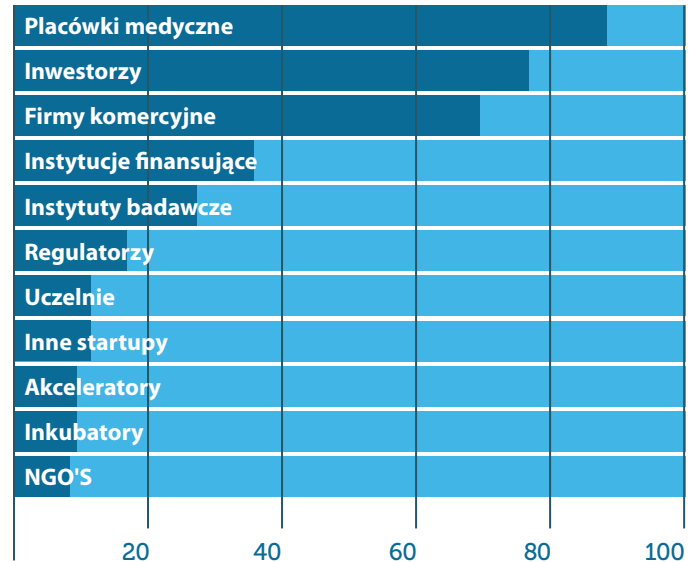
Płatność jednorazowa to drugi najczęściej stosowany model płatności, wskazany przez 59 startupów, co stanowi 47% badanych. Ten model polega na pobraniu opłaty za produkt lub usługę jednorazowo przy zakupie.

Model Freemium, który oferuje darmowy dostęp do podstawowej wersji produktu lub usługi, został wybrany przez 19 startupów, co stanowi 15% badanych. W tym modelu firma generuje przychody poprzez oferowanie dodatkowych funkcji lub zaawansowanych wersji produktu za dodatkową opłatą.

Marketplace, czyli model umożliwiający wielu sprzedawcom korzystanie z jednej platformy w celu sprzedaży produktów lub usług grupie klientów, został wskazany przez 12 startupów, co stanowi 10% badanych.

Podobnie w zeszłym roku większość startupów preferowała model subskrypcyjny (trzecia edycja: 69 respondentów, 48% badanych) lub płatność jednorazową (54 respondentów, 37,5% badanych), co może sugerować, że stabilne i powtarzalne źródła przychodów nadal są istotne dla ich działalności.

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



Priorytetowymi instytucjami, z którymi startupy najbardziej chciałyby nawiązać współpracę w ciągu najbliższych 12 miesięcy są placówki medyczne (84 startupy, 67%). Ponieważ obecnie placówki medyczne coraz bardziej zdają sobie sprawę z potencjału innowacyjnych rozwiązań technologicznych, które mogą poprawić jakość opieki zdrowotnej, taki wynik jest spodziewany. Można przypuszczać, że trend jednoznacznie wychodzi ze wzajemnej chęci współpracy placówek medycznych ze startupami. Co ciekawe, zarówno w tym roku i w poprzednim, startupy wskazywały, że bardziej priorytetowe jest dla nich nawiązanie współpracy z placówką medyczną, niż z inwestorami (73 startupy, 58%), mimo że są oni ważnym źródłem finansowania dla startupów. W obecnym roku startupy medyczne szczególnie potrzebują finansowania, a stan ich dotychczasowego finansowania jest na stosunkowo niskim poziomie.

Istnieje wiele powodów, dla których startupy mogą być zainteresowane współpracą z firmami komercyjnymi (66 startupów, 53%). Po pierwsze, takie firmy często dysponują większymi zasobami finansowymi, które mogą wesprzeć rozwój startupu poprzez inwestycje lub partnerstwa strategiczne. Wsparcie finansowe może przyspieszyć rozwój technologii, umożliwić skalowanie działalności i zwiększyć zasięg rynkowy nawet na rynek zagraniczny, na który w tym roku chciałyby ekspandować większość startupów - zgodnie z ich deklaracją w tegorocznych badaniach.

Startupy w tym roku wykazały również wielkie zainteresowanie współpracą z instytutami badawczymi (33 startupów, 27%), tak samo jak w zeszłorocznej edycji. Współpraca z instytutami badawczymi może przynieść wiele korzyści dla startupów, takich jak dostęp do eksperckiej wiedzy oraz infrastruktury badawczej. Jest to wartościowy związek, który może przyczynić się do przyspieszenia rozwoju i osiągnięcia sukcesu przez startupy.

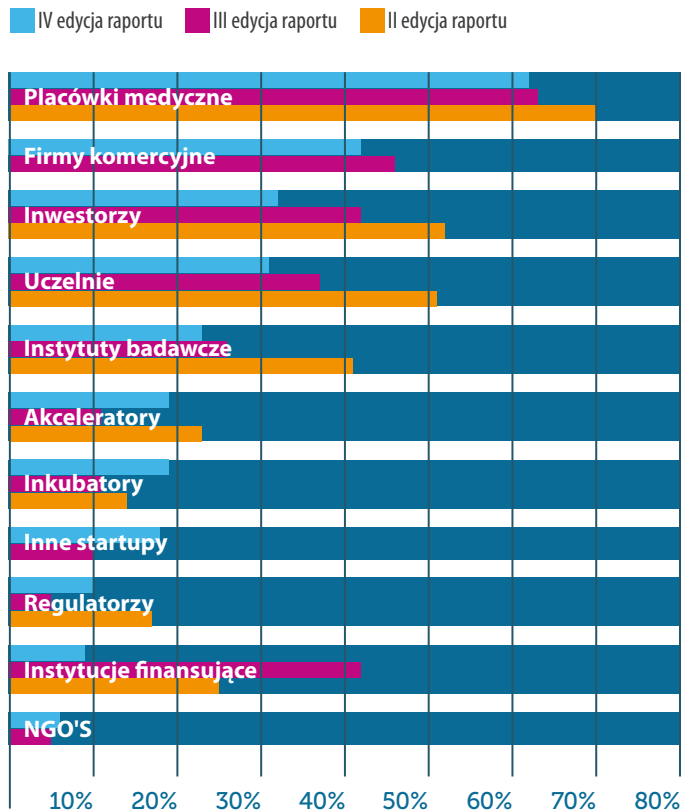
⁷ W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Wskaż instytucje, z którymi Wasz startup najczęściej współpracuje



Wśród instytucji, z którymi startup najczęściej współpracuje nadal są placówki medyczne (77 startupów, 62% badanych), chociaż trend ten zdaje się spadać w ostatnich latach (w drugiej edycji było to 70%, natomiast w trzeciej już tylko 63%). Współpraca z placówkami medycznymi jest kluczowa dla startupów medycznych, ponieważ umożliwia im testowanie, wdrażanie i doskonalenie swoich rozwiązań w rzeczywistym środowisku medycznym. Jak wynika z Przeglądu „AI to nie Sci-Fi”⁸ 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 praktyce⁸.

Firmy komercyjne są drugą najczęściej wskazywaną instytucją, z którą najczęściej współpracują startupy (53 respondentów, 42% badanych). Współpraca z firmami komercyjnymi może obejmować partnerstwa biznesowe, dystrybucję produktów lub usług, czy też wspólne projekty badawczo-rozwojowe.

Inwestorzy zajmują trzecie miejsce pod względem częstotliwości współpracy ze startupami (40 respondentów, 32% badanych). Współpraca z inwestorami jest kluczowa dla startupów w kontekście pozyskiwania finansowania i wsparcia kapitałowego, co umożliwia rozwój i skalowanie działalności.

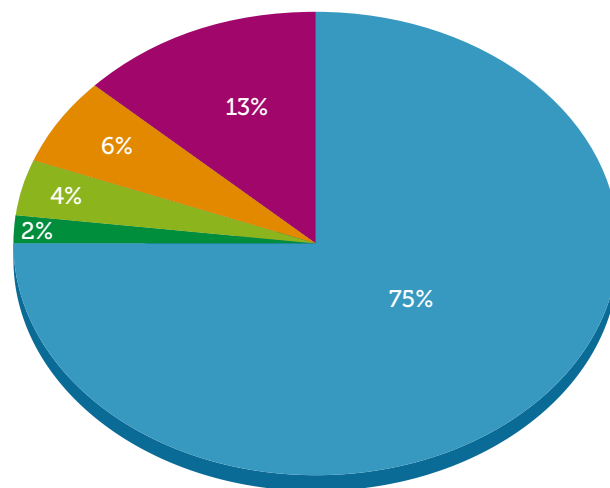
Uczelnie oraz instytuty badawcze są kolejnymi istotnymi instytucjami współpracującymi ze startupami (odpowiednio 39 startupów, 31% badanych i 29 startupów, 23% badanych). Kontakty z tymi instytucjami mogą obejmować dostęp do wiedzy naukowej, badań, infrastruktury badawczej oraz potencjału akademickiego.

Akceleratory i inkubatory są instytucjami, z którymi współpracę wskazało 19% badanych (24 startupy). Współpraca z tymi instytucjami może obejmować programy akcelerycyjne i inkubacyjne, które wspierają startupy w ich rozwoju, mentorowaniu, szkoleniach i budowaniu sieci kontaktów.

Pozytywnym zjawiskiem jest znaczny wzrost współpracy z innymi startupami (tegoroczna edycja: 22 startupy, 18%; zeszłoroczna edycja: 10%). Może ona obejmować wymianę doświadczeń, partnerstwa strategiczne czy też wspólne projekty.

Co ciekawe, widać ogromny spadek w kontaktach z instytucjami finansującymi. W zeszłorocznej edycji współpracę z nimi deklarowało aż 42% startupów, zaś w tym roku spadła ona do 9%. Możliwe przyczyny takiego spadku mogą obejmować zmianę preferencji i strategii finansowania przez startupy, prawdopodobnie preferując bardziej elastyczne i dostosowane do ich potrzeb rozwiązania.

Jaka jest Wasza forma prawna?



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (Sp. z o.o.) jest najpopularniejszą formą prawną-organizacyjną wśród badanych startupów (94 respondentów, 75% badanych). Jej popularność może wynikać z oferowanej przez nią prostoty prowadzenia działalności, elastyczności w zarządzaniu oraz ograniczonej odpowiedzialności wspólników. Również w poprzednich latach startupów zarejestrowanych jako spółka z o.o. było najwięcej: w 2022 r. 73%, w 2021 r. 82% i w 2020 r. 78%.

8 Przegląd „AI to nie Sci-Fi”

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

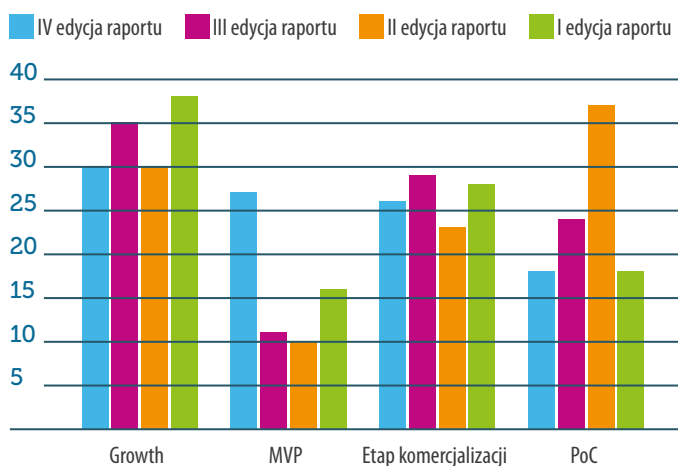


Spółka akcyjna (S.A.) jest wybierana przez 16 startupów, co stanowi 13% badanych. Spółka akcyjna jest często stosowana w przypadku większych projektów, które wymagają większego zaangażowania kapitałowego i poszukiwania inwestorów. W poprzednich latach startupów zarejestrowanych jako spółka akcyjna było, w 2022 r. – 16%, w 2021 r. – 8%, a w 2020 r. – 12%.

Nieformalna grupa robocza, czyli struktura o nieformalnym charakterze, została wskazana przez 7 startupów, co stanowi 6% badanych. Może to sugerować, że niektóre startupy na początkowym etapie rozwoju funkcjonują w bardziej luźnych i elastycznych strukturach.

Prosta Spółka Akcyjna (P.S.A.), która jest uproszczoną formą spółki akcyjnej, została wybrana przez 3 startupy, co stanowi 2% badanych. Jest to stosunkowo nowa forma prawna, wprowadzona w Polsce w celu ułatwienia zakładania i prowadzenia działalności przez mniejsze przedsiębiorstwa.

Wskaż aktualny etap rozwoju



Etap Growth (ekspansja) jest aktualnym etapem rozwoju dla 37 startupów, co stanowi 30% badanych. Oznacza to, że te startupy skupiają się na pozyskiwaniu nowych klientów i dalszym rozwoju swojego produktu. W tym etapie istotne jest zwiększanie skali działalności i osiągnięcie wzrostu na rynku. Podobnie w zeszłym roku była to najczęściej wybierana przez startupy odpowiedź (35%).

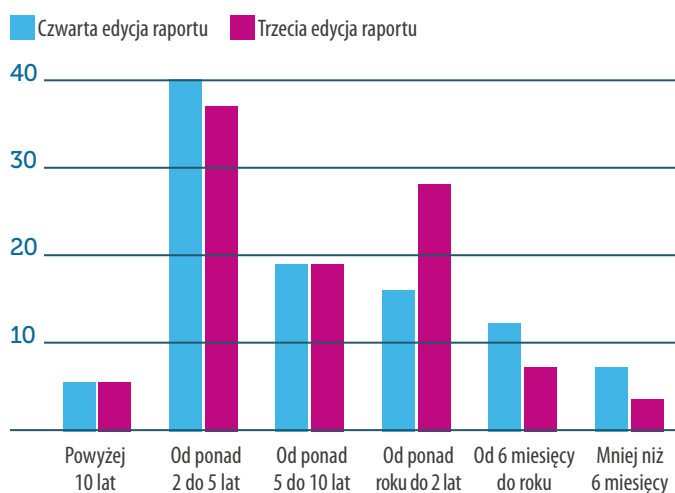
Etap Minimum Viable Product (MVP), czyli wersja produktu posiadająca wystarczającą funkcjonalność, aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu, został osiągnięty przez 34 startupy, co stanowi 27% badanych. Jest to podobny wynik, jak w zeszłorocznej edycji Raportu (29%).

Na etapie komercjalizacji, czyli posiadaniu pierwszych płacących klientów, znalazły się 32 startupy, co stanowi 26% badanych. Startupy te są już w fazie generowania przychodów i budowania stabilnej podstawy finansowej.

Etap Proof of Concept (PoC), czyli wersja produktu, która pokazuje jego

wykonalność, ale jeszcze nie spełnia wszystkich wymagań klientów, wybrały 22 startupy, co stanowi 17% badanych. Na tym etapie startupy skupiają się na testowaniu i weryfikowaniu swojego rozwiązania, aby udowodnić jego potencjał i zdobyć cenne informacje zwrotne od klientów. Podobnie jak w zeszłych latach, jest to najrzadziej wybierana odpowiedź spośród wskazanych czterech (2022 r. - 11%, 2021 r. - 10%, 2020 r. - 16%).

Jak długo działa Wasz startup?



Analizując wyniki dotyczące okresu trwania działalności startupów między czwartą a trzecią edycją raportu, można zauważyć kilka interesujących tendencji. Istotne jest, że większość startupów (łącznie 77% w czwartej edycji i 72% w trzeciej edycji) funkcjonuje od ponad roku. Oznacza to, że większość badanych startupów ma już pewien okres istnienia i zdążyła przejść przez wczesne etapy rozwoju. To pozytywny sygnał, sugerujący, że wielu startupom udaje się utrzymać się na rynku i rozwijać swoje działania.

Interesujące jest również to, że udział startupów działających od 6 miesięcy do roku wzrósł z 7% w trzeciej edycji do 12% w czwartej edycji Raportu. To może wskazywać na rosnącą aktywność i dynamikę wśród nowych startupów, które osiągają pewien stopień stabilności i rozwoju. Natomiast wzrost udziału startupów działających mniej niż 6 miesięcy (z 3% w trzeciej edycji do 7% w czwartej edycji) może sugerować, że nowe przedsięwzięcia startupowe stają się bardziej wytrzymałe i lepiej przygotowane do dłuższego okresu działalności. To może wynikać z większej świadomości i dostępu do narzędzi, mentorów, programów wsparcia dla startupów oraz wiedzy o rynku takiej, jaka znajduje się właśnie w tym Raporcie.

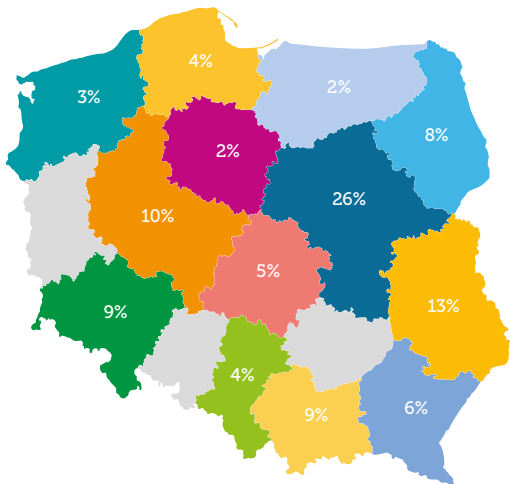
Należy pamiętać, że porównanie dotyczy tylko dwóch edycji raportu i nie można na tej podstawie wyciągać długoterminowych wniosków. Warto zauważyć, że czas trwania działalności startupu nie jest jedynym wskaźnikiem jego sukcesu.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



W jakim województwie znajduje się Wasza siedziba?

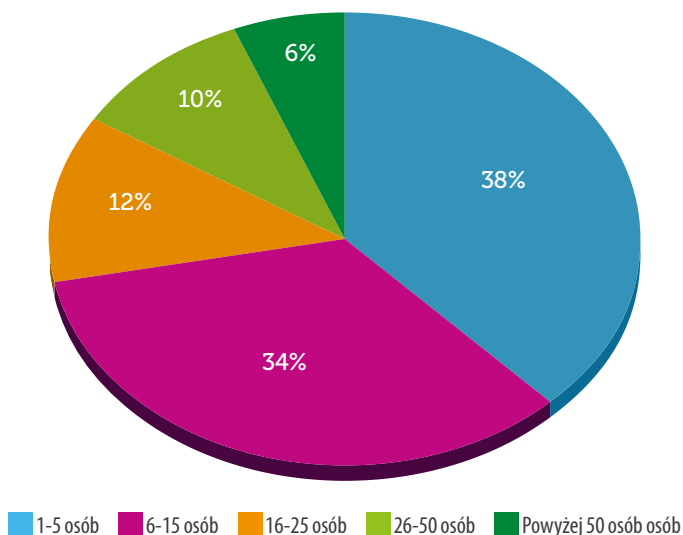


Największą koncentrację siedzib startupów odnotowuje się w województwie Mazowieckim (26%, siedziby mają tam 33 startupy). Jest to zrozumiałe, biorąc pod uwagę, że jest to jedno z najbardziej zaludnionych województw w Polsce, a Warszawa, stolica kraju, również znajduje się w tym regionie. Województwo Mazowieckie jest często uważane za centrum biznesowe i technologiczne w Polsce.

Biorąc pod uwagę pozostałe województwa, żadne z nich nie osiąga znaczącej przewagi nad innymi, jeśli chodzi o umiejscowienie siedzib startupów. Mają je one przede wszystkim w województwach takich jak Lubelskie, Dolnośląskie, Wielkopolskie czy właśnie Małopolskie.

Należy jednak pamiętać, że te dane opierają się na podanych wynikach z raportu, a rzeczywiste rozmieszczenie siedzib startupów może ulec zmianie w zależności od wielu czynników, takich jak dynamiczny rozwój ekosystemu startupowego, dostępność zasobów, infrastruktura i inne czynniki lokalne.

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

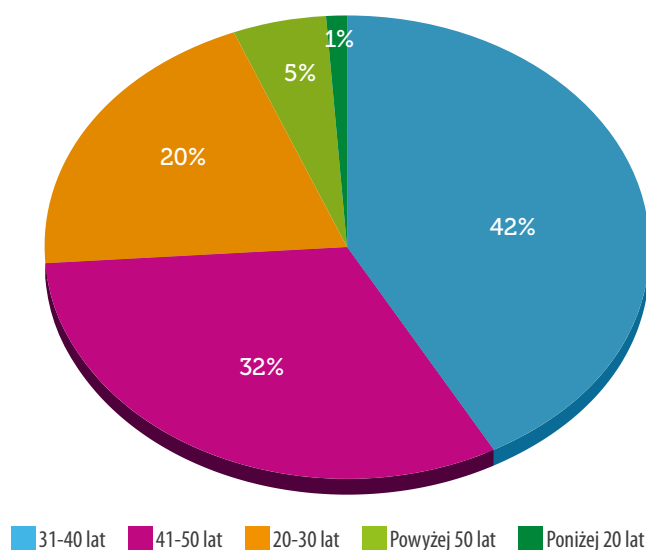


Największy udział (38%) mają zespoły badanych startupów składające się z 1-5 osób, co wskazuje na tendencję do tworzenia niewielkich zespołów w startupach głównie pod kątem efektywnego zarządzania z rozwojem. Pracują one nad rozwinięciem projektu i często skupiają się na efektywnym wykorzystaniu zasobów, minimalizacji kosztów i szybkiej adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych. Warto również zauważyć, że znaczna część startupów (34%) angażuje zespoły składające się z 6-15 osób. Ta grupa reprezentuje prawdopodobnie większe zespoły, które są w stanie obsłużyć większe projekty i rozwinąć różnorodne obszary działalności startupu.

Natomiast udział zespołów liczących powyżej 50 osób (6% startupów) jest najmniejszy. Oznacza to, że mniejsza liczba startupów osiąga już stadium rozwoju, w którym zatrudniają większą liczbę pracowników, mają bardziej rozbudowane struktury organizacyjne i prowadzą rozległe projekty. Nie zmieniło się to względem zeszłego roku.

Startupy dynamicznie różnią się pod względem liczby członków zespołu zaangażowanych w pracę na pełen etat, co zależy od wielu czynników, takich jak rozmiar projektu, branża, etap rozwoju startupu, a także preferencje założycieli dotyczące skali i dynamiki wzrostu.

Wybierz średni wiek obecnych founderów.



Wśród badanych startupów, największą grupę stanowią founderzy w wieku od 31 do 40 lat (53 respondentów, 42%). Kolejną grupą founderzy w wieku od 41 do 50 lat (40 respondentów, 32%). Następnie mamy founderów w wieku od 20 do 30 lat (25 respondentów, 20%). Osoby powyżej 50 lat stanowią tylko 5% badanych respondentów, a osoby poniżej 20 lat zaledwie 1%. Pomimo dominacji młodszych founderów (poniżej 40 roku życia), można zauważyć, że istnieje również reprezentacja osób w starszym wieku. Founderzy w wieku od 41 do 50 lat stanowią znaczącą grupę, co sugeruje, że doświadczenie i wiedza zdobyte w tym okresie życia są wartościowe i mogą przyczynić się do sukcesu startupów. Choć osoby powyżej 50 lat i poniżej 20 lat stanowią mniejszość wśród founderów startupów, warto zauważyć, że również te grupy wiekowe angażują się w przedsiębiorczość. Oznacza to, że

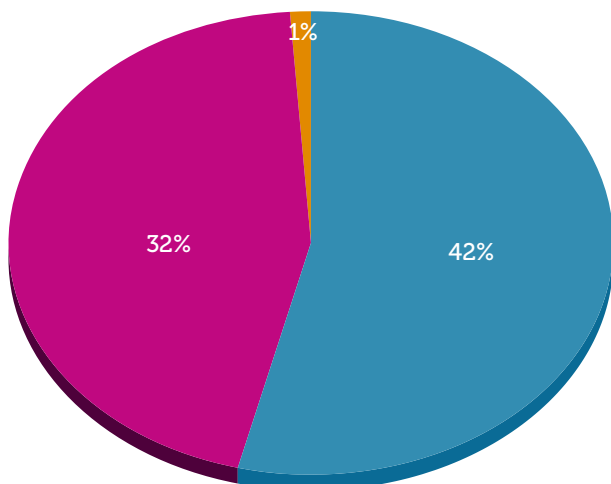
Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



wiek nie jest jedynym czynnikiem determinującym potencjał i zdolności założycielskie, a osoby z różnych grup wiekowych mają szansę na sukces w świecie startupów.

Founderami są:



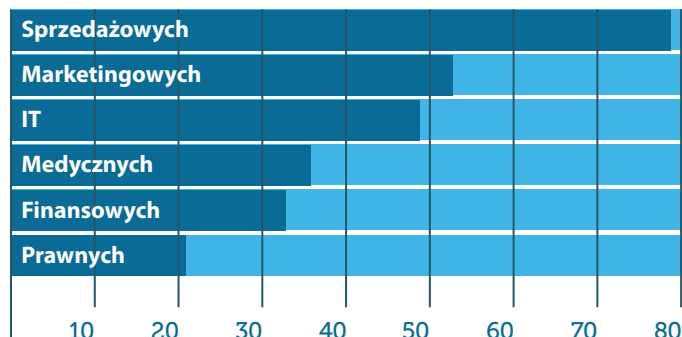
■ Sami mężczyźni ■ Zarówno kobiety jak i mężczyźni ■ Same kobiety

Na podstawie danych dotyczących płci founderów startupów, można wskazać na dominację mężczyzn jako founderów - zdecydowana większość badanych startupów (67, co stanowi 54%), została założona przez zespół składający się wyłącznie z mężczyzn. To oznacza, że mężczyźni mają większy udział w tworzeniu i prowadzeniu startupów. Równowaga płci występuje w niektórych przypadkach - 45% badanych startupów (56 respondentów) została założona zarówno kobiety, jak i mężczyźni.

Warto jednak zwrócić uwagę na zaskakująco niewielką ilość startupów założonych przez same kobiety - tylko 2 startupy (1% badanych) zostało założonych przez zespół składający się wyłącznie z kobiet. Jest to wyjątkowo niska liczba w porównaniu do udziału mężczyzn jako founderów. Powód tak małej liczby startupów założonych przez kobiety może wynikać z wielu czynników, takich jak nierówności i stereotypy związane z rolą płci, które mogą wpływać na decyzję kobiet o założeniu startupu i rozwinięciu kariery przedsiębiorczej, bądź też wciąż stosunkowo niska ilość widocznych wzorców i menterek w świecie startupów.

Wnioskiem z tych danych jest, że mężczyźni dominują jako founderzy startupów, podczas gdy kobiety mają mniejszy udział. Ważne jest zrozumienie przyczyn tego zjawiska i podjęcie działań mających na celu eliminację barier oraz zapewnienie równych szans i wsparcia dla kobiet w zakresie przedsiębiorczości. Równowaga płci w tworzeniu startupów może przynieść korzyści w postaci różnorodności perspektyw, innowacyjności i rozwoju gospodarczego.

Jakich dodatkowych kompetencji poszukujecie w zespole?⁹



Analizując wyniki poszukiwanych dodatkowych kompetencji w zespole startupów, można zauważyć pewne trendy. Zauważalny jest spadek procentowego udziału startupów poszukujących kompetencji medycznych w czwartej edycji Raportu w porównaniu z trzecią edycją (36 startupów, 29% w czwartej edycji, 62 startupów, czyli 43% w trzeciej) i prawnych (21 startupów, 17% w czwartej edycji, 22 startupów, 15% w trzeciej). Może to wskazywać na zmniejszone zapotrzebowanie na te konkretne kompetencje w badanym okresie. Może to też wynikać z faktu, że w poprzednim okresie większy nacisk był kładziony na rozwój startupów medycznych oraz na zdolność prawną w zakresie zrozumienia regulacji prawnych.

Z drugiej strony, kompetencje sprzedażowe nadal pozostają najbardziej poszukiwanymi kompetencjami przez startupy (79 startupów oraz 63% w czwartej edycji, 98 startupów oraz 68% w trzeciej). Jest to zrozumiałe, ponieważ zdolność do skutecznej sprzedaży jest kluczowa dla osiągnięcia sukcesu na rynku oraz uzyskania źródła przychodów. Kompetencje finansowe (26% w czwartej edycji oraz 22% w trzeciej) również utrzymały swoje miejsce.

Warto zauważyć, że kompetencje IT (49 startupów, 39% w czwartej edycji oraz 73 startupów, 51% w trzeciej), choć spadły w porównaniu z zeszłorocznymi wynikami, nadal zajmują trzecie miejsce pod względem najbardziej poszukiwanych dodatkowych kompetencji. To świadczy o rosnącym znaczeniu technologii i zdolności do tworzenia i rozwijania innowacyjnych rozwiązań technologicznych.

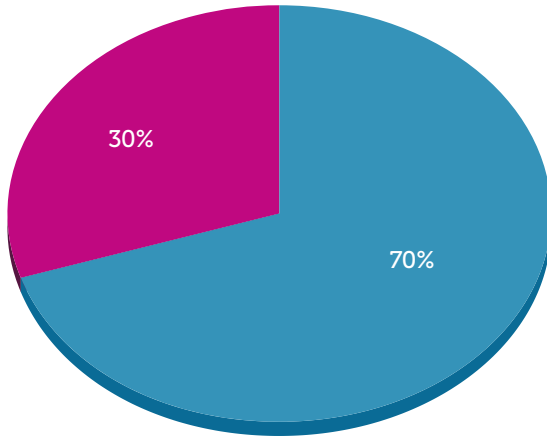
9 W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Czy zatrudniacie obywateli innych krajów?



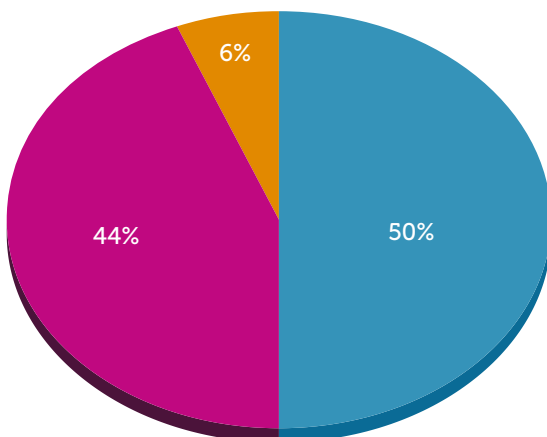
■ Nie ■ Tak

Według wyników, większość startupów nie zatrudnia obywateli innych krajów - aż 70% startupów odpowiedziało, że nie zatrudnia pracowników spoza Polski. Natomiast 30% respondentów potwierdziło, że w strukturach ich startupu są zatrudnieni obcokrajowcy.

Wynik ten sugeruje, że większość startupów skupia się na zatrudnianiu pracowników lokalnych, co może wynikać z różnych czynników, takich jak preferencje językowe, lokalna wiedza rynkowa czy ograniczenia administracyjne związane z zatrudnianiem cudzoziemców. Niemniej jednak, mniejszy odsetek startupów decyduje się na zatrudnienie obywateli innych krajów, co może być wynikiem globalnej konkurencji o talenty, dostępności specjalistów w konkretnych dziedzinach lub chęci ekspansji na międzynarodowe rynki.

Wynik ten jednak jest zgodny z wynikiem z ostatniego roku (30% startupów, które zatrudniają obywateli innych krajów oraz 70%, którzy nie zatrudniają). Pomimo napływu obywateli Ukrainy do kraju oraz związanej z tym większą konkurencją na rynku pracowników, sytuacja w startupach badanych w ramach Raportu pozostała bez zmiany.

Czy macie ESOPy dla pracowników?



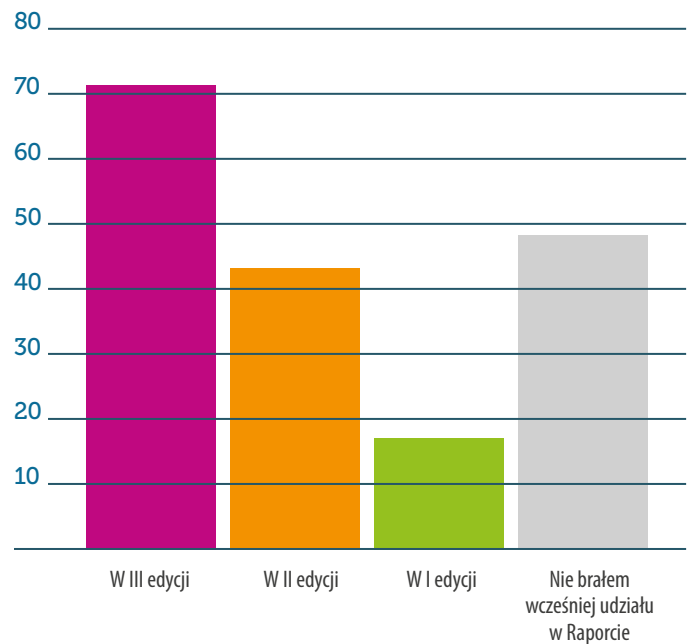
■ Nie ■ Tak ■ Inne

Wyniki wskazują, że 44% startupów posiada Employee Stock Ownership Plans (ESOP) dla swoich pracowników, co oznacza, że udostępniają pracownikom udziały w spółce. Natomiast 50% startupów odpowiedziało, że nie posiada ESOP. Istnieje również 6% startupów, które odpowiedziały, że mają inne rozwiązania dotyczące udziałów pracowniczych, które nie zostały szczegółowo sprecyzowane.

ESOPy są popularnym narzędziem motywacyjnym i zachętą dla pracowników startupów, pozwalając na uczestnictwo w wzroście i sukcesie firmy poprzez udzielanie im udziałów. Taki program może pomóc w przyciąganiu, motywowaniu i zatrzymywaniu utalentowanych pracowników, a także w budowaniu silnej kultury firmy.

Warto zauważyć, że posiadanie lub brak ESOPu może być zależne od wielu czynników, takich jak strategia firmy, model biznesowy, stadium rozwoju startupu oraz preferencje założycieli dotyczące udziału pracowników w sukcesie firmy. Każdy startup może podejść do kwestii udziałów pracowniczych na swój własny sposób, który najlepiej odpowiada jego celom i wartościom.

W której edycji Raportu braliście udział?



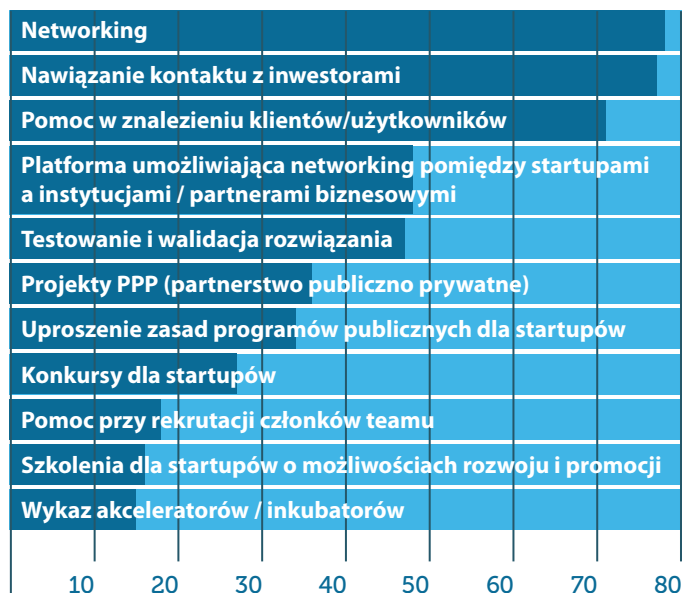
W tegorocznej edycji Raportu wzięło udział 48 nowych startupów (38%), co może wskazywać na rosnącą popularność Raportu, jak również na pojawianie się i identyfikowanie nowych startupów na rynku. Pozytywnym zjawiskiem jest także fakt, że aż 77 startupów (62%) to startupy, z którymi zespół redakcyjny Raportu "Top Disruptors in Healthcare" nawiązał kontakt i współpracę w poprzednich latach. Co więcej, aż 12 startupów wzięło udział we wszystkich czterech edycjach Raportu - dziękujemy za współtworzenie z nami Raportu od samego początku!

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Jaki rodzaj wsparcia dla Waszego startupu byłby najbardziej przydatny i potrzebny?



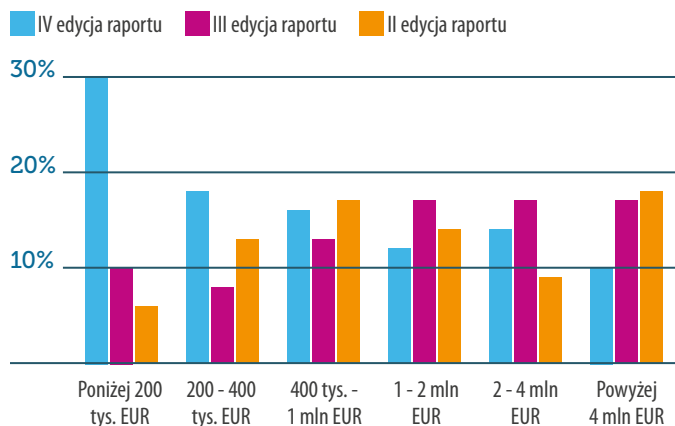
W kontekście czwartej edycji Raportu wyniki wskazują, że najważniejsze i najpotrzebniejsze rodzaje wsparcia dla startupów to networking (62%), czyli nawiązywanie kontaktów i współpraca z innymi przedsiębiorcami oraz nawiązanie kontaktu z inwestorami (62%), którzy mogą zapewnić nie tylko finansowanie, ale także cenne wsparcie biznesowe. Ponadto, pomoc w znalezieniu klientów/użytkowników (57%) również jest kluczowa dla startupów, które pragną zdobyć rynek narodowy oraz międzynarodowy i rozwinąć swoją bazę klientów.

Startupy również wykazują zainteresowanie platformą umożliwiającą networking pomiędzy startupami a instytucjami/partnerami biznesowymi (38%). Jest to oznaka, że przedsiębiorcy szukają narzędzi, które ułatwią im nawiązywanie kontaktów i współpracę z innymi podmiotami biznesowymi w celu wzajemnego wsparcia i rozwoju.

Ponadto, startupy wykazują zainteresowanie testowaniem i walidacją swoich rozwiązań (38%), co wskazuje na potrzebę zweryfikowania skuteczności i zgodności ich produktów lub usług z oczekiwaniami rynku medtech.

W Raporcie wskazywane jest zapotrzebowanie także na inne rodzaje wsparcia, takie jak projekty PPP (partnerstwo publiczno-prywatne) (29%), uproszczenie zasad programów publicznych dla startupów (27%), konkursy dla startupów (22%), pomoc przy rekrutacji członków zespołu (14%), szkolenia dotyczące możliwości rozwoju i promocji (13%), oraz wykaz akceleratorów i inkubatorów (12%). Chociaż ich udział jest niższy w porównaniu do wcześniej wymienionych rodzajów wsparcia, wciąż są one istotne dla pewnych grup startupów i odzwierciedlają zróżnicowane potrzeby i priorytety przedsiębiorców w procesie rozwoju ich startupów.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?¹⁰



Porównanie finansowania startupów pomiędzy trzema edycjami Raportu może wskazywać na wiele interesujących zmian i trendów. Można zauważyć, że poziom finansowania dla startupów uległ pewnym przesunięciom i ewolucji.

W pierwszej edycji Raportu, tylko 7% startupów wskazywało na poziom finansowania poniżej 200 tysięcy euro. Jednak wraz z kolejnymi edycjami Raportu, odsetek ten znacząco wzrósł, osiągając 30% w czwartej edycji. To oznacza, że większa liczba startupów otrzymuje niższe kwoty finansowania, co może wynikać z większej dostępności funduszy, programów wsparcia oraz większej liczby inwestorów zainteresowanych inwestowaniem w mniej dojrzałe przedsięwzięcia.

W przypadku finansowania w zakresie 200-400 tysięcy euro również można zauważyć wzrost. W trzeciej edycji raportu finansowanie to wskazywało 8% respondentów, a w czwartej edycji wzrosło ono do 18%. Może to wskazywać, że większa liczba startupów otrzymuje kwoty w tym przedziale, co może być związane z rozwojem szczególnych startupów i zwiększonym zainteresowaniem inwestorów względem nich.

Natomiast dla startupów otrzymujących finansowanie powyżej 1 miliona euro, odsetek pozostał stosunkowo stabilny lub wykazywał minimalne zmiany w następujących edycjach Raportu. Taki poziom finansowania może być związany z dojrzałością i sukcesem tych startupów, które przyciągnęły większe inwestycje od inwestorów prywatnych lub instytucji finansowych.

Można powiedzieć że w każdej edycji Raportu obserwujemy dynamiczne zmiany wzrostu finansowania dla mniejszych startupów, podczas gdy startupy otrzymujące wyższe kwoty utrzymują stabilny poziom. To sugeruje rozwój ekosystemu startupowego, większe zainteresowanie inwestorów mniejszymi projektami oraz rosnącą dostępność funduszy i programów wsparcia dla startupów razem z większym zainteresowaniem i możliwością sięgnięcia po wyższe kwoty przez startupy dojrzałe i rozbudowane.

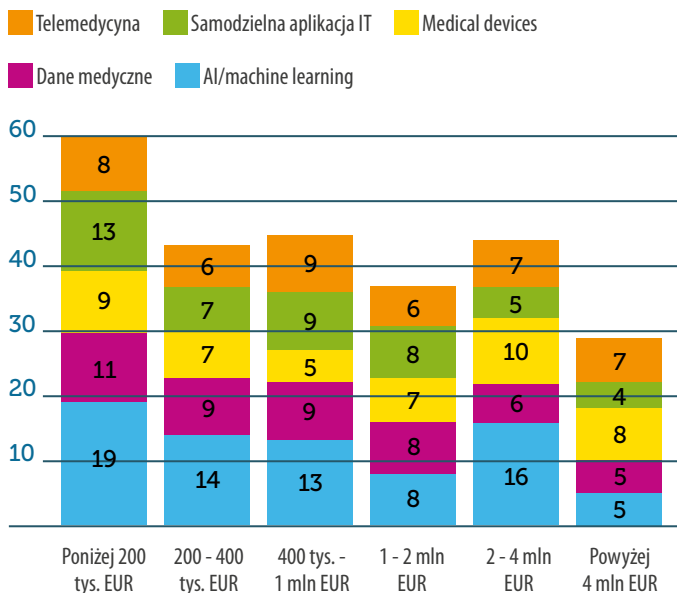
¹⁰ Statystyki porównawcze zostały stworzone na podstawie zeszłorocznych wyników, które były określone w PLN. Na potrzeby stworzenia statystyk porównawczych, przyjęto wskaźnik porównawczy 1 PLN = 5 EUR.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Jaki jest obecnie poziom finansowania startupów w różnych obszarach (kwoty EUR)?



W sektorze AI/machine learning, najwięcej startupów (19) posiada finansowanie na poziomie poniżej 200 tysięcy EUR. W kolejnych przedziałach, od 200 tysięcy do 4 mln EUR, liczby startupów są zróżnicowane, oscylujące od 5 do 16. Natomiast w kategorii powyżej 4 mln EUR, znajduje się tylko 5 startupów, które działają w sektorze AI / ML.

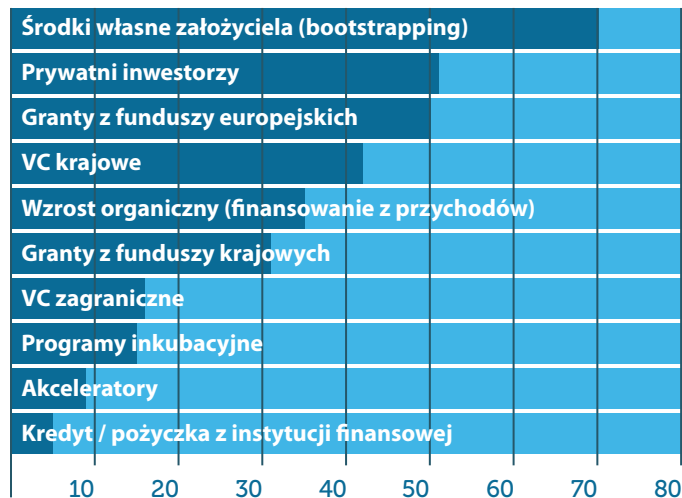
W sektorze danych medycznych, najwięcej startupów (11) posiada finansowanie na poziomie poniżej 200 tysięcy EUR. W kolejnych przedziałach liczby te wahają się od 5 do 9.

W sektorze medical devices, liczby startupów posiadających finansowanie przedstawiają się następująco: 9 w przedziale poniżej 200 tysięcy EUR, 5 w przedziale 200 tysięcy - 1 mln EUR, 8 w przedziale 400 tysięcy - 1 mln EUR, 7 w przedziale 1 - 2 mln EUR, 10 w przedziale 2 - 4 mln EUR i 8 powyżej 4 mln EUR.

W sektorze samodzielnej aplikacji IT, najwięcej startupów (13) otrzymuje, tak samo jak w sektorze danych medycznych, finansowanie poniżej 200 tysięcy EUR. Liczby startupów w kolejnych przedziałach wynoszą odpowiednio: 7, 9, 8, 5 i 7. W sektorze telemedycyny również najwięcej startupów (8) otrzymuje finansowanie poniżej 200 tysięcy EUR. W kolejnych przedziałach liczby startupów wahają się od 4 do 9.

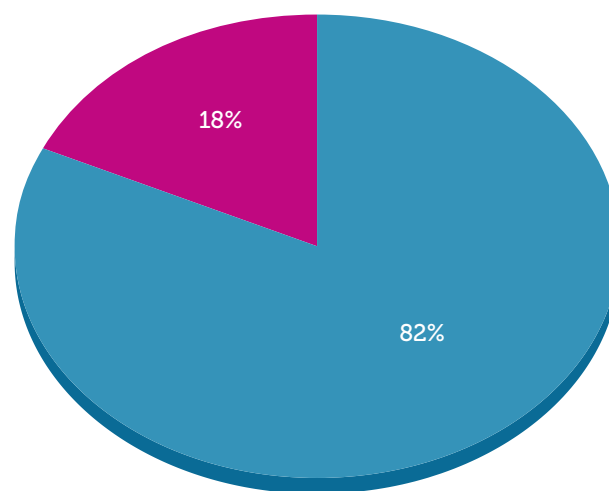
Podsumowując, w większości sektorów działania startupy otrzymują finansowanie poniżej 200 tysięcy EUR. Liczby startupów w kolejnych przedziałach są zróżnicowane, ale w większości przypadków maleją. Wyższe kwoty finansowania mogą występować tylko u niewielu startupów, ponieważ wymagania stawiane przez inwestorów stają się bardziej rygorystyczne, a ryzyko inwestycyjne wzrasta. To może prowadzić do selekcji i mniejszej liczby startupów spełniających te kryteria.

Jakie macie źródła finansowania?¹¹



Źródłem finansowania startupów w ponad połowie przypadków (70 respondentów, 56% badanych) są środki własne założycieli. Ankieterów finansują się również dzięki inwestycji od prywatnych inwestorów (51 startupów, 41% badanych) oraz z grantów funduszy europejskich (50 respondentów, 40% badanych). Pieniądze od polskich funduszy VC pozyskała jedna trzecia startupów, ale od zagranicznych funduszy VC już tylko 13% - co może być niepokojącym objawem świadczącym o małym zainteresowaniu funduszy zagranicznych polskim rynkiem startupów medycznych.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?



Ponad 3/4 badanych wskazało, że poszukuje obecnie finansowania (103 startupy, 82% badanych).

Dane te nie zmieniły się znacząco w zestawieniu z rokiem 2022, kiedy finansowania poszukiwało 116 startupów, czyli 81% badanych, ani z rokiem 2021, kiedy finansowania poszukiwało 78% respondentów,

¹¹ W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

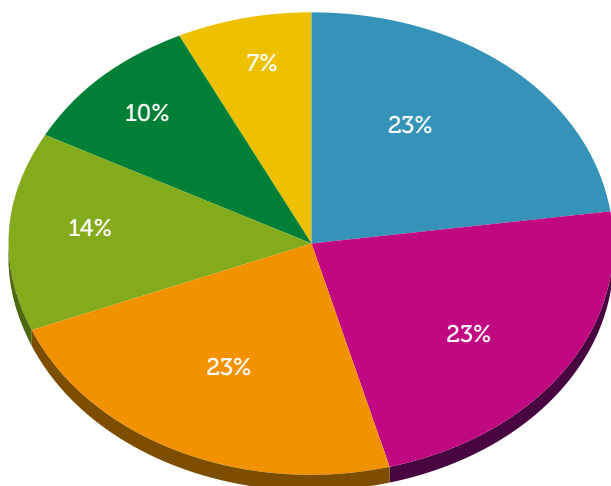
Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

czy z rokiem 2020, w którym dodatkowych źródeł finansowania potrzebowało 84% startupów. Z danych wynika, że dostęp do finansowania nadal stanowi istotne wyzwanie dla startupów, co może wpływać na ich dalszy rozwój. Wzrost wskaźnika respondentów potrzebujących finansowania do sukcesywnego rozwoju produktu lub usługi sugeruje, że problem ten nie został jeszcze rozwiązany.

Wniosek, jaki można wysunąć, to konieczność podjęcia działań mających na celu ułatwienie dostępu do finansowania dla startupów. Istotne jest stworzenie sprzyjającego środowiska, w którym startupy mogą zdobywać niezbędne środki finansowe do rozwijania swoich produktów lub usług. Wsparcie w zakresie nawiązywania kontaktów biznesowych i zdobywania funduszy ze środków publicznych może okazać się kluczowe dla rozwoju startupów.

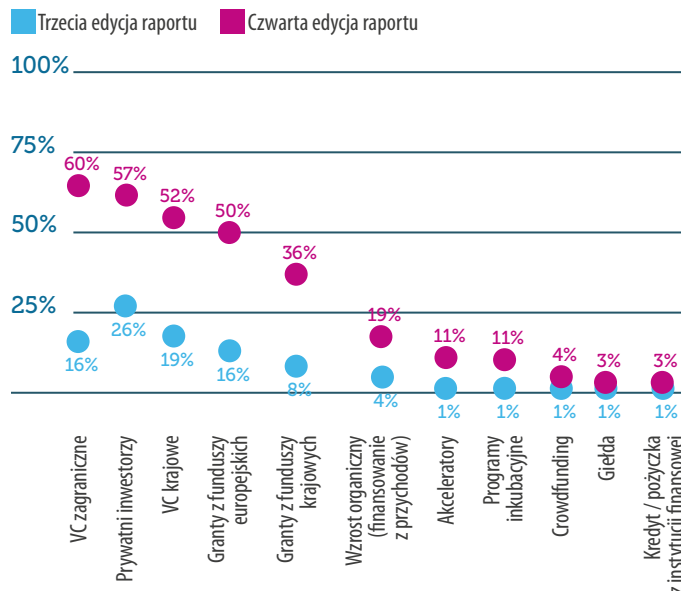
W jakiej wysokości (kwoty EUR) poszukujecie obecnie finansowania?



400 tys. - 1 mln EUR 2 - 4 mln EUR 1 - 2 mln EUR
 200 - 400 tys. EUR Powyżej 4 mln EUR Poniżej 200 tys. EUR

W tegorocznej edycji Raportu odpowiedź na pytanie jakie finansowanie jest poszukiwane obecnie przez startupy odpowiedzi ułożyły się dość równomiernie. Po 1/4 startupów szuka dofinansowania na poziomie 400k - 1 mln euro, 2-4 mln euro i 1-2 mln euro. Finansowanie powyżej 4 mln euro jest interesujące dla 10% ankietowanych.

Z jakiego źródła poszukujecie obecnie finansowania?¹²



W czwartej edycji raportu dane wskazują na kilka głównych źródeł, z których startupy obecnie poszukują finansowania. VC zagraniczne są najpopularniejszym źródłem, które zainteresowało aż 75% startupów medycznych. To może oznaczać, że te startupy szukają inwestorów zagranicznych, którzy mogą dostarczyć kapitał i wsparcie finansowe oraz strategiczne. Odsetek startupów medycznych, które szukają finansowania od zagranicznych funduszy venture capital, wzrósł z 23% w trzeciej edycji do 75% w czwartej edycji raportu. To może oznaczać, że więcej firm medycznych poszukuje inwestorów zagranicznych jako źródła finansowania.

Drugim istotnym źródłem finansowania dla startupów medycznych są prywatni inwestorzy, na których zwróciło uwagę 71% badanych startupów. To może wskazywać na to, że prywatne osoby zainteresowane są inwestowaniem w innowacyjne rozwiązania medyczne. W trzeciej edycji Raportu 37% startupów medycznych wyraziło zainteresowanie takim źródłem finansowania, podczas gdy w czwartej edycji odsetek ten wyniósł 71%. To wskazuje, że prywatni inwestorzy nadal są ważnym źródłem finansowania, ale ich znaczenie wzrosło w ciągu ostatniego roku.

VC krajowe zajmują trzecie miejsce wśród źródeł finansowania, które są poszukiwane przez startupy medyczne. 65% badanych firm wskazało na zainteresowanie współpracą z krajowymi funduszami venture capital. VC krajowe nadal są popularnym źródłem finansowania i liczba wzrosła znacznie z 27% w trzeciej edycji, aż do 65% w czwartej edycji Raportu.

Granty z funduszy europejskich oraz granty z funduszy krajowych również są ważnymi źródłami finansowania dla startupów medycznych. Odpowiednio 62% i 45% badanych firm wyraziło potrzebę pozyskania takiego wsparcia finansowego. Liczba startupów medycznych, które

¹² W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

Wybrane statystyki

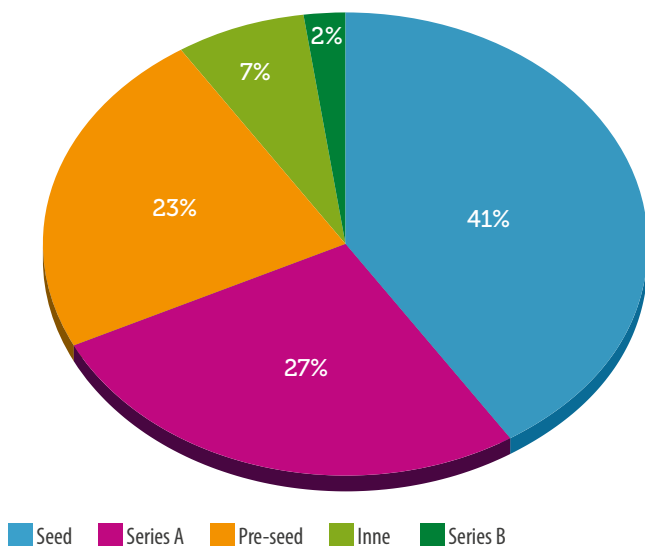
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

szukają finansowania w postaci grantów, zwiększył się z 23% w trzeciej edycji, do 62% w czwartej edycji Raportu dla grantów z funduszy europejskich, oraz z 12% do 45% dla grantów z funduszy krajowych.

Pozostałe źródła finansowania, takie jak wzrost organiczny, akceleratory, programy inkubacyjne, crowdfunding, giełda oraz kredyt lub pożyczka z instytucji finansowej, mają mniejsze znaczenie w kontekście poszukiwania finansowania przez startupy medyczne, ale nadal są obecne w ich strategii.

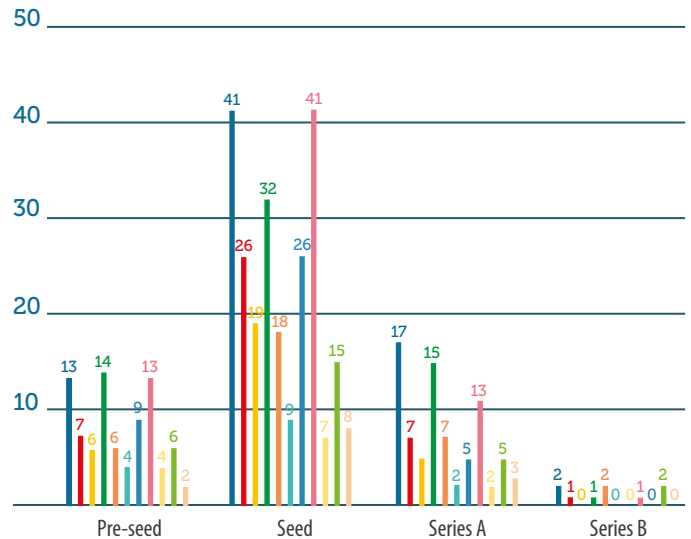
Główne źródła finansowania dla startupów medycznych to VC zagraniczne, prywatni inwestorzy, VC krajowe oraz granty z funduszy europejskich i krajowych. Te źródła są kluczowe dla rozwoju i wzrostu tych firm, umożliwiając im uzyskanie niezbędnego kapitału na rozwinięcie innowacyjnych rozwiązań medycznych.

Jaką rundę inwestowania rozpoczynacie lub w trakcie jakiej rundy jesteście?¹³



Prawie połowa startupów (38 respondentów, 41% badanych) jest w trakcie lub rozpoczyna rundę finansowania zwaną "seed", czyli rundę przypadającą na rozpoczęcie sprzedaży oraz realizowanie powtarzalnego modelu biznesowego. Co ciekawe, aż 23% startupów szuka środków w fazie "pre-seed", często finansowaną przez rodzinę i przyjaciół (friends&family), ze względu na bardzo wczesny etap rozwoju spółki. 27% ankietowanych zbiera rundę A, która przypada na moment skalowania biznesu i internacjonalizacji działalności.

Jaki rodzaj wsparcia byłby dla Was najbardziej potrzebny, w zależności od rundy finansowania?



- Nawiązanie kontaktu z inwestorami
- Testowanie i walidacja rozwiązania
- Uproszczenie zasad programów publicznych dla startupów
- Pomoc w znalezieniu klientów/użytkowników
- Projekty PPP (partnerstwo publiczno prywatne)
- Szkolenia dla startupów
- Platforma umożliwiająca networking pomiędzy startupami a instytucjami / partnerami biznesowymi
- Networking
- Wykaz akceleratorów / inkubatorów
- Konkursy dla startupów
- Pomoc przy rekrutacji członków zespołu

Analizując dane z Raportu, możemy zauważyć, że potrzeby startupów różnią się w zależności od rundy finansowania. Wczesne etapy, takie jak pre-seed i seed, wykazują większe zapotrzebowanie na nawiązanie kontaktu z inwestorami, co widać w liczbie 13 startupów w rundzie pre-seed, 41 startupów w rundzie seed oraz 17 startupów w rundzie Series A.

Pomoc w znalezieniu klientów/użytkowników jest również istotna, co potwierdza 14 startupów w rundzie pre-seed, 32 startupów w rundzie seed oraz 15 startupów w rundzie Series A. Testowanie i walidacja rozwiązania ma znaczenie dla 7 startupów w rundzie pre-seed, 26 startupów w rundzie seed oraz 7 startupów w rundzie Series A.

Należy zauważyć, że niektóre rodzaje wsparcia mają mniejsze zapotrzebowanie w późniejszych rundach finansowania. Na przykład platforma umożliwiająca networking odgrywa ważną rolę dla 9 startupów w rundzie pre-seed, 26 startupów w rundzie seed, ale tylko 5 startupów w rundzie Series A.

¹³ W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

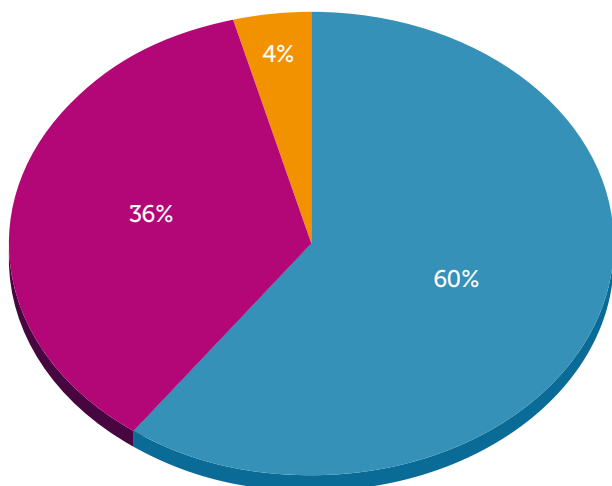
Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Warto podkreślić, że każdy startup może mieć indywidualne potrzeby wsparcia, dlatego istotne jest dostosowanie rodzaju wsparcia do konkretnych wymagań i etapu rozwoju startupu. Dane te wskazują ogólne trendy, ale szczegółowe analizy i dopasowanie do indywidualnych przypadków są kluczowe dla skutecznego wsparcia startupów w ich rozwoju.

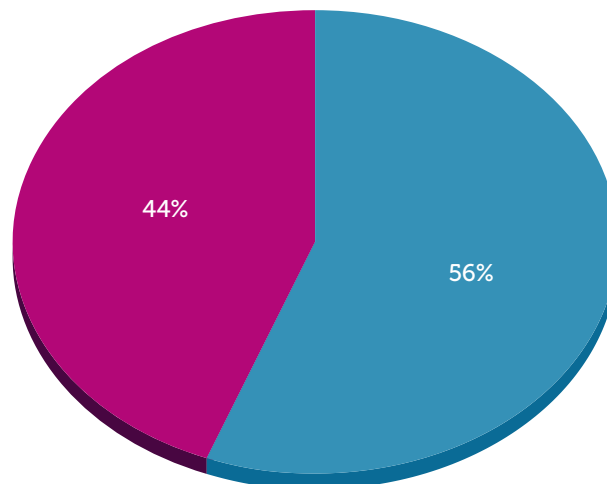
Jak oceniacie możliwość zdobycia finansowania w ciągu ostatniego roku (2022)?



- Coraz trudniej zdobyć dofinansowanie
- Coraz łatwiej zdobyć dofinansowanie
- W ciągu ostatniego roku nic się nie zmieniło w zakresie zdobycia finansowania

Coraz więcej startupów zgłasza rosnące trudności ze zdobyciem finansowania swojej działalności (64 respondentów, 60% badanych). Jest to martwiąca tendencja względem poprzedniej edycji, w której aż 58% startupów określiło możliwość zdobycia finansowania jako stabilną. Wpływ na ten stan rzeczy niezaprzeczalnie mają kryzysy, z którymi obecnie mierzą się startupy oraz inwestorzy. Galopująca inflacja i spadająca przewidywalność sytuacji, zdecydowanie zachęca inwestorów do bezpieczniejszych decyzji, a startupy oferujące nowe rozwiązania, mogą się takie nie wydawać. Tym razem jedynie 36% startupów (38 zgłoszeń) uznało sytuację za niezmienną. Cztery podmioty wskazały, że łatwiej jest uzyskać finansowanie, co w tej skali wskazuje, że są to jednak pojedyncze przypadki i nie możemy na ich przykładzie wyciągnąć ogólnych wniosków.

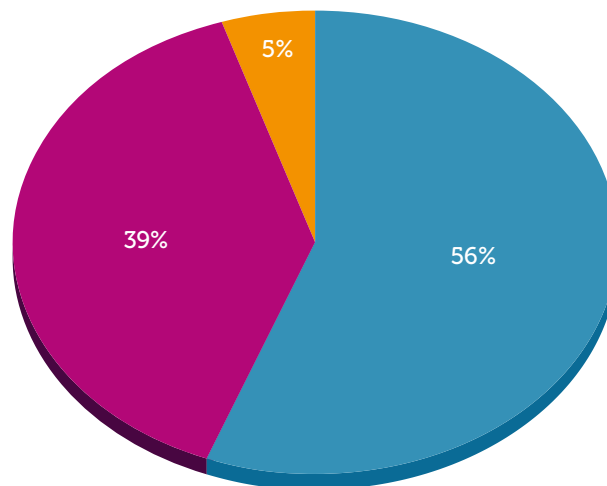
Czy w ubiegłym (2022) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?



- Tak
- Nie

Względem wyników ubiegłorocznych badań, mniej podmiotów odnotowało przychód ze sprzedaży ich głównego produktu niż w tym roku (odpowiednio 58% i 56%). Wynikać to może z tego, że wiele startupów jest dopiero w fazie rozwoju. Pozytywne jest jednak nadal to, że ponad połowa podmiotów, ten przychód odnotowała.

Przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi w ubiegłym (2022) roku był?



- Wyższy niż w roku poprzednim
- Bez zmian
- Niższy niż w roku poprzednim

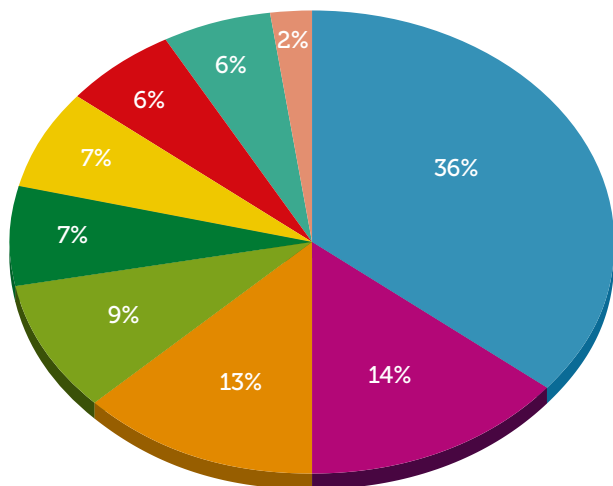
Startupy nieustannie się rozwijają. Większość startupów biorących udział w naszym Raplocie zanotowała wzrost przychodów względem roku poprzedniego. Zwiększający się popyt na innowacje tworzy dobre środowisko rozwoju dla startupów. Ponownie jedynie 5% podmiotów zanotowało spadek dochodów, jednak wzrosła liczba startupów, których przychody nie uległy zmianie. Może być to wynikiem rosnącego znaczenia pozyskiwania finansowania jako wyzwania utrudniającego ekspansję.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Jaka była wysokość przychodu ze sprzedaży głównego produktu/usługi w ostatnim roku (2022) (w ciągu całego roku) (kwoty w EUR)?

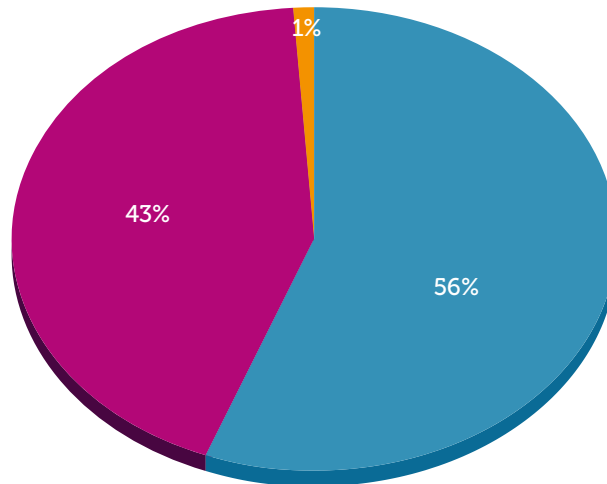


Największą część objętych naszym badaniem podmiotów zanotowało roczne przychody o wysokości do 10 tysięcy euro w ostatnim roku (36%). Są to dane spójne z faktem, że większość uczestników Raportu to podmioty w fazie rozwoju, a także borykające się z uzyskaniem finansowania. Liczba ta wzrosła względem poprzedniego roku, kiedy to tylko 23% startupów zaznaczyło tą odpowiedź.

Niewielka liczba startupów (6%) osiągnęła przychody powyżej 1 miliona euro.

Wysokość przychodów pomiędzy 40 tysiącami a 1 milionem euro osiągnęło 13% startupów. Jest to zakres średnich dochodów, który może wskazywać na umiarkowany sukces sprzedażowy. Pozostałe kategorie przychodów, tj. od 10 tysięcy do 400 tysięcy euro, obejmują mniejsze grupy startupów, co może wynikać z różnic w modelach biznesowych, fazach rozwoju czy specyfice branży.

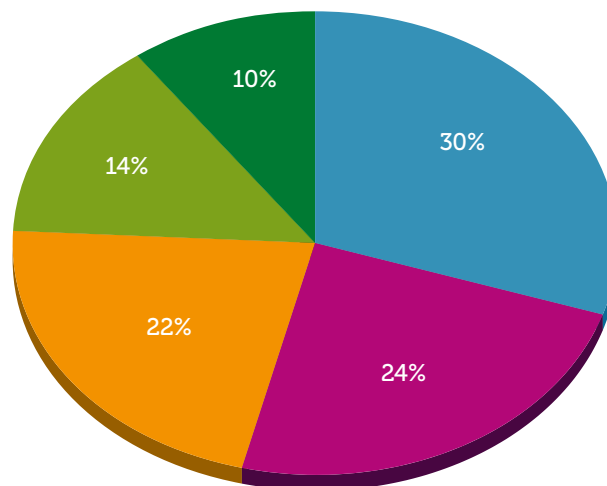
Czy w ciągu ostatniego roku zmieniły się koszty utrzymania startupu?



Znacząco zwiększyły się Nie uległy istotnej zmianie Znacząco zmniejszyły się

Wzrost kosztów oraz inflacja dały się we znaki również startupom. Ponad połowa z nich (56%) deklaruje znaczące zwiększenie się kosztów utrzymania spółki.

Jaki jest najważniejszy miernik waszego sukcesu na obecnym etapie Waszego rozwoju?¹⁴



Liczba użytkowników Przychody Pozyskanie kapitału Inne Zysk

Niezmiennie już od trzech lat, najważniejszym miernikiem sukcesu dla ankietowanych jest liczba użytkowników (38 startupów, 30% badanych), przychody (30 startupów, 24% badanych) oraz pozyskanie kapitału (28 startupów, 22% badanych). Tylko 10% startupów mierzy swój sukces w zależności od osiąganego zysku, co może być powiązane z wczesnym etapem rozwoju ankietowanych.

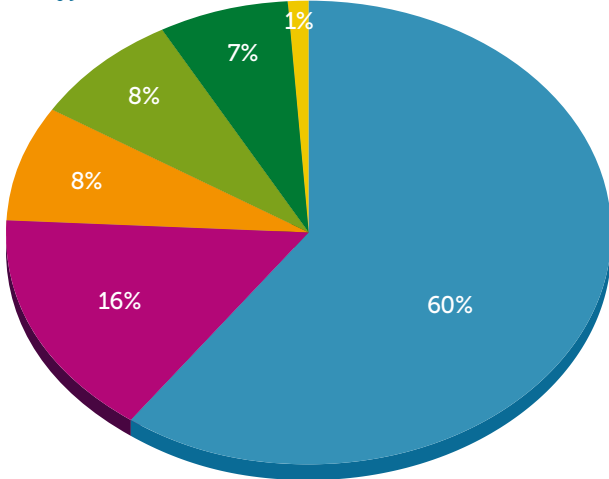
¹⁴ W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?¹⁵

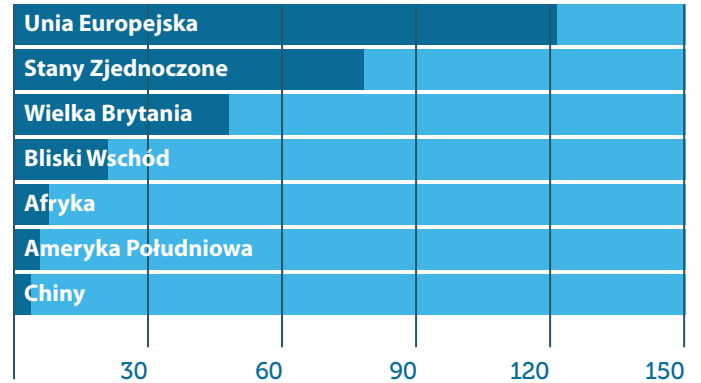


- Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być
- Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego
- Podpisane umowy komercyjne
- Większość przychodów pochodzi z granicy
- Podpisane listy intencyjne
- Inne

Wśród zgłoszonych startupów, 59% (75 zgłoszeń) nie jest obecnie na rynkach zagranicznych, ale planuje rozszerzyć swoją działalność poza granice Polski. To świadczy o dużym potencjale wzrostu, z którego założyciele tych startupów zamierzają skorzystać w niedalekiej przyszłości. Taki plan ekspansji może wynikać zarówno z ograniczonych zasobów dostępnych na rodzimym rynku, jak i z chęci dotarcia do szerszej, bardziej zróżnicowanej grupy odbiorców.

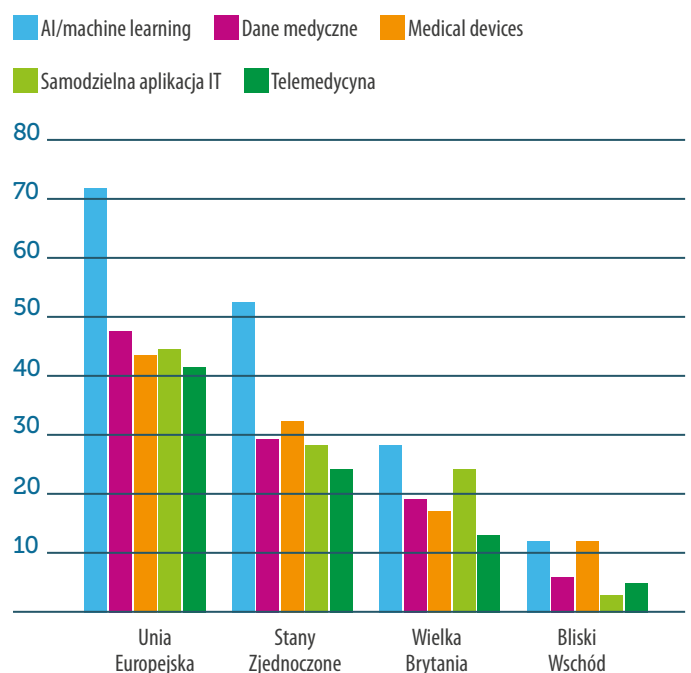
Warto zauważyć, że 8% (10 zgłoszeń) startupów ma już podpisane umowy komercyjne, a 7% (9 zgłoszeń) podpisało listy intencyjne. To wskazuje na konkretne postępy w nawiązywaniu relacji biznesowych i otwieraniu nowych możliwości. Ponadto, 16% (20 zgłoszeń) startupów odnotowało zarejestrowany przychód pochodzący z rynków zagranicznych, a 9% (11 zgłoszeń) większość swojego przychodu generuje poza granicami Polski. Te dane świadczą o wzroście liczby startupów na wcześniejszych etapach rozwoju, co prawdopodobnie wynika z ich większego zainteresowania tym raportem i wskazuje na dynamiczny rozwój startupów sektora MedTech, które są świadome rynku i podejmują działania w celu rozszerzenia swojego zasięgu poza granice Polski.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?¹⁶



Zdecydowana większość, ponieważ aż 97% startupów (121 zgłoszonych) uznaje Unię Europejską a region istotny dla powodzenia ich biznesu, co nie jest zaskakujące gdyż przynależność Polski do Unii Europejskiej zdecydowanie ułatwia ekspansję na tym obszarze. Po raz kolejny Stany Zjednoczone znalazły się na drugim miejscu, gdyż aż 62% (78 zgłoszonych) startupów określiło ten kraj jako kluczowy. Udowadnia to, że mimo dużej konkurencji, USA nadal jest atrakcyjnym obszarem do rozwoju biznesu, szczególnie opartego na nowych technologiach. Ponad dwukrotnie wzrosła liczba startupów, które wskazały Wielką Brytanię jako obszar istotny dla powodzenia ich biznesu. Znacząca jest też rola Bliskiego Wschodu.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?¹⁷



15 W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

16 W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

17 W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.

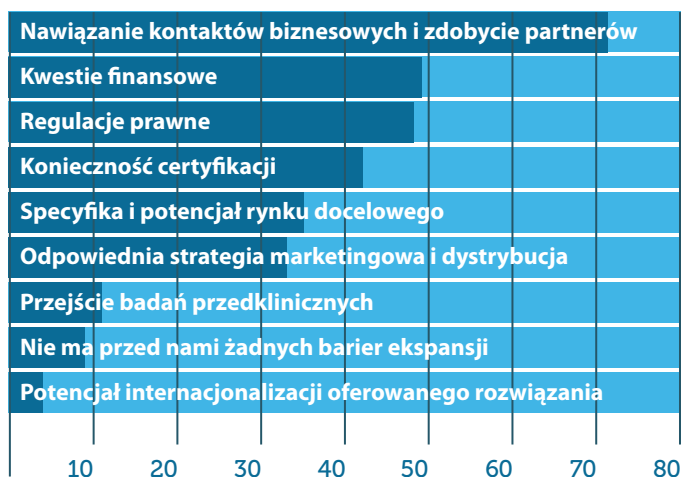
Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Widać, że dla startupów działających w sektorze AI / ML, najważniejszymi regionami ekspansji są Unia Europejska oraz Stany Zjednoczone (odpowiednio 71 startupów i 52 startupy). Wielka Brytania i Bliski Wschód cieszą się nieco mniejszym zainteresowaniem, ale wciąż znajdują się w gronie preferowanych regionów ekspansji startupów zajmujących się AI / ML. Sytuacja ta jest podobna w przypadku startupów, których głównym obszarem działania są dane medyczne.

Bliski Wschód nie cieszy się natomiast zainteresowaniem jako kraj ekspansji dla startupów, które działają w sektorze telemedycyny oraz samodzielnej aplikacji IT.

Jakie wyzwania / bariery ekspansji są dla was najistotniejsze?¹⁸



Budowanie relacji biznesowych i pozyskiwanie partnerów stanowią kluczowe aspekty rozwoju każdego startupu. Jest to również wyzwaniem, z którym zmagają się większość zgłoszonych startupów. Aż 57% (71 zgłoszeń) podmiotów wskazuje to jako istotną barierę dla dalszej ekspansji. Warto zauważyć, że znaczenie tego wyzwania wzrosło w porównaniu do poprzedniego roku, co świadczy o rosnącej świadomości jego znaczenia.

Cieszy natomiast fakt, że rola regulacji prawnych jako czynnika ograniczającego znacznie się zmniejszyła. Obecnie 38% startupów (48 zgłoszeń) wymienia regulacje prawne jako ważny czynnik, co stanowi spadek w porównaniu z ubiegłym rokiem. W tym samym czasie kwestie finansowe pozostają na podobnym poziomie, będąc istotnym wyzwaniem dla 39% (49 zgłoszeń) zgłoszonych startupów.

Konieczność certyfikacji oferowanych produktów jest kolejnym ważnym problemem, który wiąże się zarówno z kwestiami finansowymi, jak i wydłużeniem czasu realizacji projektu. Dla 34% startupów (42 zgłoszenia) jest to istotna bariera do pokonania.

Potencjał internacjonalizacji oferowanych rozwiązań został wskazany tylko przez 3% (4 zgłoszenia) startupów. Jest to spójne ze statystyką dotyczącą chęci i dostrzegania potencjału ekspansji na nierodzimych rynkach.

18 W wykresie nie ujęto odpowiedzi, których ilość wynosiła znacząco mniej niż statystyczna ilość odpowiedzi.



Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych
startupów medycznych
w Polsce

Acellmed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.acellmed.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest spersonalizowany, biodegradowalny opatrunek do regeneracji rogówki w ramach przeszczepu autologicznego, przygotowany za pomocą biodruku i druku 3D. Stanowi on bezpieczne, alternatywne dla transplantacji rozwiązanie w leczeniu pacjentów z niedoborem komórek macierzystych rąbka rogówki oraz mechanicznym/chemicznym/termicznym uszkodzeniem rogówki.

Obecnie projekt jest na etapie badań przedklinicznych w modelu dużych zwierząt (TRL VII); uzyskiwane wyniki pozwalają na rozpoczęcie przygotowań do procedury rejestracji w EMA. Unikalność naszego opatrunku została potwierdzona przez biuro rzeczniaka patentowego; zostało dokonane zgłoszenie patentowe.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Okulistyka, onkologia, choroby zakaźne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Realizacja badań przedklinicznych w modelu dużych zwierząt.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Aether Biomedical

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.aetherbiomedical.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Bioniczna proteza Zeus i Aether Digital Platform - cyfrowa platforma rehabilitacyjna dla osób po amputacji kończyny górnej. Zeus to wielofunkcyjna bioniczna proteza górnej kończyny o intuicyjnej kontroli, kunstownym wykonaniu i funkcjonalności pozwalającej użytkownikowi na powrót do sprawności. Zeus 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 i odpornością na uderzenia. Zeus jest wyrobem medycznym I klasy z oznaczeniem CE sprzedawanym w USA i 12 państwach europejskich i Azji. Cyfrowa platforma wspiera protetyków, lekarzy i fizjoterapeutów w zakresie pozyskiwania rzetelnych, opartych na obiektywnych pomiarach informacji, pozwalających na ocenę motoryki pacjenta przed w trakcie i po zaopatrzeniu w protezę leżową. Uzyskane informacje, gamifikacja ćwiczeń, modele graficzne oraz cyfrowe służą pacjentowi jako dodatkowe narzędzie w procesie rehabilitacji, a także wsparcie w zakresie wyrównywania deficytów ruchowych. Protetykom służy do ulepszenia usług związanych z zaprotezowaniem, a lekarzom i fizjoterapeutom umożliwia zdobycie nowej wiedzy, którą można wykorzystać, aby poprawić jakość życia pacjenta i podnieść skuteczność rehabilitacji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, biotechnologia, dane medyczne, medical devices, rehabilitacja, robotyka, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

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

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy w ubiegłym (2022) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi zza granicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

AI4LUS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



ai4lus.com



+48 669 407 619



info@ai4lus.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

AI4LUS to innowacyjny system, wykorzystujący algorytmy głębokiego uczenia się, który rewolucjonizuje sposób wykrywania i diagnozowania chorób układu oddechowego za pomocą obrazowania ultrasonograficznego. Jedną z kluczowych zalet platformy jest jej zdolność do wspierania lekarzy (radiologów, pulmonologów, ratowników medycznych) we wczesnej diagnostyce chorób układu oddechowego.

AI4LUS jest skalowalnym rozwiązaniem, wykrywającym i klasyfikującym choroby na ich najwcześniejszych etapach, umożliwiając lekarzom szybką interwencję i wdrożenie skutecznych planów leczenia. Stanowi znaczący krok naprzód w opiece zdrowotnej, oferując kompleksowe rozwiązanie najbardziej palących problemów stojących przed branżą medyczną w zakresie chorób układu oddechowego. Dzięki potencjałowi poprawy wyników pacjentów, obniżenia kosztów i ułatwienia współpracy między pracownikami medycznymi, AI4LUS może zrewolucjonizować sposób świadczenia opieki zdrowotnej, czyniąc ją bardziej wydajną, skuteczną i dostępną dla wszystkich.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

AI4SKIN

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



ai4skin.com



697 724 347



malwina.wasowska-domirska@ai4skin.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

AI4SKIN to innowacyjne rozwiązanie mające za zadanie wsparcie lekarzy we wczesnej diagnostyce nowotworów skóry. System specjalizowanych algorytmów do automatycznego rozpoznawania nowotworów skóry bazujących na obrazach z mikroskopii epiluminescencyjnej (ELM) wykorzystany może zostać w gabinetach lekarskich i innych placówkach służby zdrowia do badań przesiewowych w kierunku rozpoznania czerniaka. Dzięki algorytmom sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego rozpoznaje znamiona melanocytowe na podstawie zdjęć wykonanych wideodermoskopem. System wspiera lekarza w analizie obrazu, przyspiesza dostęp do profesjonalnej wczesnej diagnostyki oraz eliminuje ryzyko błędnego rozpoznania obrazu poprzez skupienie się na metodach przetwarzania, analizy i klasyfikacji obrazów znamion melanocytowych skóry z wykorzystaniem 4 strategii oceny obrazu jednocześnie.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia, dermatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

AIDIFY



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<http://join.aidify.eu/>

Co jest Waszym produktem/usługą?

AIDIFY to platforma edukacyjna wspierana przez algorytmy uczenia maszynowego, stworzona po to, aby zautomatyzować, ustrukturyzować i zwiększyć efektywność procesu rozwoju pracowników z branży farmaceutycznej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, pharma/suplementy diety, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Aidmed

Aidmed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.aidmed.ai

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 do diagnostyki zaburzeń oddychania podczas snu w warunkach domowych (poligrafia) oraz wykrywania zdarzeń patologicznych podczas pracy serca.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, pulmonologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, medical devices, rehabilitacja, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska.

AILIS Breast Cancer Prediction Technology

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.ailiscare.com

AILIS



media@ailiscare.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

AILIS to pierwszy na świecie zintegrowany system monitorowania zdrowia piersi, który ma szansę uratować miliony kobiet na całym świecie. Jest to nowoczesna, wykorzystująca sztuczną inteligencję, bezkontaktowa, bezbolesna i całkowicie bezpieczna (bez promieniowania) metoda wykrywania raka piersi. System AILIS łączy w sobie najnowocześniejszą technologię, parametryczne obrazowanie dynamiczne oraz telemedycynę i jest w stanie natychmiast wykryć objawy raka piersi oraz oszacować ryzyko rozwoju choroby. System wykonuje badanie piersi w zaledwie 4 minuty i podaje wynik badania po 10 minutach w aplikacji, więc cała procedura trwa około 15 minut. 2023 to dla systemu AILIS czas badań klinicznych i certyfikacji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka/obrazowanie.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

AIMPLANT

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



aimplant.pl



782 332 981



ppacek@aimedicum.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

AIMPLANT to oprogramowanie do automatycznego projektowania jednorazowych wyrobów medycznych dla lekarzy chirurgów szczękowo-twarzowych. Działanie aplikacji oparte będzie o bazę anatomiczną, AI oraz intuicyjny kreator, którego obsługa będzie możliwa także dla lekarzy bez znajomości programów inżynierskich. Projekt wykonywany jest przez lekarza, a następnie wyroby wytwarzane są przez nas lub samodzielnie przez szpital on-site (zależnie od infrastruktury). W planach jest rozbudowa rozwiązania o funkcje dające możliwość automatycznego projektowania implantów kośćcozastępczych oraz umożliwiające tworzenie jednorazowych wyrobów koniecznych przy operacjach innych obszarów anatomicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, onkologia, ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Airflo

Prosta Spółka Akcyjna.



<https://www.airflo.store>



+48 698 206 208



karolgalan@airflo.us

Co jest Waszym produktem/usługą?

Airflo to innowacyjne rozwiązanie dla ochrony zdrowia i placówek medycznych. To zaawansowany mebel łączący w sobie wertykalny ogród i oczyszczanie powietrza w pomieszczeniach. Działa automatycznie, zapewniając użytkownikom bezpieczne, zdrowe powietrze, wolne od zanieczyszczeń, wirusów i bakterii. Mebel Airflo doskonale sprawdzi się w gabinetach lekarskich, podnosząc samopoczucie pacjentów za pomocą roślinności i minimalizując obecność chorobotwórczych mikroorganizmów. To rozwiązanie, które skupia się na ochronie zdrowia i zapewnia najwyższą jakość powietrza w miejscach pracy i życia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Zakażenia, well-being, zdrowie społeczne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Placówki medyczne, health tech - hardware, zaawansowany technologicznie mebel.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, gabinety lekarskie, korporacja, klient B2C.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Unia Europejska.

AllBright Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://allbright.health>



+48 606 724 740



hello@allbright.io

ALLBRIGHT
+ HEALTH

Co jest Waszym produktem/usługą?

AllBright Health to firma oferująca nowoczesne rozwiązania IT dla placówek medycznych i jednostek naukowo-badawczych, w tym autorskie aplikacje typu white label oraz konfigurowalne narzędzia do telemonitoringu dostosowane do indywidualnych potrzeb. Firma korzysta z najnowszych technologii, a jej systemy IT są szyte na miarę i budowane od podstaw w oparciu o analizę biznesową, a także oferuje gotowe aplikacje dla zdrowia. AllBright Health jest częścią grupy AllBright Technologies, ekspertów w projektowaniu i wdrażaniu rozwiązań IT skoncentrowanych na użytkowniku.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska.

Aurero

Aurero

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.aurero.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aurero Smart Ecosystem to zaawansowany ekosystem dla placówek medycznych obejmujący wszystkie procesy biznesowe 360. Główna myśl sprzyjająca Aurero to Operational Excellence gdzie dzięki naciskowi na user experience i zaawansowanym automatyzacjom wraz z AI, Aurero to dziś jeden z czołowych systemów wspierający dynamiczny rozwój biznesów medycznych. Platforma Aurero oferuje kompleksową funkcjonalność dla komercyjnych i współpracujących z NFZ placówek medycznych, która w połączeniu z automatyzacjami procesowymi (dostępnymi w modelu click-to-go) pozwalają na nieosiągalną dotąd optymalizację pracy w sektorze ochrony zdrowia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska.

BioCam



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



biocam.ai



668 059 027



maciej.wysocki@biocam.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

BioCam to kapsułka endoskopowa, umożliwiająca zdalne przeprowadzenie przyjaznego dla pacjenta badania całego układu pokarmowego i automatyczną detekcję zmian patologicznych dzięki opracowanym algorytmom sztucznej inteligencji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia, gastroenterologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Postęp technologiczny.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

BioMinds Healthcare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.biominds.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Firma BioMinds Healthcare opracowała system neuroterapeutyczny BioMinds XR, który obecnie jest w trakcie badań skuteczności terapeutycznej i klinicznej, a docelowo przeznaczony będzie do prowadzenia terapii osób dorosłych z chorobami neurologicznymi (po udarach mózgu, ze stwardnieniem rozsianym, Chorobą Parkinsona, Chorobą Alzheimera) w trzech kluczowych obszarach – psychologicznym (równowaga wewnętrzna, dobrostan), poznawczym (uwaga, pamięć czy funkcje językowe) i motorycznym (ruchy w zakresie kończyn górnych i balansu ciała).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, psychiatria/psychologia, rehabilitacja, neurorehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, dane medyczne, medical devices, rehabilitacja, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Unia Europejska, Ukraina.

BIOTTS

 BIOTTS

Spółka akcyjna.



biotts.com



+48 606 569 746



office@biotts.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Technologia transdermalna MTC-Y, czyli autorski nośnik pozwalający na przenoszenie dużych cząsteczek (do 25 000 Daltonów) przez skórę, które do tej pory nie było możliwe, uznawało się, że takim limitem jest 500 Daltonów. Nam udało się temu zaprzeczyć. Dzięki tej innowacji będzie możliwe odejście od bolesnych szczepionek czy pamiętanie o codziennym zażyciu tabletki i zastąpienie terapii w postaci plastra.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, ortopedia, technologie dostarczania leków.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

BrainScan



Spółka akcyjna.



www.brainscan.ai



606 788 111



contact@brainscan.ai

Co jest Waszym produktem/usługą?

Brainscan jest unikalnym rozwiązaniem opartym o metody AI dedykowanym wykrywaniu, klasyfikacji i lokalizacji zmian patologicznych obrazowanych w tomografii komputerowej. Wykrywa 20 klas zmian patologicznych skupiając się na tych stanowiących zagrożenie życia, jak krwotoki, krwaki, tętniaki, udary niedokrwienne i zmiany nowotworowe. Automatyczna detekcja zmian w czasie 3 minut od badania wspiera pracę lekarzy na oddziałach ratunkowych i radiologów w szybkiej diagnostyce i ratowaniu ludzkiego życia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Radiologia, medycyna ratunkowa.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Afryka, Bliski Wschód, Unia Europejska.

BrainTech



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://braintech.pl>



606 509 388



kontakt@braintech.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

BrainTech to firma stworzona przez naukowców, tworząca przede wszystkim systemy Brain-Computer Interface (BCI) oparte o elektroencefalogram (EEG), umożliwiające sterowanie komputerem bez użycia mięśni.

Nasze korzenie to pierwszy w Polsce pokaz działania interfejsu mózg-komputer (BCI) w roku 2008 i projekty OpenBCI.pl, EEG.pl i Svarog. Tworzymy kompletne systemy EEG/BCI oparte o nowatorski sprzęt — od klasycznych wzmacniaczy EEG, przez wygodny bezprzewodowy headset, do unikalnego „Blinkera” do wysokoczęstotliwościowych SSVEP. Ponadto, oferujemy kompletne oprogramowanie do badań naukowych i dydaktyki, praktyczne implementacje oraz konsultacje i specjalistyczne usługi w dziedzinie EEG/BCI.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Instytuty badawcze.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska.

Braster



Spółka akcyjna.



www.braster.eu



22 295 03 60



biuro@braster.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Nasza firma produkuje urządzenie do samobadania piersi oraz do użytku w gabinetach lekarskich. Stanowi innowacyjną metodę profilaktycznego badania piersi, która uzupełnia standardowe metody diagnostyczne i badania przesiewowe. W odpowiedzi na te realne potrzeby współczesnej profilaktyki nowotworu piersi, stworzyliśmy System BRASTER® oraz BRASTER® PRO, które w przełomowy sposób wykorzystują termografię kontaktową i telemedycynę, umożliwiając badanie piersi pod kątem chorób onkologicznych w domowych warunkach, jak i w profesjonalnych gabinetach medycznych. Jest to dodatkowa metoda, wspierająca pierwotną profilaktykę raka piersi, która nie emituje promieniowania, jest bezpieczna i bezbolesna.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Ameryka Południowa, Azja Wschodnia, Indie, Malezja, Filipiny, Brazylia.

Calmsie



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://calmsie.ai>



516 711 113



contact@calmsie.ai

Co jest Waszym produktem/usługą?

Produkt Calmsie - Misja Amygdala to oparta na dowodach (evidence-based) gra mobilna, która poprawia dostęp do opieki nad zdrowiem psychicznym dzieci. Została zaprojektowana przez lekarzy, aby zaangażować młodych użytkowników i służyć prewencji lub leczeniu depresji i zaburzeń lękowych dzieci w wieku 8-12 lat. Gra rozgrywa się w przestrzeni kosmicznej, gdzie na każdym poziomie młodzi użytkownicy prowadzeni są przez misję, w której muszą pomóc bohaterom pokonać pewne emocjonalne trudności. Dzięki każdemu wyzwaniu dziecko uczy się wartościowych koncepcji i umiejętności psychologicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pediatria, psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozykanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Wielka Brytania.

CancerCenterAI

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://cancercenter.ai>



Co jest Waszym produktem/usługą?

CancerCenterAI platform - wspieramy obrazową diagnostykę nowotworową poprzez AI.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, onkologia, radiologia, patologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, medical devices, platforma internetowa (marketplace), telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Clebre



Spółka akcyjna.



<https://clebre.com>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Clebre to innowacyjny system spersonalizowanego leczenia zaburzeń oddechania podczas snu. Kluczem do skutecznego leczenia przewlekłych, mających różne przyczyny problemów z oddychaniem, jest długofalowe monitorowanie za pomocą sensora Clebre. Dzięki temu, specjaliści mogą przeprowadzić pacjenta przez interdyscyplinarny proces leczenia. System Clebre pozwala w nim nawigować.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Laryngologia, pulmonologia, medycyna snu.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, wearables - nie wyroby medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozykanie kapitału.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Data Lake

DATA LAKE

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://data-lake.co>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem są rozwiązania oparte na dawstwie danych medycznych oraz zarządzaniu oświadczeniami woli pacjenta poprzez placówki medyczne, które są niezbędne dla digitalizacji zgód, zbierania zgód zdalnie oraz do sukcesywnego przeprowadzania kampanii. Razem ze skutecznymi metodami kampanii w szpitalach do zbierania zgód i wskaźnikiem konwersji pacjentów powyżej 70% oferujemy także transparentny system do weryfikacji stanu rzeczywistego zgody pacjenta poprzez technologię rozproszonej bazy danych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

We wszystkich.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Blockchain, dane medyczne, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska, Wielka Brytania.

DC Software

eOS

Digital
Clinic
SOFTWARE

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.dsoftware.pl

www.meeteos.pl



+48 693 127 554



andrzej.kurek@dsoftware.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest oprogramowanie, które wspiera proces prowadzenia projektów Badań Klinicznych – System eOS. Rozwiązanie dedykowane jest Firmom Farmaceutycznym, Firmom CRO, Ośrodkom Badań Klinicznych oraz Ośrodkom Badawczym przy Uniwersytetach Medycznych. System eOS to platforma Cloud Software, która wykorzystuje technologie AI, Machine Learning, Work Flow czy Big Data. Dzięki temu ma on możliwość wsparcia środowiska badań klinicznych w m.in. koordynacji rekrutacji i fazy feasibility, zdalnym monitoringu zdrowia pacjenta, zarządzaniu randomizacją i spedycją badanej substancji czy prowadzeniu projektu, harmonogramów oraz wizyt i profili pacjentów. Produkt powstał w celu rozwiązania podstawowych problemów środowiska badań klinicznych takich jak zarządzanie złożoną dokumentacją, rozproszona komunikacja czy opóźnienia spowodowane rekrutacją.

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?

AI/machine learning, biotechnologia, dane medyczne, medical devices, pharma/suplementy diety, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Diagendo



diagendo

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.diagendo.com



668 160 029



info@diagendo.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Wyrób medyczny EndoRNA czyli innowacyjny wyrób medyczny Diagendo Sp. z o.o. umożliwia skuteczną (czułość - 94,12%, specyficzność diagnostyczna - 89,3%) metodę diagnostyki endometriozy przy użyciu techniki qRT-PCR która po pandemii koronawirusa stała się szeroko dostępna w kraju. Wynik w zależności od dyspozycyjności laboratorium może być dostępny nawet w 48 h po otrzymaniu próbki.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, biotechnologia.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska, Wielka Brytania.

Diagu

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://diagu.com/>

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?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

DigitalSzpital



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



digitalszpital.pl



kontakt@digitalszpital.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

DigitalSzpital działa na rzecz poprawy jakości opieki zdrowotnej i efektywności pracy personelu medycznego poprzez cyfryzację procesów i analizę danych z użyciem sztucznej inteligencji. System przetwarza dane audio-wizualne optymalizując tworzenie dokumentacji medycznej. Dodatkowo, monitoruje przestrzeganie procedur oraz wspiera osoby zarządzające szpitalami oraz personel medyczny.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Zarządzanie szpitalem i dokumentacją.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba użytkowników.

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.

DoctorPlace



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.doctorplace.com



537 473 737



michal.kassner@doctorplace.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

DoctorPlace - to aplikacja dla specjalistów branży medycznej której grupę docelową stanowią głównie lekarze (wszystkich specjalizacji), pielęgniarki, fizjoterapeuci, psychologowie, ratownicy, diagnosty/laboranci, dentyści. Aplikacja pozwala na planowanie pracy, w oparciu o czas pracy oraz stawki wynagrodzenia zależne od placówki oraz specjalizacji. Dzięki aplikacji, specjalista może z łatwością określić wysokość zarobków uzyskanych z danej placówki czy specjalizacji, w danym okresie czasu. Aplikacja pozwala również na zarządzanie czasem pracy, promując zachowanie balansu pomiędzy pracą, a życiem prywatnym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Wszystkie zawody medyczne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT, aplikacja typu lifestyle dla specjalistów medycznych.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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, Wielka Brytania.

DokDok



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.dokdok.pl



506 973 850



dok@dokdok.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

DokDok jest pochodnią z własną platformą do kontaktu z lekarzem rodzinnym. Online, 7 dni w tygodniu, do 21:00, na NFZ. Pacjenci mogą skorzystać z naszych placówek stacjonarnych oraz aplikacji mobilnej. Stworzyliśmy rozwiązanie technologiczne dla lekarzy i pacjentów. Aplikacja DokDok jest intuicyjna i łatwa w obsłudze. Pacjent kontaktuje się z lekarzem przez czat, bez konieczności wcześniejszego umawiania na wizytę. Zmieniamy doświadczenia konsultacji z lekarzem POZ.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Ameryka Południowa, Unia Europejska, Wielka Brytania.

dr Poket



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.drpoket.com



+48 660 547 410



contact@drpoket.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

HealthPoint to innowacyjne urządzenie, które umożliwia wydawanie leków, witamin i suplementów w pełnych opakowaniach lub bez nich - w jednorazowych kubeczkach gotowych do natychmiastowego spożycia. Przed podaniem dawki leku, na ekranie wyświetlane są wszystkie istotne informacje dotyczące bezpieczeństwa stosowania leków oraz możliwych niebezpiecznych interakcji między wybranym produktem a innymi lekami. Dla bardziej docieklivych, możliwe jest zapoznanie się z pełną treścią ulotki. Urządzenia HealthPoint umożliwiają wyświetlanie różnych treści multimedialnych i edukacyjnych oraz kontrolowanie temperatury ciała. Możliwe jest także przeprowadzenie teleporady z lekarzem za pośrednictwem urządzenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, pharma/suplementy diety, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, korporacja, administracja publiczna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Dyzurapp

Spółka LTD



<https://www.dyzurapp.pl>



kontakt@dyzurapp.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Dyzurapp to rozwiązanie, które ułatwia planowanie grafiku dyżurów w szpitalach i innych placówkach medycznych. Dzięki dedykowanej platformie i aplikacji koordynatorzy jednostek mogą w prosty sposób udostępnić grafiki swoim lekarzom. Lekarze z poziomu aplikacji mogą przeglądać dostępne dyżury i zapisywać się zgodnie ze swoją dostępnością. Rozwiązanie jest celowane przede wszystkim do jednostek takich jak NPL, SOR ale także do innych oddziałów, gdzie układanie grafiku jest wyzwaniem.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba użytkowników.

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, Wielka Brytania.

eGabinet



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://egabinet.pl>

Co jest Waszym produktem/usługą?

eGabinet to młody i ambitny zespół specjalistów wdrażających nowe technologie w opiece medycznej. Wierzymy, że innowacje są drogą do poprawy jakości świadczenia usług medycznych. Opracowujemy autorskie rozwiązania i wykorzystujemy najnowsze technologie, które z powodzeniem znajdują zastosowanie w opiece zdrowotnej. Posiadamy bogate doświadczenie w przygotowywaniu dedykowanych aplikacji oraz wdrażaniu rozwiązań IT optymalizujących procesy biznesowe.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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.

Empatyzer

.empatyzer

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



empatyzer.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Empatyzer to narzędzie, które potrafi rozpoznać różnice w obszarze cech psychologicznych oraz społeczno-kulturowych między lekarzem a pacjentem. W momencie spotkania (wizyty) rozwiązanie generuje precyzyjne, jednoznaczne rekomendacje dla lekarza, sugerujące najbardziej odpowiedni sposób komunikacji z danym pacjentem. Wieloletnie obserwacje i badania naukowe wykazały, że nieodpowiednia komunikacja na linii lekarz-pacjent może negatywnie wpływać na jakość leczenia oraz samopoczucie oraz kondycję psychiczną zarówno pacjenta jak i lekarza. Niestety wykazano, że umiejętności komunikacyjne mają tendencję do zmniejszania się w miarę postępów w edukacji medycznej studentów medycyny, a z biegiem czasu lekarze tracą koncentrację na obszarze komunikacji (DiMatteo MR). Przykładowo, zbadano, że 75% ankietowanych lekarzy specjalistów (chirurgów ortopedów) uważa, że komunikują się ze swoimi pacjentami w sposób zadowolający (Tongue JR, Epps HR, Foresse LL) a tylko 21% pacjentów oceniło komunikację ze swoimi lekarzami jako zadowalającą.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Relacja pacjent-lekarz.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja, ośrodki edukacyjne dla osób starszych niż 15 lat.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba użytkowników.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Ensigno



Nieformalna grupa robocza.



ensigo.pl



534 041 285



kontakt@ensigo.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Misją Ensigno jest umożliwienie komfortowej diagnostyki męskiej niepłodności, bez wychodzenia z domu. Dzięki rozwiązaniu opartemu o badania biochemiczne i algorytmy AI, chcemy pomóc parom starającym się o dziecko, dostarczając domowy test nasienia oparty o wytyczne WHO. Aktualnie, na świecie około 18% par w wieku prokreacyjnym ma problemy z reprodukcją. W Polsce, ten problem dotyczy 3 mln osób. Ensigno wyprzedza swoją konkurencję oferując badania biomarkerów, które pokazują więcej niż wynik - wskazują na możliwą przyczynę problemu.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, urologia, andrologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, biotechnologia.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Chiny, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



<https://www.etrustmedical.com/pl>



(22) 208 73 18



info@etrust.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy dwa podstawowe produkty:

1. HosPanel z modułem wsparcia dla ZWR (Zespołów Wczesnego Reagowania) - Aplikacja mobilna pobierająca, analizująca i prezentująca informacje z Systemu Oceny Parametrów Życiowych pacjentów szpitala, służąca prognozowaniu i w efekcie zapobieganiu niespodziewanym pogorszeniom stanu pacjentów, którzy nie są monitorowani w sposób ciągły. Aplikacja realizuje ideę intensywnej terapii bez barier, będąc narzędziem szpitalnego Zespołu Wczesnego Reagowania. Aplikacja pobiera wybrane parametry określone jako wczesnego ostrzeżenia przy pogarszającym się stanie pacjenta, zdefiniowane w systemie. Na podstawie zastosowanych, udowodnionych klinicznie algorytmów (skala EWS NEWS2 z odmienami), prezentuje członkom ZWR, dashboard pacjentów zagrożonych ryzykiem pogorszenia stanu wraz z wymaganymi przez ZWR parametrami klinicznego stanu pacjenta. Na podstawie uzyskanych, dedykowanych i algorytmizowanych informacji z HosPanel ZWR udziela specjalistycznego wsparcia personelowi oddziału w opiece nad pacjentem.
2. SorBan - powstał w celu udzielenia wsparcia dla lekarza Szpitalnego Oddziału Ratunkowego poprzez zapewnienie mu natychmiastowej i kompleksowej informacji o wszystkich prowadzonych przez niego pacjentach. System w szczególny sposób wspiera pracę młodych lekarzy dzięki zastosowaniu ścieżek postępowania (SOP) oraz unikalnemu słownikowi podpowiedzi służących komunikacji w sytuacjach trudnych i konfliktogennych. SorBan zapewnia znaczącą poprawę logistyki pacjenta Oddziału Ratunkowego dzięki monitorowaniu i alertowaniu o zdarzeniach medycznych dotyczących pacjenta, takich jak: triaż, wykonane badania i konsultacje, stan pacjenta, decyzje medyczne oraz spersonalizowaną wymianę informacji z personelem pielęgniarskim oraz pomocniczym. Dzięki temu przyczynia się do skrócenia czasów obsługi pacjenta, zwiększenia bezpieczeństwa pacjenta oraz personelu, poprawy efektywności pracy oddziału.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna ratunkowa (SorBan) oraz oddziały szpitalne (HosPanel).

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

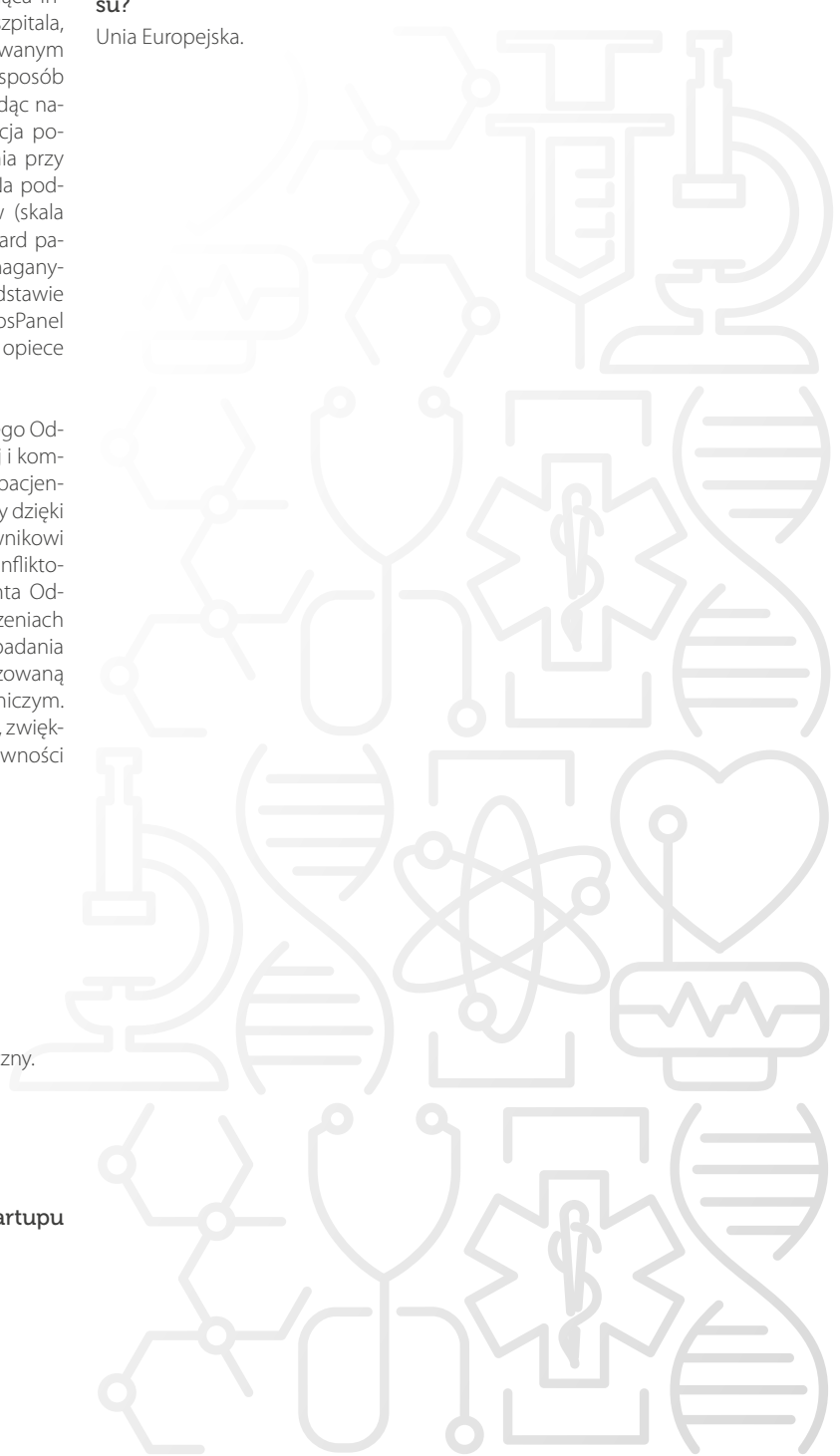
Liczba użytkowników.

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



office@evispine.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Innowacyjne spersonalizowane implanty medyczne z możliwością zaawansowanej adaptacji do poszczególnych pacjentów, schorzeń. Specjalistyczne oprogramowanie medyczne z algorytmami sztucznej inteligencji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, ortopedia, neurochirurgia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, medical devices, robotyka.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, firma ubezpieczeniowa, fundacje, stowarzyszenia.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Rozwój i opanowanie technologii.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Chiny, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Farada Group

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.faradagroup.com



+48 731 111 950



info@faradagroup.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Jesteśmy producentem i integratorem rozwiązań dronowych dla różnych sektorów, w tym branży medycznej. Głównymi usługami są: 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?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Logistyka i transport.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, sieci laboratoryjne, szpitale.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Afryka, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Feyenally

FEYENALLY™
DIGITAL OPHTHALMIC SOLUTIONS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



feyenally.com



789 407 493



piotr@feyenally.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja na smartfony pozwalająca na badanie wzroku. Rewolucjonizująca dotychczasowe badania, umożliwiając dostęp do nich z każdego miejsca na świecie i dla każdego człowieka. Aplikacja działająca w oparciu o metody obiektywne w przeciwieństwie do dotychczasowych rozwiązań. Aplikacja działająca w oparciu o mechanizmy AI/ML, która stale będzie się doskonaliła.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Okulistyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Afryka, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

FindAir

findair.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



findair.eu



609 029 602



office@findair.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Inteligentne inhalatory (ang. "smart inhalers"), urządzenia monitorujące użycie leków wziewnych stosowanych w przewlekłych chorobach układu oddechowego tj. astma i POCHP. Urządzenia wsparte są systemem monitorowania pacjentów i zbierania informacji o wszystkich kluczowych aspektach procesu leczenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Good Sleeper

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



goodsleeper.pl



goodsleeper

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest aplikacja typu digital therapeutics do leczenia bezsenności - good sleeper. Aplikacja pozwala pacjentowi samodzielnie przejść przez 6-tygodniowy program poznawczo-behawioralnej terapii bezsenności (ang. CBT-I: cognitive-behavioral therapy for insomnia). W trakcie terapii pacjent dowie się czym jest i z skąd się bierze bezsenność oraz dostanie narzędzia, które pozwolą mu wprowadzić w życie zalecenia metody rekomendowanej jako pierwszoplanową w przypadku leczenia bezsenności. Codzienne monitorowanie snu pozwala na zindywidualizowanie zaleceń. Aplikacja good sleeper zarejestrowana jest jako wyrób medyczny.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Terapie cyfrowe.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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

Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma dla pacjentów z Hashimoto. Aby pomóc kobietom z chorobą Hashimoto, Hashiona oferuje spersonalizowane plany żywieniowe, system śledzenia objawów i zdrową dawkę wiedzy o chorobie. Wszystko co robimy jest oparte na danych i pracujemy nad stworzeniem zautomatyzowanego, wysoce spersonalizowanego programu, który poprowadzi nasze użytkowniczki z powrotem do zdrowia. Oferujemy również chat z naszym dietetykiem, który odpowiada na wszystkie pytania związane z odżywianiem.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Endokrynologia

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, samodzielna aplikacja IT, usługi dietetyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Health Explorer

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



HealthExplorer.io

HealthExplorer



601 161 939



office@HealthExplorer.io

Co jest Waszym produktem/usługą?

Innowacyjny algorytm, który w połączeniu z platformą (wersja desktopowa oraz mobilna) kompleksowo integruje w jednym miejscu:

- wyniki badań lekarskich (m.in. badania krwi, składu ciała, genetyczne),
- pogłębiony wywiad z użytkownikiem nt. jego celów i oczekiwań,
- spersonalizowany plan profilaktyki zdrowotnej, na który składają się zalecenia dotyczące m.in. żywienia, aktywności sportowych, snu i regeneracji, higieny psychicznej, planu badań kontrolnych oraz ewentualnej suplementacji,
- oparty o grywalizację program budowania trwałych nawyków zdrowotnych,
- monitoring aktywności i funkcji życiowych organizmu,
- moduł weryfikacji realizacji programu oraz ewentualnych korekt.

Innowacja, polega na spersonalizowanym, opartym na wynikach badań i wiedzy medycznej oraz kompleksowym podejściu do profilaktyki zdrowia, co jest kluczowe w profilaktyce i zapobieganiu rozwojowi przewlekłych chorób cywilizacyjnych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, psychiatria/psychologia, zdrowie i profilaktyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT, usługi dietetyczne, wearables - nie wyroby medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, korporacja, administracja publiczna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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.

HearMe



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



hear.me.pl



+48 22 153 05 50



kontakt@hear.me.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

HearMe to firma oferująca wsparcie psychologiczne dla pracowników. Jesteśmy narzędziem, które pomaga utrzymać zdrową kondycję mentalną pracowników, zapobiega wypaleniu zawodowemu i rotacji. Wspieramy firmy holistycznie, oferując sesje z terapeutami, webinary oraz szkolenia z zakresu zdrowia psychicznego i wellbeingu. Nasi specjaliści to wyselekcjonowani, sprawdzeni i certyfikowani psycholodzy, terapeuci, psychodietetycy, fizjoterapeuci, coachowie finansowi oraz trenerzy biznesu. Naszym celem jest stworzenie zdrowej i harmonijnej atmosfery pracy, przyczyniającej się do ogólnego sukcesu organizacji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Helfio



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.helfio.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Helfio to asystent zdrowia metabolicznego 24/7. Rozwiązanie cyfrowe ze statusem urządzenia medycznego, które analizuje zdrowie i personalizuje program w celu efektywnego zapobiegania chorobom metabolicznym. Każdy użytkownik/pacjent jest pod stałą opieką naszego zespołu medycznego Helfio.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, epigenetyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Hemolens Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://hemolens.eu>

HEMOLENS DIAGNOSTICS



+48 664 787 264



info@hemolens.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzone przez nas rozwiązanie to innowacyjne w skali Europy i świata oprogramowanie będące wyrobem medycznym do nieinwazyjnej diagnostyki choroby wieńcowej. Technologia Hemolens pozwala na precyzyjną ocenę anatomiczną i czynnościową tętnic wieńcowych, dzięki tworzeniu trójwymiarowych modeli naczyń wieńcowych, dostarczając specyficzne dla pacjenta wartości wskaźnika cząstkowej rezerwy wieńcowej (FFR). Test diagnostyczny firmy Hemolens może pomóc uniknąć niepotrzebnych procedur inwazyjnych w diagnostyce choroby wieńcowej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przyrost ilości pracowników, współpraca z kolejnymi ośrodkami badawczymi.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

HigoSense



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.higosense.com



+48 608 657 877



lukasz.krasnopolski@higosense.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

HigoSense oferuje kompleksową platformę telemedyczną i certyfikowane urządzenie medyczne CE klasy IIa Higo® wspierane przez algorytmy, które wspomaga zdalną diagnostykę i umożliwia wykonanie kompleksowych badań i dokładną 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. Urządzenie Higo® składa się z jednostki centralnej oraz 5 mobilnych modułów. Każdy moduł połączony z jednostką centralną działa jak oddzielne urządzenie medyczne, charakteryzuje się najwyższymi parametrami i często wyznacza nowy standard jakości danych medycznych na rynku.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, medical devices, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Afryka, Bliski Wschód, Unia Europejska.

Holi Health



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.klinikaholi.pl



+48 604 361 194



pawel.seweryn@holi.health

Co jest Waszym produktem/usługą?

Holi to cyfrowa klinika oferująca kompleksowe programy leczenia nadwagi i otyłości oraz związanych z nimi chorobami metabolicznymi, zapewniająca trwałe wyniki pacjentom i ogromny wzrost wydajności systemu opieki zdrowotnej. Skupiamy się na leczeniu nadwagi i otyłości przy pomocy kompleksowej diagnozy i przełomowych terapii.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, obesitologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, usługi dietetyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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.



<https://holo4med.com>



+48 22 243 81 25



robert.krol@holo4med.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Holo4Med dostarcza innowacyjne rozwiązania przeznaczone dla branży medycznej, zwiększające szanse uratowania ludzkiego życia poprzez natychmiastowy dostęp do danych. Głównymi produktami Spółki są: "MediHelp" - Aplikacja mobilna i webowa zintegrowana z medycznymi urządzeniami diagnostycznymi, jak na przykład: pulsoksymetr, stetoskop, spirometr, ciśnieniomierz, glukometr, waga. Rozwiązanie to w dużej mierze ułatwia szybsze zdiagnozowanie schorzeń jak również jest dużym wsparciem w profilaktyce schorzeń.

MediHelp Video: <https://youtu.be/j9R0PCCF7u4>

"HoloMIAI" - innowacyjny system nawigacji obrazowej, który wykorzystuje technologię mieszanej rzeczywistości z użyciem gogli HoloLens. Obecnie system jest przeznaczony 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, system wspomaga chirurga poprzez fuzję obrazów USG i tomografii komputerowej na goglach HoloLens z uwzględnieniem ruchomości oddechowej narządu w trakcie zabiegu.

HoloMIAI Video ENG: <https://www.youtube.com/watch?v=AvYoghledT0>

HoloMIAI Video PL: https://youtu.be/ntzj_ovJ3UM

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diagnostyka laboratoryjna, geriatryka, kardiologia, onkologia, pulmonologia, zarządzanie placówkami medycznymi.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, badania laboratoryjne, dane medyczne, edukacja, medical devices, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

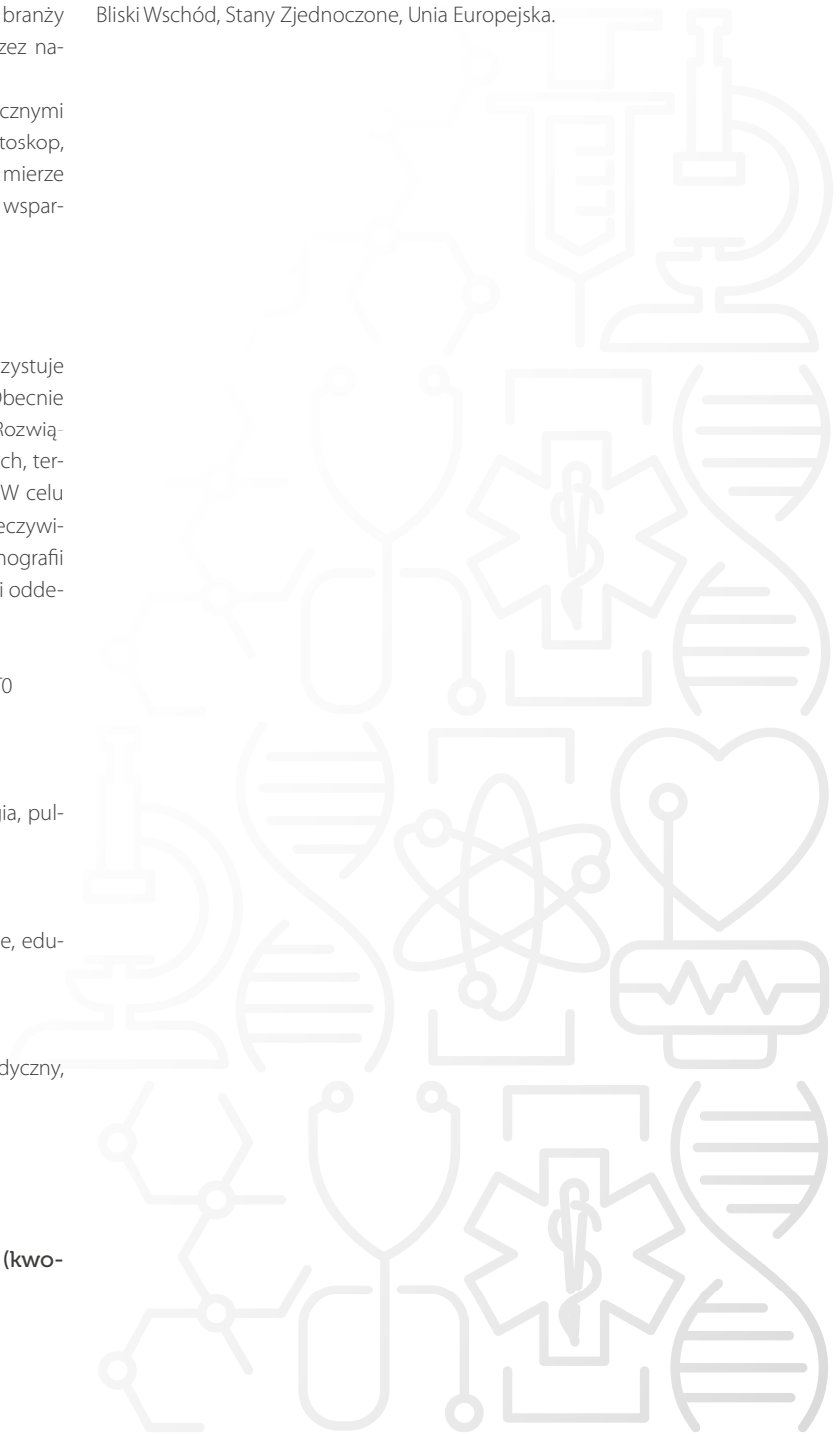
Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



Home Lab



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.homelab24.pl



+48 665 633 020



kontakt@homelab24.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Dzięki naszej usłudze pacjent może wybrać badania laboratoryjne, zamówić pobranie krwi lub wymazu przez specjalistę w domu i odebrać wynik w aplikacji na swoim telefonie.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Hyggio



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.hyggio.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Hyggio to platforma dedykowana ośrodkom prowadzącym badania kliniczne, która umożliwi pełną cyfryzację procesów operacyjnych co z kolei przekłada się na usprawnienie codziennej pracy dla managerów, koordynatorów i lekarzy. W ostatecznym efekcie, Hyggio optymalizuje procesy na etapie pozyskiwania badań (tzw. feasibility), rekrutacji pacjentów, prowadzenia aktywnych badań, a także rozliczeń z zaawansowanym controllingiem.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

IC Solutions



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



icpen.pl



+48 888 489 286



biuro@icsolutins.pl

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?

Dokumentacja medyczna w różnych obszarach medycyny.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, medycyna estetyczna/kosmetyki, digitalizacja dokumentacji medycznej.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Azja Wschodnia, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

iFightDepression®

Spin-off w uczelni publicznej.
(Akademii Pedagogiki Specjalnej, ang. Maria Grzegorzewska University).



iFightDepression.com/pl



iFightDepression®
mental health support for ukrainian refugees

Co jest Waszym produktem/usługą?

Dystrybuujemy w Polsce iFightDepression. Tworzymy społeczność specjalistów - przewodników po zamkniętych warsztatach online iFightDepression w wielu językach. Sprzyjamy samokontrolowaniu i łagodzeniu objawów depresji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, psychiatria/psychologia, psychoterapia poznawczo-behawioralna (iCBT).

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, telemedycyna, interwencje cyfrowe na rzecz zdrowia psychicznego.

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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

IMAGENE.ME



Spółka akcyjna.



www.imagene.me



509 542 027



office@imagene.me

Sekcja I: Co jest Waszym produktem/usługą?

W IMAGENE.ME tworzymy ekosystem rozwiązań w obszarze genomiki personalnej. Platforma IMAGENE.ME LIFE obejmuje usługi pełnogenomowego sekwencjonowania DNA, zaawansowanej interpretacji danych genomicznych, biomedycznych i behawioralnych wykorzystującej metody ML/AI na potrzeby diagnostyki genetycznej, spersonalizowanej terapii i profilaktyki zdrowia, oraz usługi dostępu do lekarzy specjalistów i sieci spersonalizowanych usług zewnętrznych. Wykorzystując to połączenie pomagamy przekształcić wiedzę uzyskaną z badań genomowych w przydatne informacje prozdrowotne, które użytkownik może wdrożyć w życie samodzielnie, przy wsparciu lekarzy specjalistów, a także dzięki dołączonym rozwiązaniom digital health.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, ginekologia, kardiologia, laryngologia, neurologia, onkologia, pediatria, pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, biotechnologia, dane medyczne, edukacja, medical devices, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, usługi dietetyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa, firmy farmaceutyczne, firmy CROs.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Infermedica



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



infermedica.com



office@infermedica.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Infermedica to firma medyczno-technologiczna wywodząca się z Wrocławia, która rozwija platformę opartą o sztuczną inteligencję (AI) – Medical Guidance Platform. Celem platformy jest poprowadzenie pacjenta od momentu pojawienia się pierwszych symptomów po uzyskanie odpowiedniej pomocy medycznej. Platforma składa się z trzech modułów: Triage, Intake, Followup, i, poza pomocą pacjentom, wspiera również profesjonalistów w efektywniejszym świadczeniu swoich usług medycznych poprzez gromadzenie informacji o zdrowiu pacjenta i przekazywanie ich przed wizytą lekarzowi, pielęgniarce, czy ratownikowi medycznemu. Nad jakością treści medycznych i dokładnością silnika analizującego objawy czuwa zespół lekarzy różnych specjalizacji. Do dziś z Infermedica skorzystało ponad 12 milionów użytkowników poszukujących informacji o swoim zdrowiu. Firma wspiera ponad 100 podmiotów m.in. w USA, Niemczech i Polsce.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Podstawowa opieka medyczna, wsparcie diagnostyki.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Intellin

Intellin

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



intellin.eu



+48 505 601 726



intellin.capsule@gmail.com

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?

Diagnostyka obrazowa.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy w ubiegłym (2022) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Pozyskanie kapitału.

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.

Intelliseq

Intelliseq

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



https://intelliseq.com



+48 606 637 406



contact@intelliseq.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest system informatyczny, IntelliseqFlow, służący do przetwarzania odczytów genomu ludzkiego, który szybko i precyzyjnie analizuje dane genetyczne oraz generuje raporty wynikowe. Modularność systemu umożliwi jego szerokie zastosowanie w diagnostyce molekularnej, personalizacji leczenia oraz genomice konsumenckiej. Produkt odpowiada na zapotrzebowanie rynkowe poprzez rozwiązanie problemów związanych z:

- przeciążeniem dużą ilością danych pochodzących z odczytów genomu,
- analizą regionów DNA o wysokiej zmienności między ludźmi,
- brakiem przystosowania ścieżek analitycznych danych z NGS do standardów klinicznych,
- trudności w kompleksowej prezentacji wyników sekwencjonowania genomu.

Produkty i usługi przygotowane na bazie systemu są dostosowane do działania zarówno w modelu B2B jak i B2C. Tworzone automatycznie raporty genetyczne mogą być dedykowane dla specjalisty (np. lekarza, diagnosty laboratoryjnego) lub bezpośrednio dla odbiorcy końcowego.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, onkologia, choroby rzadkie, farmakogenomika, predykcja ryzyka wystąpienia cech.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, biotechnologia, dane medyczne, genomika obliczeniowa, software as a medical device.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, laboratoria diagnostyczne, organizacje badawcze.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy w ubiegłym (2022) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

Intelliseq

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

IQ Dental System

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.iq dental.pl



794 101 404



biuro@iq dental.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Firma IQ Dental System oferuje innowacyjne oprogramowanie do zarządzania gabinetami stomatologicznymi. Program ten umożliwia prowadzenie kompleksowej dokumentacji medycznej pacjentów oraz umożliwia zarządzanie kalendarzem wizyt, rejestrowanie historii chorób i wyników badań. Dodatkowo, program umożliwia gromadzenie danych dotyczących finansów, płatności, czy prowadzenie magazynu materiałów stomatologicznych. Firma oferuje również szkolenia i wsparcie techniczne dla użytkowników programu. Dzięki IQ Dental System gabinety stomatologiczne mogą skutecznie i efektywnie zarządzać swoją działalnością oraz poprawić jakość świadczonych usług.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Stomatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, edukacja, samodzielna aplikacja IT, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego start-upu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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, Unia Europejska.

KRN Labs



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



krn-labs.com



+48 606 732 869



contact@krn-labs.com

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 opracowaliśmy oprogramowanie rzeczywistości wirtualnej (VR) i rozszerzonej (AR) przeznaczone do symulacji procedur w obszarze chirurgii minimalnie inwazyjnej, chirurgii robotycznej, kardiologii interwencyjnej, endoskopii oraz okulistyki. Obecnie skupiamy się nad rozwojem własnego innowacyjnego symulatora przeznaczonego bezpośrednio dla użytkowników indywidualnych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, kardiologia, okulistyka, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, edukacja.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja, administracja publiczna, centra i szpitale szkolące lekarzy, uczelnie medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Chiny, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

LabAir



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.labair.pl



info@labair.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

LabAir świadczy unikalny w skali światowej transport medyczny z wykorzystaniem bezzałogowców. Dronami, w kontrolowanej temperaturze przewożone są próbki do badań laboratoryjnych, leki, krew. Loty odbywają się w trybie automatycznym, pod nadzorem doświadczonych pilotów. LabAir jest pierwszą firmą w Polsce, która uzyskała zezwolenie Urzędu Lotnictwa Cywilnego na loty długodystansowe poza zasięgiem wzroku.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Logistyka medyczna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Afryka, Unia Europejska, Wielka Brytania.

LabPlus

Spółka akcyjna.

labplus+



<https://labplus.pl>



+48 782 802 684



kontakt@labplus.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

LabPlus tworzy narzędzie do automatycznej analizy wyników badań laboratoryjnych – LabTest Checker, które zapewnia pacjentowi dostęp do wstępnej interpretacji jego wyników badań bez angażowania lekarza. Aplikacja wykorzystuje dane z badań laboratoryjnych i dynamicznej ankiety medycznej uzupełnionej przez pacjenta online. Narzędzie można łatwo zaimplementować na dowolnej stronie internetowej lub w aplikacji mobilnej. LabTest Checker jest wyrobem medycznym klasy I według MDR.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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, Indie.

Mastectomic



Mastectomic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.mastectomic.com



m.skorska.mstc@gmail.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Mastectomic to multisensoryczna piłeczka i mobilna aplikacja pozwalająca na samodzielną rehabilitację po zabiegu mastektomii (50 mln zabiegów w ostatnich 5 latach w ujęciu globalnym). Jego innowacyjność pozwala na monitoring i diagnozę ruchów pacjenta w czasie rzeczywistym. Dzięki temu możliwa jest ich korekcja w czasie rzeczywistym, po to aby pacjent mógł prawidłowo wykonywać proces rehabilitacji.

Głównym celem proponowanego rozwiązania jest rehabilitacja jatrogenego uszkodzenia pooperacyjnego zwoju nerwowego gwiaździstego (piersiowego) oraz pachowego, jako efektu ubocznego operacji amputacji piersi (mastektomii). Rehabilitacja możliwa jest w dowolnie przez pacjenta wybranym miejscu (w pracy, w domu, w parku).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, wearables - nie wyroby medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Wzrost zainteresowania produktem.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Australia i Oceania, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

MedApp

|| MedApp

Spółka akcyjna.



www.medapp.pl



+48 533 306 117



biuro@medapp.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

CarnLife Holo, to technologia wizualizacji 3D obrazowych danych medycznych. Tworzymy trójwymiarowe, w pełni interaktywne hologramy na podstawie czarno-białych zdjęć 2D z rezonansu magnetycznego czy tomografii komputerowej. W interakcję z hologramami można wejść za pomocą komend głosowych lub gestów. Drugą gałęzią jest analiza BigData z wykorzystaniem AI. CarnaLife System analizuje dane z ponad piętnastu typów urządzeń peryferyjnych (np. glukometr, EKG, pulsoksymetr) wskazując lekarzom i personelowi medycznemu anomalie w wynikach.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, kardiologia, laryngologia, onkologia, ortopedia, pediatria, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, edukacja, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Medcases

medcases

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://medcases.io>



office@meditsolutions.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medcases to odpowiedź na wzrost zapotrzebowania na wysoce wyspecjalizowanych pracowników ochrony zdrowia oraz rozwijanie przede wszystkim umiejętności praktycznych, bezpośrednio związanych z wykonywanym zawodem. To platforma, na której użytkownicy, biorąc aktywny udział w realistycznych scenariuszach klinicznych, osadzonych w bezpiecznych i powtarzalnych warunkach, uczą się jak podejmować samodzielne decyzje w zróżnicowanych przypadkach medycznych, bez ryzyka popełnienia błędu skutkującego szkodą dla prawdziwego pacjenta. Nasza platforma edukacyjna Medcases to nie tylko nauka sama w sobie, to także nowoczesny sposób, w jaki podchodzimy do nauczania. Naszym celem jest przekazanie wiedzy i wytworzenie w młodych medykach odpowiednich nawyków, które później wykorzystają w praktyce.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, ginekologia, kardiologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, studenci zawodów medycznych, ratownicy medyczni, pielęgniarki, uczelnie medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Medical Inventi

Spółka akcyjna.



www.medicalinventi.pl



667 330 883



biuro@medicalinventi.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

FlexiOss® to innowacyjny bioaktywny kompozyt kośćcozastępczy. Stanowi on oryginalne rozwiązanie w zakresie nowoczesnych preparatów implantacyjnych III generacji pod kątem składu bio zgodnego z tkanką kostną, bioaktywności, wpływu na regenerację tkanki kostnej i wspomaganie procesu rekonstrukcji kości oraz poręczności chirurgicznej i sprężystości. Jest innowacją produktową w skali rynku światowego, o czym świadczy chociażby międzynarodowa ochrona patentowa. Pod względem składu i właściwości jest podobny do tkanki kostnej, charakteryzuje się 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. Implant FlexiOss® wykazuje własności sprężyste, dobrą poręczność chirurgiczną, w stanie wilgotnym można go podczas zabiegu dopasowywać do pożądanego kształtu. Jest podatny na indywidualne dopasowanie do wymiarów (kształtu) uzupełnianego ubytku w trakcie operacji poprzez cięcie lub zginanie. Dzięki swej spistości nie przemieszcza się i nie wydziela z miejsca wszczepienia. Łatwość jego stosowania, tj. formowania, cięcia i wypełniania ubytków kostnych, daje dużą swobodę osobie operującej, pozwalając wypełnić ubytki dużych rozmiarów o nieregularnym kształcie. Ta poręczność chirurgiczna oraz możliwość nasączenia 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 nasączony 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. FlexiOss® to wyrób medyczny do zastosowań w ortopedii i traumatologii. Dla zastosowań w chirurgii stomatologicznej sprzedawany jest pod marką FlexiOss®Dent, a do wykorzystania w weterynarii pod marką FlexiOss®Vet.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, weterynaria, stomatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, weterynarz.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Rosnąca liczba ośrodków stosujących/testujących wyrób i +pozyskany kapitał na dalszy rozwój wyrobu (wkład własny do projektów grantowych) (projekty B+R) i sprzedaży.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne, zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Azja Wschodnia, Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

medICE



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.medice.app



info@medice.app



Informacje o rozwiązaniu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Międzynarodowa platforma społecznościowa dla lekarzy i przedstawicieli zawodów medycznych do komunikacji, dodatkowej edukacji oraz kompleksowego zarządzania karierą.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Wszystkie specjalizacje.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja, platforma internetowa (marketplace), platforma społecznościowa.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Wielka Brytania.

Medidesk

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://medidesk.pl>



22 250 08 50



biuro@medidesk.pl

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 jakim obszarze medycznym działacie?

Aplikacja do kompleksowego zarządzania obsługą oraz analizą zgłoszeń pacjentów w placówkach medycznych.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Medinice



Spółka akcyjna.



medinice.pl



725 500 051



investor@medinice.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medinice jest polską spółką akcyjną notowaną na GPW, została założona w 2012 roku, aby działać w branży wyrobów medycznych. Spółka zajmuje się tworzeniem, rozwijaniem oraz komercjalizacją innowacyjnych, bezpiecznych i małoinwazyjnych rozwiązań z obszaru kardiologii i kardiologii. Misją Medinice jest tworzenie rozwiązań, które podniosą komfort życia pacjentów na całym świecie. W portfelu Spółki znajduje się kilkanaście projektów na różnych etapach rozwoju. Model biznesowy Medinice zakłada rozwijanie wyrobów medycznych, a następnie ich komercjalizację poprzez sprzedaż. W Radzie Naukowej Medinice zasiadają światowej sławy specjaliści: Prof. Piotr Suwalski, Dr. Valavanur A. Subramanian, Prof. Paul Gründeman, Prof. Michael Glikson, Prof. Adam S. Budzikowski.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Komercjalizacja któregoś z projektów.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Znamy się z wieloma zagranicznymi podmiotami, toczą się rozmowy na temat komercjalizacji.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

MEDIPRINTIC

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.mediprintic.eu

MEDIPRINTIC



502 382 279



z.dymitrow@mediprintic.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Innowacyjne i kompleksowe podejście do opieki ortopedycznej i leczenia urazów przedramienia. ORT Light, ORT Light Splint oraz NEURO Light to nowoczesne i komfortowe ortozy projektowane w technologii druku 3D, które mają szerokie zastosowanie w wielu sytuacjach klinicznych i które są zarejestrowanym wyrobem medycznym. W odróżnieniu od dostępnych na rynku rozwiązań cechuje je wodoodporność, lekkość, unikatowy system dopasowania do powierzchni przedramienia oraz dostępność w 4-stopniowej skali rozmiarowej umożliwiającą zastosowanie bezpośrednio po urazie bez konieczności oczekiwania na produkt wykonywany na indywidualne zamówienie.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, ortopedia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices, rehabilitacja.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

MedLearn



Nieformalna grupa robocza.



+48 604 143 799



karsad2001@wp.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Produkujemy trenażery chirurgiczne wraz z autorskim oprogramowaniem do treningu. Nasze urządzenia charakteryzują się wysokim odwzajemnieniem prawdziwej operacji przy zmniejszonych kosztach w porównaniu do symulatorów. Pozwala to na sprawny trening lekarza rezydenta pozwalając mu szybciej przystąpić do prawdziwych operacji. Natomiast dodana aplikacja pozwala na trening interwałowy bez pomocy instruktora. Z tego względu lekarze rezydenci oraz stażyści mogą ćwiczyć w dogodnym dla siebie momencie, bez konieczności uczestniczenia w wielogodzinnych warsztatach.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, ginekologia, laryngologia, ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, medical devices, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Wielka Brytania.

Medmetrix

MEDMETRIX

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



jan.podlaski@medmetrix.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medmetrix to platforma integrująca algorytmy medyczne AI i nie-AI różnych dostawców, udostępniająca je w łatwy sposób szerokiemu gronu odbiorców. Nasz produkt jest innowacyjną, skalowalną usługą chmurową świadczoną za pośrednictwem aplikacji webowej. Na główne filary rozwiązania składają się: marketplace algorytmów medycznych, warstwa edukacyjna oraz repozytorium danych medycznych. Aplikacja ma pełnić rolę edukacyjno-profilaktyczną oraz zbioru danych zdrowotnych, dzięki którym użytkownicy wyposażeni w większą wiedzę zdrowotną będą mogli tworzyć zdigitalizowaną wersję swojego stanu zdrowia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Profilaktyka/edukacja medyczna, choroby wewnętrzne, dermatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, medical devices, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Po publikacji MVP będzie nim liczba płacących użytkowników.

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.

MedShare Platform

Nieformalna grupa robocza



<https://medshareplatform.com>

Co jest Waszym produktem/usługą?

MedSharePlatform to startup powołany do życia w celu stworzenia innowacyjnego rozwiązania chmurowego, do współdzielenia i zlecenia diagnostyki medycznej. Aktualnie, firma koncentruje się na wdrożeniu możliwości zdalnej diagnostyki w zakresie patomorfologii, ze względu na dynamikę problemu braku specjalistów w Europie i na świecie. Docelowo, MedShare ma być rozwiązaniem chmurowym pozwalającym na uwolnienie potencjału wysokiej jakości diagnostyki medycznej poprzez wykorzystanie szybkiego transferu dużych plików i dostępu do nich z poziomu przeglądarki, oraz wspomaganiu narzędzi AI do rozpoznawania.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, patomorfologia / diagnostyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, platforma internetowa (marketplace).

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Unia Europejska, Wielka Brytania.

MedSI



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.medsi.pl



723 769 833



biuro@medsi.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Zajmujemy się projektowaniem i budową interfejsów głosowych, w szczególności w systemach obsługi pacjenta; przetwarzaniem języka naturalnego w kontekście specjalistycznych zastosowań domenowych w medycynie. Tworzymy systemy automatyzujące obsługę pacjenta oraz optymalizujące rejestrację, wywiad kierowany hipotezami medycznymi i perspektywą pacjenta oraz systemy przetwarzania danych medycznych w celach klinicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, geriatryka, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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.

Medu



medu

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



joinmedu.com



664 829 283



krzysztof.nyczka@joinmedu.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Celem Medu jest kompleksowa edukacja medyczna. Innowacyjna aplikacja na smartfony połączona z fizycznymi produktami umożliwia rozwój w każdej dziedzinie, której mogą potrzebować pracownicy służby zdrowia, m.in. szciece chirurgiczne, osłuchiwanie płuc, laparoscopia czy EKG. Wykorzystywane są nowoczesne metody nauki oraz dane prawdziwych pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, ginekologia, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, student.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Meduce



meduce

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.meduce.io

Co jest Waszym produktem/usługą?

Meduce jest zaawansowaną platformą Business Insights dedykowaną dla managerów ochrony zdrowia. Aplikacja synchronizuje się z systemami medycznymi, finansowymi, call-center i marketingowymi, a pozyskane i ustrukturyzowane dane przedstawia w sposób zrozumiały dla biznesu ochrony zdrowia, zestawiając korelujące ze sobą zbiory informacji. Meduce przetwarza już ponad 3.5 miliarda danych operacyjno-medycznych ponad 1 miliona Pacjentów co pozwoliło na zaprojektowanie zaawansowanym modeli scoringowych, które w połączeniu z modelami AI generują rekomendacje dla managerów ochrony zdrowia placówek komercyjnych oraz NFZ. Ostatnim elementem platformy jest rozbudowany system automatyzacji dzięki czemu rekomendacje mogą być uruchamiane za pomocą jednego kliknięcia, a wdrożone procesy współgrają z dotychczasowymi systemami operacyjnymi placówki medycznej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

MIM Solutions

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://www.mim-solutions.ai>



+48 606 366 958

MIMFERTILITY.



info@mim.ai

Co jest Waszym produktem/usługą?

MIM Solutions opracowuje i rozwija technologie AI głównie dla branży Med-FemTech, takie jak FOLLISCAN i EMBRYO Aid.

FOLLISCAN to technologia oparta o AI mająca za zadanie wesprzeć lekarza w badaniu ultrasonograficznym rezerwy jajnikowej kobiety. Dzięki poprawie dokładności diagnostycznej badania, FOLLISCAN umożliwia lekarzom i pacjentom osiągnięcie lepszych wyników w leczeniu niepłodności.

EMBRYO Aid to aplikacja AI, która wspiera embriologa w wyborze najlepiej rokującego zarodka do podania do transferu dla kobiety podczas procedury IVF. EMBRYO Aid przyczynia 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 oprogramowanie oparte o AI, które usprawnia skuteczność, zmniejsza liczbę błędów i doprowadza do szybszych, tańszych i bardziej dostępnych procesów leczenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, ginekologia, kardiologia, embriologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Mindgram

mindgram

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.mindgram.com



kontakt@mindgram.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Mindgram to platforma wsparcia well-being i zdrowia psychicznego dla pracowników. Wspieramy organizację na wszystkich szczeblach zapewniając edukację na tematy związane ze zdrowiem psychicznym i well-beingiem, ścisłą współpracę z działem HR oraz wsparcie indywidualne dla liderów i pracowników. Mindgram oferuje warsztaty grupowe online, podcasty mindfulness i medytacji, porady specjalistów przez czat (m.in. psychologa, dietetyka, doradcy finansowego), video konsultacje z psychoterapeutą i coachem. Platforma Mindgram promuje i wspiera well-being, odporność i rozwój poprzez działania oparte wyłącznie na potwierdzonych klinicznie metodach, przygotowanych we współpracy z doświadczonymi psychologami i specjalistami opieki well-being i zdrowia psychicznego z całego kraju.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia, well-being, psychoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pracownicy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska.

MX Labs



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://www.mxlabs.ai>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Shen Health to aplikacja do prewencyjnej opieki zdrowotnej. Buduje samoświadomość zdrowotną, umożliwia pomiary parametrów życiowych, zawiera ankiety oceny zdrowia, elementy grywalizacji, wyzwania zdrowotne i inne funkcjonalności. Zawiera naszą autorską technologię Shen.AI umożliwiającą obiektywne pomiary parametrów życiowych w takich jak: ciśnienie krwi, tętno, częstość oddechu czy wskaźnik stresu za pomocą 1-minutowego skanu twarzy z wykorzystaniem kamery smartphona, tabletu lub komputera.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Profilaktyka i wczesna diagnostyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, Profilaktyka zdrowia, wczesna diagnostyka.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, korporacja, firma ubezpieczeniowa.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Ameryka Południowa, Bliski Wschód, Unia Europejska.

My AlzCare



Nieformalna grupa robocza.



[https://www.facebook.com/profile.php?id=100083353891869;](https://www.facebook.com/profile.php?id=100083353891869)



materniam@gmail.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja mobilna My AlzCare ma za zadanie pomóc opiekunom osób z chorobą Alzheimera usprawnić proces opieki, zmniejszyć koszty i zaoszczędzić czas. Pomysł stworzenia aplikacji mobilnej My AlzCare powstał na kanwie osobistego doświadczenia niektórych członków zespołu, to jest doświadczenia złożoności procesu opieki nad osobą z chorobą Alzheimera. Naszą odpowiedzialnością na złożoność tego procesu jest wszechstronne narzędzie mobilne działające na różnych płaszczyznach opieki. Docelowo głównymi funkcjami produktu końcowego mają być: baza wiedzy, baza z opiekunami komercyjnymi, moduł premium dla domów opieki, planer przeznaczony dla opiekunów oraz marketplace.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, komunikacja.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie finansowania.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Nano-implant

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



600 321 294



aradtke@umk.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest sprawdzona pod kątem bezpieczeństwa i aktywności biologicznej nanopowłoka na implanty tytanowe i ze stopu tytanowego - kilkakrotnie przyspieszająca proces osteointegracji, czyli łączenia się implantu z kością i działającą jednocześnie przeciwdrobnoustrojowo i przeciwzapalnie.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, kardiologia, laryngologia, ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Chiny, Unia Europejska.

NaturalAntibody

Spółka akcyjna.



<https://naturalantibody.com>



505 778 396

 NaturalAntibody



contact@naturalantibody.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

NaturalAntibody tworzy rozwiązania AI mające przyspieszyć dostarczenie leków bazujących na przeciwciałach na rynek. Wykorzystujemy dane o przeciwciałach do trenowania analitycznych modeli machine learningowych mających pomagać naukowcom podejmowanie właściwych decyzji na poszczególnych etapach tworzenia leku. Zbudowaliśmy najbardziej zaawansowane algorytmy na rynku oraz największy komercyjnie dostępny bank wiedzy o przeciwciałach (Bazy danych). Podsumowując, skracamy koszt i czas dostarczania leków bazujących na przeciwciałach na rynek.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, biotechnologia, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

NeoInsight

Neo-Insight.com

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.neo-insight.com



www.zbadajraka.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Neo Insight łączy sponsorów badań klinicznych z Pacjentami, którzy tych badań poszukują. Prowadzony przez NeoInsight rejestr Zbadajraka.pl to szansa dla każdego Pacjenta onkologicznego na bezpłatną konsultację i weryfikację możliwości podjęcia leczenia w ramach nowoczesnego badania klinicznego.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Neurality



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.neurality.pl



+48 690 882 900



michal.suchocki@neurality.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

EuralEP - produkt typu Software as a medical device do automatycznej i obiektywnej diagnozy potencjałów wywołanych pnia mózgu tzw. ABR. NeuralEP ma na celu wsparcie audiologów w ocenie niedosłuchu za pomocą AI/ML. Ma upraszczać diagnozę poprzez automatyczną klasyfikację/diagnozę przebiegów ABR. Może być stosowany zarówno online jak i offline. Będzie bardzo przydatny w badaniach przesiewowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Laryngologia, neurologia, otolaryngologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, Software as a Medical Device (SaMD).

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Nivalit



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://nivalit.com>



+48 737 301 685



contact@nivalit.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Mentalio.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

OASIS Diagnostics

Spółka akcyjna.



<https://oasis-diagnostics.com>



contact@oasis-diagnostics.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

ONIRY to innowacyjny, opatentowany system przeznaczony do diagnostyki okołoporodowych urazów zwieraczy odbytu u kobiet rodzących siłami natury. ONIRY składa się ze spektrometru impedancyjnego (ONIRY Spectrometer), specjalnie zaprojektowanej sondy endoanalnej (ONIRY Probe) oraz wbudowanego modułu analitycznego opartego na metodach uczenia maszynowego i przeznaczonego do wstępnej interpretacji wyniku badania. Technologia pomiaru zastosowana w ONIRY opiera się na metodzie spektroskopii impedancyjnej. Dzięki zastosowaniu metod sztucznej inteligencji diagnostyka ONIRY pozwalać będzie na szybkie wykrycie urazu i natychmiastowe wdrożenie właściwego leczenia, niezależnie od doświadczenia personelu i słabej dostępności endoanalnej ultrasonografii, która pozostaje złotym standardem diagnostycznym w takich przypadkach.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, ginekologia, proktologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, prywatne gabinety ginekologiczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kanada, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

oncovaccines



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



oncovaccines.com



501 766 155



contact@oncovaccines.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy indywidualne kalendarze szczepień dla pacjentów onkologicznych. Dzięki wykorzystaniu tworzonych przez nas narzędzi pracownicy medyczni i pacjenci mogą wygenerować indywidualny kalendarz szczepień, oparty na najnowszych wytycznych, dotychczasowej historii szczepień oraz uwzględniający stosowane leczenie onkologiczne. Odpowiednie wyszczerpienie jest niezwykle istotne dla tej grupy pacjentów, ponieważ w czasie leczenia onkologicznego często dochodzi do obniżenia aktywności układu odpornościowego i tym samym większego narażenia na zagrażające życiu infekcje. Stworzone przez nas narzędzie dostępne jest pod adresem oncovaccines.com.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, systemy wspomaganie decyzji klinicznych.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Afryka, Ameryka Południowa, Unia Europejska.

Owl Iot



OWL IoT

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<http://owliot.eu>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest nowoczesna platforma Molecular składająca się z aplikacji mobilnej, webowej oraz rozszerzonej rzeczywistości. Pozwala na samodzielną kontrolę znamion przez pacjentów oraz wsparcie procesu diagnostycznego przez lekarzy przy wykorzystaniu rozwijających się technologii mobilnych, rozszerzonej rzeczywistości, technik sztucznej inteligencji oraz metod uczenia maszynowego. Nasze rozwiązanie ma za zadanie zwiększyć świadomość pacjentów oraz zoptymalizować i przyspieszyć proces diagnostyczny w zakresie czerniaka. Ponadto ułatwi kontakt na linii pacjent lekarz oraz pozwoli zautomatyzować tworzenie dokumentacji medycznej o ewolucji poszczególnych znamion (zmian skórnych).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, edukacja, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

PalsyVue

Prosta Spółka Akcyjna.



www.palsyvue.com



+48 660 300 844



e.leszczynska@palsyvue.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

System wczesnej detekcji porażenia mózgowego dziecięcego u niemowląt. Rozwiązanie oparte na ML i CV w postaci Software as Medical Device.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, pediatria, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

PelviFly

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://pelvifly.com>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Wsparcie kobiet i mężczyzn w długoterminowej rehabilitacji mięśni dna miednicy poprzez wykorzystanie urządzeń biofeedback oraz angażujących gier w aplikacji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, rehabilitacja, urologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, platforma internetowa (marketplace), rehabilitacja, telemedycyna, wearables - nie wyroby medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

PHIN consulting

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.phin.pl/projekty/stomia-alert



42 66 111 99



joanna.mik@phin.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest system do zdalnej opieki stomijnej STOMA ALERT, z którego może skorzystać każdy pacjent z wylonioną stomią jelitową. Użytkownikami STOMA ALERT (oprócz stomików) są lekarze medycyny (chirurdzy) oraz pielęgniarki stomijne. System stanowi połączenie centrum konsultacyjnego w postaci aplikacji webowej, będącej podstawą systemu STOMA ALERT, oraz mobilnej, będącej dodatkowym narzędziem, które ułatwia pacjentowi odbycie e-konsultacji w aplikacji mobilnej oraz lekarzowi na zdalny dostęp do systemu, w tym wykonanie zdjęć stomii pacjenta i przesłanie do systemu. Ponadto system pozwala na przesłanie danych niezbędnych do przeprowadzenia e-konsultacji przez lekarza/pielęgniarkę i dostęp do zaleceń.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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.

play.air

Prosta Spółka Akcyjna.



668 630 935



mail:nataliaszczucka23@gmail.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

U dzieci z zaburzeniami mowy oraz toru oddechowego regularna terapia z logopedą wzbogacona o codzienne samodzielne ćwiczenia w domu powinna być prowadzona już od najmłodszych lat, a jej komponenty takie jak ćwiczenia oddechowe oraz ćwiczenia mięśni artykulacyjnych stanowią jej podstawę. Niestety dzieci często nie rozumieją istoty terapii i najczęściej nie zgadzają się na codzienne ćwiczenia w domu, pomimo starań rodziców. Play.air jest rozwiązaniem, które wychodzi naprzeciw trudnościom rodziców, wprowadzając rewolucyjny produkt, który składa się z zewnętrznego kontrolera przetwarzającego aktywność oddechową dziecka na ruch postaci w specjalnie zaprojektowanych grach mobilnych. Urządzenie daje możliwość na ćwiczenie prawidłowego toru oddechowego oraz wzmacnia mięśnie artykulacyjne tj. mięśnie nadgynkowe, żucia oraz mięsień okrężny ust. Nasze rozwiązanie sprawi, że dotychczasowa nudna terapia stanie się wspaniałą zabawą, a dzieci zaangażowane w różnorodne gry nawet nie uświadczą, że aktualnie ćwiczą.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Logopedia / laryngologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices, platforma internetowa (marketplace), rehabilitacja.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kanada, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Pogaduszki



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



pogaduszki.pl



600 322 034



mariusz.pitura@pogaduszki.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Technologiczne wsparcie diagnozy i terapii logopedycznej dzieci.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Logopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja, medical devices, rehabilitacja, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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.

POLTISS



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.poltiss.com

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 umożliwi 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?

Chirurgia, kardiologia, ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Certyfikacja.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

PredictWatch

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://predictwatch.pl>



biuro@predictwatch.com

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 szansę na życie bez nałogu. W tym roku swoją premierę będzie miał też nowy produkt naszej firmy, aplikacja Cannabe, która będzie dedykowana dla użytkowników marihuany.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia, leczenie nałogów, digital therapy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Unia Europejska.

ProfilaktykaFirst

Nieformalna grupa robocza.



karolsadowskiww@gmail.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja, która na bazie wieku, płci, predyspozycji i chorób generuje spersonalizowany, samoaktualizujący się harmonogram badań profilaktycznych. Dzięki temu rozwiązaniu pacjent będzie wiedział jakie badania wykonywać, jak często, jak się do nich przygotować i nie zapomni o nich. Aplikacja sama będzie przypomina o zbliżających się terminach za pomocą notyfikacji typu "push". Z tym softwarem pacjent zadba również o zdrowie swoich najbliższych i nie przeoczy żadnego szczepienia, czy kontroli u swojego dziecka.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Prokinetic System

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.prokinetic.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Balancer System - zabezpiecza przed upadkiem w czasie ćwiczeń i treningu chodu. Jedyne urządzenie do wyeliminowania syndromu poupadkowego. Eliminuje lęk przed upadkiem. Zabezpiecza pacjenta i terapeutę. Wspomaga fizjoterapeutów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices, rehabilitacja.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Afryka, Bliski Wschód, Unia Europejska.

Prosoma

prosoma
DIGITAL THERAPEUTICS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://www.prosoma.com>



hello@prosoma.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Living Well - aplikacja wspierająca zdrowie psychiczne pacjentek onkologicznych.

UpBalance - aplikacja wspierająca zdrowie psychiczne pracowników.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia, mental health.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices, telemedycyna, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, pracownik.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Proteo

Spółka cywilna.

PROTEO



www.proteo.com.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Firma Proteo zajmuje się produkcją oraz sprzedażą protez kończyn dolnych i górnych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja, wyroby medyczne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody oraz zadowolenie finalnego odbiorcy produktu (pacjentów).

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.

Reon

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



reon.one



+48 505 040 648



biuro@reon.one

Co jest Waszym produktem/usługą?

Prototypy urządzeń i oprogramowania medycznego. Nowe procedury medyczne, zwiększanie efektywności zabiegów. Terapia i rehabilitacja, pokonywanie barier. Jesteśmy zespołem projektantów, inżynierów, programistów, który opracowuje innowacyjne produkty medyczne od etapu TRL0 do TRL8. Z naszych usług korzystają ośrodki badawcze, uczelnie, niezależni naukowcy i firmy prywatne prowadzące własne projekty B+R.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, geriatryka, ginekologia, okulistyka, psychiatria/psychologia, pulmonologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, blockchain, dane medyczne, edukacja, medical devices, rehabilitacja, robotyka, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, wearables - nie wyroby medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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, Skandynawia, Japonia.

RSQ Technologies

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://www.rsqholo.com>



+48 883 347 394



support@rsqholo.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

RSQ HOLO jest to system rozszerzonej rzeczywistości przeznaczony dla chirurgów i ortopedów. 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. Chirurgowie podczas przeprowadzania operacji mogą przeglądać wszystkie dane medyczne pacjenta, a przede wszystkim widzieć trójwymiarowe obrazy jego anatomii utworzone na podstawie tomografii komputerowej. Mogą je przesuwac, powiększać, pomniejszać i oglądać pod różnymi kątami za pomocą palców. Hologramy umożliwiają lekarzom przeprowadzenie operacji minimalizując inwazję w ciało pacjenta poprzez umożliwienie operującym podgląd części ciała pacjenta, które nie są widoczne w warunkach rzeczywistych. 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. RSQ HOLO to system, który niebawem doprowadzi do usunięcia zbędnych kabli i monitorów z sali operacyjnej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, dane medyczne, edukacja, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Rytme



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.rytme.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Rytme to aplikacja mobilna stworzona z myślą o osobach, które chcą zadbać o swoje zdrowie, zwłaszcza tych, które zmagają się z chorobami cywilizacyjnymi. Rytme stanowi wsparcie wizyty lekarskiej, pomaga pacjentowi w przestrzeganiu zaleceń związanych z modyfikacją stylu życia. W aplikacji znajdują się treści edukacyjne, treningi, medytacje, inspiracje kulinarne, przypomnienia o lekach oraz dzienniczki pomiarów. Aktualnie aplikacja zawiera program dla osób chcących żyć zgodnie z nowoczesną profilaktyką oraz programy dla pacjentów między innymi z: nadciśnieniem tętniczym, otyłością, zaburzeniami snu.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, firma ubezpieczeniowa.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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.

Saventic Health (BloodLab)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.bloodlab.pl



info@bloodlab.pl

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 anonimizowane 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?

Diagnostyka laboratoryjna, medycyna rodzinna, onkologia, hematologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices, samodzielna aplikacja IT.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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.

SDS Optic



Spółka akcyjna.



sdsoptic.pl



+48 815 019 463



press@sdsoptic.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

inPROBE® - mikrometryczna sonda w połączeniu z elementami biologii molekularnej, chemii oraz inżynierii biomedycznej tworzy unikatowy na skalę światową biosensor, zdolny dokonywać pomiarów biologicznych żywej tkanki w ciele pacjenta (tzw. badania in vivo) przy bardzo wysokim poziomie czułości (pikogramy/ml – pg/ML) i specyficzności.

Dzięki wysokiej czułości detekcji, w diagnostyce nowotworowej technologia pozwoli na wkłucie się w okolice guza, a nie jak w obecnie stosowanych metodach - w samego guza. Dostępne dzisiaj metody diagnostyczne, oparte o biopsje tkanki nowotworowej, prowadzą do naruszenia guza nowotworowego, co jest niekorzystne dla procesu terapeutycznego.

inPROBE daje unikatową na skalę światową możliwość wykonywania szeregu badań w warunkach in vivo oraz będzie pierwszym na świecie rozwiązaniem dającym możliwość zmierzenia się z paradygmatem diagnostyki in vitro, tj. artefaktem, iż zawsze konieczne jest pobranie tkanki, wysłanie jej do zewnętrznego laboratorium diagnostycznego i oczekiwanie na wynik nawet kilkanaście tygodni. Technologia ma potencjał do zastosowania w diagnostyce wielu typów nowotworów, a także różnych chorób zakaźnych. W przyszłości planowane jest wykorzystanie mikrosondy przy indywidualnych terapiach celowanych i monitorowaniu stężenia podawanych leków.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, diagnostyka molekularna in vivo.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

SiDLY Healthcare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.sidly.eu

SiDLY

Co jest Waszym produktem/usługą?

SiDLY jest jednym z najszybciej skalujących się deep tech'ów w obszarze telemedycyny. Tworzy nowoczesną technologię wearable z systemem analizy danych, platformę telemedyczną i aplikację mobilną. Posiada także własne medyczne Centrum Teleopieki, w którym pracę personelu medycznego wspierają systemy oparte na sztucznej inteligencji. Najbardziej znanym produktem spółki jest opaska telemedyczna dedykowana pacjentom (m.in. seniorom), o statusie wyrobu medycznego. Produkt jest szeroko stosowany w teleopiece domowej oraz szpitalnej. Z technologii SiDLY korzysta ponad 50 tysięcy osób w Polsce i Europie.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Teleopieka, telemedycyna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, medical devices, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa, jednostki samorządu terytorialnego, NGO's, jednostki opiekuńcze.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Skalowanie przychodów oraz liczby użytkowników, które y/y rosną 2,5-krotnie, obecnie osiągając ponad 50 tysięcy użytkowników technologii SiDLY, 17 mln. przychodów za 2022 r.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska, Wielka Brytania.

Smarter Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://www.smarterdiagnostics.com>



info@smarterdiagnostics.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Rozwijamy i wykorzystujemy oprogramowanie AI wspierające ocenę radiologiczną badań obrazowych w Rezonansie Magnetycznym w zakresie ortopedii i medycyny sportowej. Nasza platforma, wdrażana w modelu chmurowym, nakierowana jest na diagnostykę kończyny dolnej i obecnie diagnozuje problemy tkanek ścięgniętych poprzez ocenę ścięgna Achillesa.

Oferujemy naszym klientom oszczędności. Placówkom obrazowania medycznego, centrów teloradiologii i lekarzom radiologom dostarczamy oprogramowanie wspierające AI będące wyrobem medycznym - skracające czas opisu badania kończyny dolnej, wzbogacające usługę diagnostyczną o dodatkowe informacje o patologjach tkanek ścięgniętych i wspierające diagnostykę incydentalną. Sportowcom, zarówno amatorom jak i zawodowcom, na bazie krótkiego badania przesiewowego w RM dostarczamy ocenę ryzyka urazów i rekomendacje profilaktyczne nakierowane na unikanie kontuzji sportowych i wykrywanie chorób metabolicznych. A klientom instytucjonalnym, np. ubezpieczycielom czy pracodawcom, dostarczamy pakiety diagnostyczne nakierowane na redukcję liczby urazów i zwiększenie zdrowia ich klientów czy pracowników.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, radiologia, prewencja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medical devices, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Unia Europejska.

SmartHEAL

SmartHEAL

Nieformalna grupa robocza.



www.smartheal.pl



796 580 533



ello@smartheal.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

SmartHEAL to inteligentny i niedrogi opatrunek ze zintegrowanym sensorem pH i komunikacją RFID do szybkiej, łatwej i bezinwazyjnej diagnostyki stanu ran. Dzięki monitorowaniu pH możliwa jest ocena etapu gojenia rany i szybka detekcja potencjalnych zakażeń, co skutkuje skróceniem leczenia i minimalizacją ryzyka powikłań. To wszystko możliwe jest bez zdejmowania opatrunku, które narusza gojącą się tkankę rany i zwiększa ryzyko infekcji. Dzięki komunikacji RFID, SmartHEAL nie wymaga baterii do pracy. Personel medyczny lub sami pacjenci mogą odczytać aktualny poziom pH, zbliżając do opatrunku urządzenie mobilne. Poprzez analizę danych w aplikacji możliwa jest zdalna diagnostyka i przypisanie skutecznego leczenia pacjentów leczonych z domu.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka ambulatoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, biotechnologia, medical devices, wearables - nie wyroby medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Sophia Health

Sophia Health

Jednoosobowa dz. gosp. docelowo Sp. z o.o.



www.mysophia.health



+48 601 262 589



k.wierzbowska@mysophia.health

Co jest Waszym produktem/usługą?

Sophia Health to nowoczesne narzędzie B2B do wspierania zdrowia kobiecego, z obszaru benefitów pracowniczych/wellbeingu, w duchu inkluzywności. Sophia Health - ladies' health assistance - cyfrowy coach zdrowia kobiecego, to narzędzie troski o wellbeing pracowników, ale i motor wzrostu efektywności pracownic i pracowników, w formie benefitów pracowniczych, z obszaru zdrowia kobiecego. Wychodzi naprzeciw potrzebom kobiet w zakresie zadbania o ich zdrowie w pracy, jest osadzona w światowych trendach w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi, polityki DEI i realizacji celów zrównoważonego rozwoju SDG przez biznes. To także koncept oparty na „data driven decisions on diversity, equality and inclusion”. Umożliwia edukację - profilaktykę, diagnozowanie, a także leczenie dolegliwości zdrowia kobiecego.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, dane medyczne, edukacja, platforma internetowa (marketplace), telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Korporacja, pracownik, w szczególności kobieta-pracownik.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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.

Spectrum



Nieformalna grupa robocza.



698 919 441



maciej.szymczyk06@gmail.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Spectrum jest to system do diagnozy raka piersi na podstawie zdjęcia ultrasonograficznego, adresowany do profesjonalistów medycznych - onkologów i radiologów. Dzięki zaawansowanemu algorytmowi AI, Spectrum jest w stanie dostarczać dokładne diagnozy w ułamku sekund. Z kolei zanonimizowana baza danych pozwala na ciągłe ulepszanie algorytmu bez obawy o wyciek danych wrażliwych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Współpracę z instytucjami i potencjalnymi klientami.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Afryka, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

StethoMe



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.stethome.com



+48 574 404 576



support@StethoMe.com

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 umożliwi 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?

Medycyna rodzinna, pediatria, pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, medical devices, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Superwnuk



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://superwnuk.pl>



+48 (61) 625 0656



kontakt@superwnuk.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Superwnuk to platforma, która pozwala seniorom i ich rodzinom łatwo znaleźć dopasowaną opiekę, eliminując stres i wydatek czasowy związany z tym procesem. Na podstawie dedykowanego zestawu pytań Superwnuk dopasowuje opiekuna, którego rodzina i senior poznaje podczas wideorozmowy online. Po dopasowaniu Superwnuk czuwa nad całym procesem opieki za pomocą dedykowanych raportów, wygodnych płatności i intuicyjnej aplikacji, która pozwala na stałe monitorowanie opieki przez rodzinę seniora. Superwnuk współpracuje tylko ze zweryfikowanymi opiekunami. Znaczną część stanowią osoby młode - studenci kierunków medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace).

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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.



<https://takes-care.com>

Co jest Waszym produktem/usługą?

TakesCare dostarcza usługi opieki medycznej oraz psychologicznej poprzez wysokiej jakości platformę online. Wspieramy proces leczenia i profilaktyki zdrowotnej w oparciu o najnowsze technologie. Umożliwiamy umawianie konsultacji online ze specjalistami różnych dziedzin, integrację z urządzeniami naszych partnerów oraz monitoring usług.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, ginekologia, kardiologia, medycyna rodzinna, onkologia, pediatria, psychiatria/psychologia, radiologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Ameryka Południowa, Ameryka Środkowa, Unia Europejska.

Talkie.ai



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://talkie.ai>



+48 732 351 391



kontakt@talkie.ai

Co jest Waszym produktem/usługą?

Talkie.ai to zbudowane w oparciu o sztuczną inteligencję medyczne boty głosowe, które zapewniają stuprocentową odbieralność połączeń telefonicznych od pacjentów, tym samym udrażniając przepustowość call center w podmiocie leczniczym oraz oszczędzając czas pracy rejestracji medycznych. Talkie.ai ma na koncie setki tysięcy obsłużonych rozmów w ponad 30 podmiotach leczniczych, co stawia Talkie w pozycji lidera w Polsce wśród botów głosowych dedykowanych dla placówek medycznych oraz farmaceutycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

Techmo

TECHMO
Voice Technologies

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://techmo.pl>



737 189 747



kontakt@techmo.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Techmo Healthcare Dictation (THD) to system usprawniający proces obsługi pacjenta opartego na sztucznej inteligencji z wykorzystaniem interfejsu głosowego. Działanie THD opiera się na przeprowadzeniu analizy rozmowy zarejestrowanej oraz w czasie rzeczywistym. W rezultacie THD będzie w stanie uzupełnić wymaganą dokumentację medyczną w imieniu lekarza, w rezultacie skracając czas niezbędny na czynności administracyjne. Rozwiązanie będzie integrowało się z systemami dla instytucji medycznych. System umożliwi dostosowanie scenariuszy do potrzeb pacjenta i lekarza.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, telemedycyna, automatyzacja procesu obsługi pacjenta.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Ameryka Środkowa, Unia Europejska.

telDoc

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.teldoc.eu



666 665 452



info@teldoc.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Wirtualni Asystenci telDoc - system usprawniający obsługę i diagnostykę pacjentów. TelDoc wykorzystuje AI, voiceboty, chatboty, system Contant Center oraz autorskie rozwiązania technologiczne do wsparcia całego procesu leczenia. Asystent umawia wizyty i rejestruje na badania. Dokonuje e-triażu i przeprowadza wstępny wywiad medyczny. Dostarcza lekarzowi streszczenia z wywiadu oraz dokumentacji pacjenta. Przyspiesza wystawiania recept i skierowań. Monitoruje pacjentów przewlekle chorych oraz wspiera wiele innych procesów (np. poprzez algorytmy wykrywania ryzyka wystąpienia chorób przewlekłych). Dzięki temu pozwala zautomatyzować nawet 81% kontaktów, przyspieszyć obsługę pacjentów, zwiększyć bezpieczeństwo procesu leczenia i obniżyć koszty nawet o 63%.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy - rozwiązanie można wykorzystać we wszystkich obszarach medycznych oraz około medycznych.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Zysk.

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, Unia Europejska.

Terappo

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.terappo.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Prowadzimy psychoterapię indywidualną oraz grupową oraz diagnostykę psychologiczną. Naszą główną grupą docelową są osoby transpłciowe i niebinarnej a także młodzież i dorośli w kryzysach psychicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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.

TheLion.ai



Jednoosobowa działalność gospodarcza.



thelion.ai

Co jest Waszym produktem/usługą?

Zajmujemy się rozwijaniem rozwiązań opartych o sztuczną inteligencję w medycynie. Realizujemy szereg projektów związanych z przetwarzaniem obrazów medycznych, przetwarzaniem języka naturalnego, a także danych tabelarycznych. Duża część naszych projektów udostępniana jest publicznie jako open-source, ale tworzymy także rozwiązania komercyjne i zajmujemy się prowadzeniem wykładów i szkoleń. Naszym najbardziej znanym projektem jest system TITAN wspierający diagnostykę złośliwości guzów nerek z wykorzystaniem uczenia maszynowego. Współpracujemy z największymi szpitalami oraz uczelniami na Pomorzu.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, kardiologia, onkologia, pulmonologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, edukacja.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

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, Unia Europejska.

Tixon Care



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.tixoncare.com



office@tixoncare.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Lecostar to innowacyjne i wielofunkcyjne rozwiązanie do zarządzania lekami w domu i w podróży. Ma pomóc użytkownikowi i jego rodzinie we właściwym stosowaniu i przechowywaniu leków, zwiększając skuteczność leczenia oraz chroniąc dzieci i osoby z zaburzeniami pamięci przed zatruciami lekami. Rozwiązanie o ergonomicznym i unikalnym designie w kształcie tabletki wraz z dedykowanymi personalizowanymi peryferiami z intuicyjną aplikacją mobilną. Rozwiązanie uzyskało ochronę patentową.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Medical devices.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, apteka.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Kanada, Unia Europejska, Wielka Brytania.

UES



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



kontakt@wiktorstrzelczyk.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Ultra Echo Scan - system oparty o autorskie modele uczenia maszynowego wykrywający wrodzone wady serca u noworodków. UES analizuje standardowe projekcje echokardiograficzne ze skutecznością najwyższej klasy eksperta. Wykrywa 97% najczęściej występujących WWS. Analizuje nagrania z większości aparatów USG dostępnych na rynku.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, kardiologia, pediatria, neonatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, medical devices, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, firma ubezpieczeniowa.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

uPacjenta



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



upacjenta.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

uPacjenta to innowacyjna platforma, umożliwiająca realizację usług medycznych - kompleksowych badań laboratoryjnych z dojazdem do domu lub biura klienta, a także konsultację wyników online. Dążymy do tego, aby każdy Polak chciał wykonywać badania profilaktyczne i mógł to robić w komfortowych warunkach i dogodnym dla siebie terminie, bez stania w kolejkach. Dlatego ułatwiamy dostęp do usług medycznych, a jednocześnie edukujemy w temacie zdrowego stylu życia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, platforma internetowa (marketplace), telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

Powyżej 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

upmedic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.upmedic.io



508 737 322



pawel.paczuski@upmedic.io

Co jest Waszym produktem/usługą?

upmedic to inteligentne oprogramowanie do tworzenia wysokiej jakości strukturyzowanej dokumentacji medycznej dostępne z poziomu przeglądarki internetowej. Koncentrujemy się na zaspokajaniu stale rosnącego zapotrzebowania na automatyzację powtarzalnych procesów administracyjnych w medycynie, zwłaszcza w zakresie diagnostyki medycznej oraz przetwarzania dokumentacji medycznej.

Naszym głównym produktem jest inteligentny edytor opisów badań, którego celem jest zadbanie o wysoką jakość opisów i wydajność lekarzy niezależnie od modalności. Wykorzystanie upmedic pozwala naszym użytkownikom tworzyć kompleksowe raporty 3 razy szybciej. Zwiększa to efektywność pracy lekarzy, co przy dużym niedoborze specjalistów na rynku pozwala na zwiększenie produktywności, przepustowości i zysków placówek medycznych, jak i innych instytucji zajmujących się danymi medycznymi.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, geriatria, ginekologia, kardiologia, medycyna rodzinna, neurologia, ortopedia, pediatria, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja, nefrologia, medycyna nuklearna, POZ.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

vBionic

▼ BIONIC

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://vbionic.com>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Zdalna metoda poboru skanu 3D za pomocą aplikacji, technologia wytwarzania silikonowych modeli 3D ze skanu oraz obrazowania medycznego (DICOM) - użyte w rozwiązaniach protetycznych rąk (TOLKA BASIC - kosmetyczna, TOLKA - mechaniczna, TOLKA PRO - myoelektryczna), stóp (uzupełnienia kosmetyczne) oraz palców po amputacji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, protetyka narządu ruchu.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, biotechnologia, medical devices, robotyka.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, firma ubezpieczeniowa.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Stany Zjednoczone.

Vendozi



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



vendozi.com



+48 504 404 801



maciej.rewers@vendozi.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Vendozi to kompleksowe narzędzie powstałe z myślą o usprawnieniu procesu kontraktowania i realizacji badań laboratoryjnych i obrazowych w badaniach klinicznych. Intuicyjna w użyciu aplikacja pozwala koordynatorom w ośrodkach badań klinicznych zlecać badania laboratoryjne i obrazowe, a także monitorować status realizacji oraz odbierać wyniki. Aplikacja daje możliwość generowania raportów skonfigurowanych zgodnie z potrzebami klienta dzięki szerokim możliwościom filtrowania. Wszystkie procesy są szczegółowo opisane w procedurach SOP, które spełniają wymogi najbardziej zaawansowanych audytów przeprowadzanych w badaniach klinicznych. Aplikacja Vendozi spełnia wysokie standardy bezpieczeństwa cyfrowego oraz RODO.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, radiologia, badania kliniczne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, badania kliniczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, korporacja, sponsorzy badań klinicznych, firmy CRO oraz ośrodki badań klinicznych.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

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

Liczba klientów.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

VISUAL TECH-LAB

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



visualtech-lab.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Visual Tech-Lab wprowadza pierwszy na świecie, przeznaczony dla stomatologów, nieinwazyjny system pomiaru gęstości tkanki kostnej szczęki i żuchwy, realizujący pomiar poprzez wykonanie standardowego badania tomograficznego z opracowanym autorskim wzornikiem gęstości, już na etapie diagnostyki i planowania zabiegu implantacji. Jest oczekiwaną przez rynek innowacją na poziomie globalnym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Implantologia stomatologiczna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, SaaS.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Pozyskanie kapitału.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Amerika Południowa, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Vivid Mind



Spółka akcyjna.



www.vividmind.health

Co jest Waszym produktem/usługą?

Narzędzie (aplikacja) do przesiewowego badania wczesnych objawów demencji na podstawie markerów głosowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Rozpoczęcie badań klinicznych.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

WARMIE



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.warmie.eu



+48 609 623 809



contact@warmie.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

WARMIE wyznacza nowe standardy dla urządzeń medycznych, aby usprawnić leczenie ambulatoryjne. Tworzymy i dystrybuujemy urządzenia medyczne działające w systemie telemedycyny do zastosowań takich jak wczesne wykrywanie infekcji ran, monitorowanie temperatury oraz leczenie ran z wykorzystaniem terapii podciśnieniowej. Posiadamy już certyfikowany wyrób medyczny IIb - czujnik temperatury, a obecnie pracujemy nad sterylnym czujnikiem umieszczanym w pobliżu ran oraz kompatybilną pompą telemedyczną do leczenia podciśnieniowego ran.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, geriatria, medycyna rodzinna, pediatria.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, medical devices, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Liczba użytkowników.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska, Wielka Brytania.

Wizlink® (First Byte)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://wizlink.eu>



+48 660 769 259



contact@wizlink.eu

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?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, automatyzacja, robotyzacja procesów biznesowych.

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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

200 - 400 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Zysk.

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, Unia Europejska, Wielka Brytania.

Zbadani.pl

zbadani.pl

Spółka akcyjna.



zbadani.pl

www.synektik.com.pl



+48 327 09 00



kontakt@zbadani.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Zbadani.pl zaprasza do współpracy placówki medyczne i lekarzy, którzy chcą wejść w obszar świadczenia swoich usług online. Pierwotnie startup miał rozwiązać jedynie problem wydawania i udostępniania radiologicznych wyników diagnostycznych do pacjentów i innych lekarzy. Obecnie łączy lekarzy wszelkiej specjalizacji i profesjonalistów służby zdrowia między sobą oraz placówki z pacjentami. Poza rozwiązaniami stricte dla zakładów diagnostyki obrazowej, jak autorski system do monitorowania dawki, budujemy prawdziwy marketplace, na którym dostępna będzie oferta od naszych klientów, tj. podmiotów wykonujących działalność leczniczą, skierowana bezpośrednio do pacjenta. Pacjent odbierający wynik online, za pomocą kilku kliknięć ma możliwość jego skonsultowania online z wybranym specjalistą na zasadach komercyjnych. Zapraszamy do współpracy wszelkie podmioty medyczne, zarówno małe, które szukają elastycznego rozwiązania subskrypcyjnego (SaaS), jak i duże placówki, które stawiają na pełną integrację DICOM/HL7 z systemami szpitalnymi klasy RIS/HIS/PACS. Platforma działa komercyjnie od nieco ponad roku w kilkunastu placówkach. Właścicielem Zbadani.pl jest polski producent wysokospecjalistycznego oprogramowania dla radiologii ArPACS, który jest wyrobem medycznym w kl. IIB.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, telemedycyna.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu (kwoty EUR)?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

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

Przychody.

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.



Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych
startupów medycznych
w regionie CEE

Artificial Intelligence Expert

Limited liability company.



www.aie-op.com



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?

Laboratory diagnostics, oncology.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, biotechnology, medical data, medical devices.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, treatment entity, molecular diagnosis companies.

Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

1 - 2 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Acquiring capital.

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, Great Britain, United States.

Carebot

Limited liability company.



<https://www.carebot.com>



info@carebot.com

What is Your product / service?

Our company is developing an AI solutions in medical imaging methods. We are helping the whole healthcare system by increasing the accuracy of diagnoses and improving the quality of care. Carebot currently detects any finding from a chest X-ray in seconds, but we are scaling up our model to other screening solutions like CT.

In which medical area do You operate?

Radiology.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical data, medical devices.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, treatment entity.

Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

400,000 - 1 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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.

CheckEye

Limited liability company.



<https://check-eye.com>



What is Your product / service?

CheckEye is a cloud-based solution to detect diabetic retinopathy using photographic images of eye fundus through the ML/AI algorithm.

In which medical area do You operate?

Diabetology, ophthalmology, diagnostics.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical data, providing health services (prophylaxis, diagnostics, treatment) as a medical entity.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, public administration, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Acquiring capital.

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, Great Britain, United States.

DeHealth



Private company limited by guarantee organized



<https://dehealth.world>



What is Your product / service?

We are building a Web3 & AI -Based Web App and a health Data storage for B2B2C. Users can share, manage, and monetize their data directly on dApp.

In which medical area do You operate?

Over 17 + million unique records in 200+ medical fields in our pilot project.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, blockchain, internet platform (marketplace), medical data.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, patient, corporation, public administration, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

1 - 2 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Acquiring capital.

Are You currently commercially present on foreign markets?

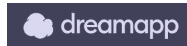
Signed letters of intent.

Which countries/regions are important to Your business success?

European Union, Near East, United States.



DreamApp



Limited liability company.



<https://dreamapp.io>



What is Your product / service?

We identify mental health deviations at early stage by analyzing dream and user conversation patterns.

In which medical area do You operate?

Psychiatry / psychology.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, mobile app.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, patient, corporation, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

400,000 - 1 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Acquiring capital.

Are You currently commercially present on foreign markets?

Most of the revenues come from abroad.

Which countries/regions are important to Your business success?

United States.

Elomia Health

Joint-stock company.

Elomia Health



<https://elomia.com>



pohrebniak@elomia.com

What is Your product / service?

Elomia is a conversational AI that feels like talking to a therapist. It's based on our private dataset, and when it comes to retention, Elomia is the most advanced solution on the market. It performs 2.5 times better than other mental health chatbots (Wysa, Woebot) and 4 times better than projects built on ChatGPT API. Our long-term goal is to build an AI that will be as capable as a human therapist. We are one of the most experienced teams in this space. We've been working at the intersection of generative AI and mental health since 2019, and I myself am a second-time mental health company founder.

In which medical area do You operate?

Psychiatry / psychology, mental health.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical devices.

Who is the target user of the product / service?

Patient.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

200,000 - 400,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

Are You currently commercially present on foreign markets?

Most of the revenues come from abroad.

Which countries/regions are important to Your business success?

United States.

Esper Bionic

Joint-stock company.



<https://esperbionics.com>



What is Your product / service?

We are a human augmentation company with the first product, the first bionic ecosystem. Consisting of a smart prosthesis and a data processing platform.

In which medical area do You operate?

Orthopedics.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical data, medical devices, robotics, wearables - not medical devices.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, treatment entity, patient.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Over 4 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Number of users.

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.

Heymedica

Limited liability company.



<https://heymedica.com>



What is Your product / service?

One Health One Platform - "All Europe Healthcare in a single place", "All medical Provider in a single place"

In which medical area do You operate?

All Medical Providers, All Medical Specialties.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical data.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, patient, corporation, public administration, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Commercialization stage - we have the first paying customers.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

400,000 - 1 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Profit.

Are You currently commercially present on foreign markets?

Commercial contracts signed.

Which countries/regions are important to Your business success?

European Union.



Kogito

Working group in the National Institute of Mental Health.



www.kogito.cz

www.perinatal.cz



+420 605 276 642

+420 728 214 113



hana.nemcova@nudz.cz



antonin.sebela@nudz.cz

What is Your product / service?

Kogito is an mHealth mobile application which aims to help pregnant women and new mothers reduce symptoms of depression and anxiety. It is based on cognitive behavioral therapy, includes psychoeducation and tools and tasks common in CBT. It is also integrated with peer support: the user has an access to stories of other women in similar situation.

In which medical area do You operate?

Psychiatry / psychology.

What sector does Your solution operate in?

mHealth psychotherapy.

Who is the target user of the product / service?

Patient.

Indicate the current stage of development.

Proof of Concept.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

No.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Effect on lowering symptoms of mental disorders in users.

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.

Lightly Technologies

Limited liability company.



www.lightly.cz



monika.stepanova@lightly.cz

What is Your product / service?

We aim to fight against drugs, counterfeit medicines, water quality control, and others. We develop a portable device for field use that can analyze almost any liquid so we can identify drug shipments in real-time and much more. Thanks to our solution, we will be able to identify individual batches of pills and identify them with the manufacturer.

In which medical area do You operate?

Public Health.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, biotechnology.

Who is the target user of the product / service?

Corporation, Police, DEA, Interpol.

Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Early adopters - we founded our company in January 2023.

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?

Canada, European Union, United States.

BoostLens by MedHydrogel



Limited liability company.



www.medhydrogel.com



00 371 26 074 137



anastacia.drebot@gmail.com

What is Your product / service?

MedHydrogel Ltd. is an early stage biotech company developing BoostLens therapeutic contact lenses to help contact lens wearers easily cope with ocular discomfort, dryness, itching and irritation, by at least 10x reduced treatment time and 10x increased health value than applying eye drops. They uniquely combine refractive power with a therapeutic effect. The patent pending technology relates to life sciences, healthcare, ophthalmology, advanced material, and chemistry.

In which medical area do You operate?

Ophthalmology.

What sector does Your solution operate in?

Medical devices.

Who is the target user of the product / service?

Patient.

Indicate the current stage of development.

Proof of Concept.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Still alive.

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?

Central America, China, European Union.

Migrevention

Limited liability company.



Migrevention



migrevention.com



+37 253 459 030



kristin@migrevention.com

What is Your product / service?

Migrevention is a fully digital headache clinic offering digital solutions for patients, specialists and clinics to monitor, diagnose and treat migraine and other primary headaches. The patients can track their episodes with a digital headache diary while specialists can monitor their journey through the patient manager dashboard. Communication between the patient and specialist is simplified through asynchronous chat. Such a unified platform enables to rethink the patient-specialist relationship by creating innovative solutions in personal medicine.

In which medical area do You operate?

Neurology.

What sector does Your solution operate in?

Medical devices, providing health services (prophylaxis, diagnostics, treatment) as a medical entity, standalone IT application.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, treatment entity, patient, corporation, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Commercialization stage - we have the first paying customers.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

200,000 - 400,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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, Great Britain, United States.

Mild Blue

Limited liability company.



<https://mild.blue>



What is Your product / service?

HealthWarden is a telemedicine app that overcomes limitations of other solutions by being adaptable to possible integrations, specific diagnosis, and patient's lifestyle with extensively customisable remote care plans creating a truly personalized experience for patients.

In which medical area do You operate?

Not applicable.

What sector does Your solution operate in?

Medical data, standalone IT application, telemedicine.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, treatment entity, patient.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

No.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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, Great Britain.

NAOMI mental wellness

Joint-stock company.



www.naomi.health



info@naomi.health

What is Your product / service?

Encouraged by the coronavirus pandemic that brought numerous mental health problems to people with it. At the time of the first lockdown in 2020, we decided to do what we could to help others cope better with the new circumstances.

People generally faced high levels of anxiety, depression, anger and frustration, and sleep problems. What we noticed as a problem is that not all people are willing to seek help (although they need it) - call one of the toll-free psychological helplines. Therefore, the best solution for people who are afraid or ashamed to seek help was creating a mental health application - NAOMI virtual mental health assistant.

In which medical area do You operate?

Psychiatry / psychology.

What sector does Your solution operate in?

Providing health services (prophylaxis, diagnostics, treatment) as a medical entity, standalone IT application.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, patient, corporation.

Indicate the current stage of development.

Commercialization stage - we have the first paying customers.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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, Great Britain, United States.

Pleso Therapy

Limited liability company.



pleso.me



+38 066 498 06 23



oleksandr@pleso.me

What is Your product / service?

We are a managed marketplace (B2C and B2B) and we match customers with the right mental health therapist in an anxiety-free way. Matching with a right therapist is a challenging task, and we make it accessible providing a special AI-powered questionnaire, matching customers with only verified therapists experienced in a unique set of symptoms, reported by customers.

In which medical area do You operate?

Psychiatry / psychology.

What sector does Your solution operate in?

Telemedicine.

Who is the target user of the product / service?

Patient, corporation.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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, Great Britain.

Rayscape

Limited liability company.



<https://rayscape.ai>



+40 740 760 652



office@rayscape.ai

What is Your product / service?

Rayscape augments radiologists analyzing X-rays and CTs with the help of AI. Rayscape CXR is one of the most comprehensive solutions on the market for detecting and localizing pathologies on chest X-rays while Rayscape Lung CT is a complex digital assistant for detecting, measuring, and tracking pulmonary nodules on lung CTs.

In which medical area do You operate?

Radiology.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

1 - 2 million EUR.

Are You currently looking for funding?

No.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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.

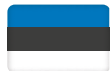


Respiray

Limited liability company.



<https://respiray.com>



+372 5860 2235



info@respiray.com

What is Your product / service?

We have invented an effective drug-free allergy relief device called Respiray Wear A+. This device lets the wearer breathe allergen-free air free from dust mites, pet dander and pollen. It functions by filtering out 99.9% of all airborne allergens from the air and then creating a pure air cloud in front of the user's mouth and nose. If one doesn't breathe in airborne allergens, then one doesn't get allergic reactions either - it's that simple.

In which medical area do You operate?

Allergology.

What sector does Your solution operate in?

Wearables - not medical devices.

Who is the target user of the product / service?

Patient.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

2 - 4 million EUR.

Are You currently looking for funding?

No.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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, Great Britain, United States.

Solve.Care

Private Limited Company.

SOLVE
CARE



solve.care



+38 099 03 06 550



info@solve.care



What is Your product / service?

Solve.Care's Care.Platform is a Web3 based healthcare relationship management platform that is built on blockchain. Care's Platform optimizes care coordination, benefits administration, and payment management, delivering an ecosystem with a synergized impact for all parties in the healthcare industry. There is no solution like this that is live and available in the market at the moment. In addition, clients can create customized digital healthcare networks (called Care Networks), for specific groups of people who share a particular disease, insurance policy, employment status, geographic location, or whatever identified criteria. This means that Solve.Care clients can quickly and easily target a specific group of people representing high healthcare risk, cost, or needs and change immeasurably the way their members experience and benefit from better healthcare coordination. Like previously mentioned, Solve.Care has created an ecosystem, not a standalone app, to address the needs of people using healthcare systems in countries across the globe.

In which medical area do You operate?

We provide a full stack platform on which our clients from all medical areas listed above can build their Care.Networks (decentralized applications).

What sector does Your solution operate in?

Blockchain, internet platform (marketplace), medical data, medical devices, providing health services (prophylaxis, diagnostics, treatment) as a medical entity, standalone IT application, telemedicine, wearables - not medical devices.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, treatment entity, patient, corporation, public administration, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

200,000 - 400,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

Are You currently commercially present on foreign markets?

Commercial contracts signed.

Which countries/regions are important to Your business success?

European Union, United States, Asia (with the major focus on South Korea).

SOS Infocard

Limited liability company. 



www.sosinfocard.com



+36 302 656 885



bengyelp@hotmail.com

What is Your product / service?

SOS Infocard is a global, personal, cloud based, structured health web platform for all the health data with emergency level.

In which medical area do You operate?

E-health, digital data handling.

What sector does Your solution operate in?

Medical data.

Who is the target user of the product / service?

Treatment entity, patient, corporation, public administration, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

1 - 2 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Acquiring capital

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?

East Asia, European Union, Great Britain.

Turbine

Limited liability company.



www.turbine.ai



What is Your product / service?

Turbine's Simulated Cell™ technology leverages artificial intelligence to build a constantly evolving, predictive simulation of cellular signaling. The virtual cells are used for in silico experiments having never been run in the lab, capturing patient biology better than available experimental models and testing more drug-like effects than current high throughput screening approaches. Validating the uncovered mechanisms and using the resulting data as feedback further improves and widens the model's predictive prowess. This improves the likelihood of success for truly novel therapies and allows existing assets to be optimally targeted at ideal responder patients.

In which medical area do You operate?

Oncology.

What sector does Your solution operate in?

Biotechnology, pharmaceuticals / dietary supplements.

Who is the target user of the product / service?

Corporation.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Over 4 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Key partnerships and acquiring capital.

Are You currently commercially present on foreign markets?

We have international investors and partners.

Which countries/regions are important to Your business success?

Great Britain, United States.



versibionics.com

Partnership.



versibionics.com



+38 06 6000 5554



versibionics@gmail.com

Vilimed

Limited liability company.



www.vilimed.com



+370 64 62 23 34



info@vilimed.com

What is Your product / service?

Multifunctional modular bionic limb prosthesis.

In which medical area do You operate?

Rehabilitation.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, biotechnology, medical devices, rehabilitation, robotics, standalone IT application, wearables - not medical devices.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, treatment entity, patient, public administration, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

400,000 - 1 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Number of users.

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?

Canada, European Union, United States.

What is Your product / service?

Vilim Ball is a state-of-the-art non-invasive handheld therapeutic device providing neuromodulation therapy and able to temporarily reduce hand tremor. It was designed to give patients relief from the symptoms for few hours allowing them to perform ADLs. The working principles of the device are based on AI controllable vibrational therapy, interrupting the neurological loop. It contains sensors that monitor the tremor level and personalize vibrational therapy in order to maximize the treatment effectiveness.

In which medical area do You operate?

Neurology, rehabilitation.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical devices, rehabilitation.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, patient.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

400,000 - 1 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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, Great Britain, United States.

Virtual Lab

Limited liability company.



www.virtual-lab.cz

www.vricu.tech



+420 724 250 603



eos@vrtual-lab.cz

VisionCraft

Limited liability company.



visioncraft.ai



+420 606 757 002



info@visioncraft.ai

What is Your product / service?

VR ICU® is automatic training platform in virtual reality which simulates intensive care procedures without real patient and medical device. This platform is available for distance training too. Application is connecting with AI and mathematic fziology model of patient for more realistic training.

In which medical area do You operate?

Intensive care unit.

What sector does Your solution operate in?

AR / VR.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, corporation, universities and high schools, centers of simulation medicine.

Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

200,000 - 400,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Profit.

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.

What is Your product / service?

We make physical therapy accessible to anyone through AI-driven remote exercise in medical grade precision. We capture 3D motion data, combine several AI models of motion analysis, thus reaching maximum precision of motion detection. The high level of individualization of therapy allows therapists to tailor exercises to each patient. Reports on patient progress are immediately available to the therapist who can adjust the treatment at any time. All processing is carried out with an emphasis on absolute patient privacy.

In which medical area do You operate?

Rehabilitation.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, rehabilitation.

Who is the target user of the product / service?

Patient, physiotherapy clinics, physiotherapists.

Indicate the current stage of development.

Proof of Concept.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

400,000 - 1 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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, Great Britain, United States.

VoxiKids

Limited liability company.



www.voxikids.com/en



+40 720 187 616



ana.onica@voxikids.com

What is Your product / service?

A teletherapy product for children with speech therapy issues is approved by the Ministry of Education in Romania, ensuring that the content meets the highest standards for educational quality and effectiveness. It offers customizable therapy sessions that can be tailored to each child's individual needs, and it is accessible on a range of devices and platforms. The product includes fun and interactive elements to keep children engaged, and it allows therapists and parents to track the child's progress over time. VoxiKids also prioritizes the security and privacy of its users, ensuring that personal information is stored and transmitted securely.

In which medical area do You operate?

Speech therapy.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, AR / VR, education, teletherapy.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, patient, corporation, insurance company.

Indicate the current stage of development.

Commercialization stage - we have the first paying customers.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

1 - 2 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Revenue.

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?

Great Britain, United States, Spain, UAE.

VR LIFE

Limited liability company.



www.vrvitalis.com



What is Your product / service?

VR VITALIS is rehabilitation in virtual reality. Use after injury, surgery or illness. Very easy for using and big motivations for patients. Research has shown benefits for patients and physiotherapists as well.

In which medical area do You operate?

Geriatrics, neurology, orthopedics, pulmonology, rehabilitation.

What sector does Your solution operate in?

AR / VR, medical devices, rehabilitation, standalone IT application, telemedicine.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, treatment entity, corporation.

Indicate the current stage of development.

Commercialization stage - we have the first paying customers.

What is the current funding level for Your startup (EUR)?

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

What is the most important measure of Your success at the present stage of Your development?

Number of users.

Are You currently commercially present on foreign markets?

Commercial contracts signed.

Which countries/regions are important to Your business success?

European Union.

Autorzy Raportu



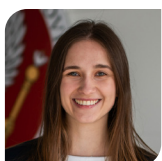
Karolina Kornowska – Project Manager Polskiej Federacji Szpitali, Koalicji AI w Zdrowiu oraz zespołu ekspertów w Zdrowiu. Koordynatorka międzynarodowych konferencji cyklicznych: „AI & MEDTECH CEE” oraz „CYBERSEC & RODO w zdrowiu”. Prelegentka podczas licznych konferencji branżowych MedTech. Podczas letnich praktyk w Kancelarii DZP działała w zespole Life Sciences, pracującym nad Kodeksem Branżowym RODO dla ochrony zdrowia. Współpracowała przy tworzeniu Białej Księgi AI w Praktyce Klinicznej, 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.



Ligia Kornowska – Lekarka, Dyrektorka 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. Founderka i Prezes Fundacji „Podaruj Dane”. Wyróżniona na liście Forbesa „25 under 25” oraz „30 under 30” w kategorii „Biznes”. Wyróżniona na liście „100 najbardziej wpływowych osób w ochronie zdrowia” w latach 2019 - 2022. Była CEO/Dyrektorką kilku startupów medycznych. Prelegentka i moderator liczących 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.



Oliver Slapal – doświadczony w świecie Blockchain architekt i developer smart contractów, angel inwestor startupów Web3 a także Chief Technical Officer i co-founder startupu medycznego „Data Lake”, tworzącego pierwszy na świecie system dawstwa danych medycznych, gdzie pomógł stworzyć nie tylko produkt główny razem z tokenem, ale także pozyskał na niego \$1,5m finansowania w rundzie pre-seed. Założyciel dwóch technologicznych, międzynarodowych startupów „Metative” oraz „Skupina Inovace”, w których pomógł osiągnąć fazę post-revenue. Działał na rzecz zdecentralizowanego funduszu inwestycyjnego, w którym pomógł dotrzeć inwestorom do inwestycji w ramach kilkudziesięciu milionów dolarów. Wyróżniony na liście cofounderów, doradców i inwestorów w ponad 50 znanych projektach Blockchain. Posiada wieloletnie doświadczenie w obszarach Big Data, Blockchain oraz AI, które też uzyskał jako student kierunku sztucznej inteligencji na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.



Anna Krawczyk – Członkini Młodych Menedżerów Medycyny przy Polskiej Federacji Szpitali. Studentka medycyny i pracownik naukowej Szkoły Głównej Handlowej. Naukowo skupia się na zarządzaniu w ochronie zdrowia, nowych technologiach oraz ekonomii zdrowia, realizując m.in. międzynarodowy projekt „FLASH (Flexible Approaches to Support Health through financing)”. Pracuje ze startupami z branży med-tech. Co-founderka platformy do nauki medycyny examine.pl. Prezes Studenckiego Towarzystwa Naukowego Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego. Europejski Koordynator ds. Edukacji Medycznej 2021/2022 w International Federation of Medical Students Associations (IFMSA).



Filip Andrzejewski – posiada kilkunastoletnie doświadczenie w obsłudze klienta, umiejętności sprzedażowe oraz zdolności negocjacyjne. Świadczył usługi na rzecz największych polskich spółek. Ma doświadczenie w prowadzeniu negocjacji handlowych oraz w budowaniu relacji biznesowych. Interesuje się obszarem IT oraz MedTech.

Wsparcie merytoryczne: **Jarosław J. Fedorowski**

The background of the page is a dark blue gradient with a series of thin, light blue curved lines that originate from a single point at the bottom center and fan out towards the top corners, creating a sense of motion and depth.

Wydawca:

WZDROWIU

+48 609 908 877

karolina.kornowska@wzdrowiu.com