



# Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych  
startupów medycznych  
w Polsce i w regionie CEE  
2024

## Twórcy i Partnerzy Raportu

### Twórcy Raportu



WZDROWIU



### Partner wspierający



### Patronaty honorowe



## Twórcy i Partnerzy Raportu

### Patronaty



Agencja Rozwoju  
Aglomeracji Wrocławskiej



CENTRUM  
KSZTAŁCENIA  
PODYPLOMOWEGO



IZWOZ | INSTYTUT ZARZĄDZANIA  
W OCHRONIE ZDROWIA

Diabe  
**TECH**life



Fakty  
**medyczne.pl**

PAGA  
LEADERS OF TOMORROW



ihf | International  
Hospital Federation



IZBA GOSPODARCZA  
„FARMACJA POLSKA”



CENTRUM BADAŃ KLINICZNYCH JCI

JCI JAGIELLOŃSKIE  
CENTRUM INNOWACJI



Pracodawcy  
Rzeczypospolitej  
Polskiej



Startup Academy

MAMSTARTUP

STARTUPFounders



Łukasiewicz  
Sieć Badawcza



Startup  
City  
Zabrze

STARTUP  
PLAND



PCI Podkarpackie  
Centrum Innowacji



Stowarzyszenie Top 500  
Innovators

### Patronaty medialne



rynekzdrowia.pl



OTWARTY SYSTEM OCHRONY ZDROWIA  
OSOZ

Wolters Kluwer



about  
Digital  
Health



Konsylium24.pl  
LEKARZY DLA LEKARZY



MEDICAL PRESS  
.PL

WYROBY  
*medyczne*

MEDtube sharing  
medical  
knowledge™



MEDYCZNY  
magazyn



dlaszpitali.pl  
SERWIS OPM

OPM  
OGÓLNOPOLSKI PRZEGLĄD MEDYCZNY

PULS  
Medycyny  
pulsmedycyny.pl

poradnikzdrowie.pl

Prawo.pl

ŚWIAT MEDYCZNY  
FARMACJI

medinwestycje.pl

medycyna praktyczna





## Spis treści

<b>O Raporcie</b>	<b>5</b>	hiPhysio	58	SDS Optic	94
Polska Federacja Szpitali	6	Holi Health	59	Semi Robotics	95
Krzysztof Domaradzki	7	Holo4Med	59	Shape.Care	95
Rzecznik Praw Pacjenta	8	Home Lab	60	Shen.AI	96
Naczelna Rada Pielęgniarek i Położnych	9	Homeome	60	SiDLY	96
<b>Dlaczego powstał TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE</b>		Human Biome Institute	61	Smarter Diagnostics	97
<b>Przegląd danych statystycznych o polskich startupach medycznych</b>	<b>10</b>	Hyggio	61	SmartHEAL	97
		IC Solutions	62	SOFTGENT	98
		iFightDepression (Mental Health Support for Ukrainian Refugees)	62	Sophia Health	98
<b>Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce</b>		Intellin	63	SPINETIME	99
		Intelliseq	63	StentSolution	99
AI4LUS	29	Invest IT	64	StethoMe	100
AI4SKIN	29	IQ Dental	64	TakesCare	100
AIDIFY	30	Kliniki.pl	65	Talkie.ai	101
Aidmed	30	KRN Labs	65	TECHMO	101
AILIS Breast Cancer	31	Labplus	66	Technovator Health	102
Prediction Technology	31	Let Health	66	Teczka Pacjenta	102
AIMEDICUM	31	LIFEBITE	67	Teleradius	103
AllBright Health	32	Lumine	67	TheLion.AI	103
Aloe Chat	32	MAMENO	68	TherapyGuide	104
Aptamedica	33	MedApp	68	Tixon Care	104
AssistAI	33	Medby	69	TONIKAS	105
Aurero	34	Medcases	69	Track Your Mental	105
Autocast	34	Medgenium	70	TwójPsycholog	106
Avalio	35	Medical Inventi	70	UES - Ultra Echo Scan	106
BadaniaKliniczne.pl, CTIN Ltd	35	Medicoders	71	UHURA BIONICS	107
BD Polska	36	Medicofarma Biotech	72	uPacjenta	107
Biotreat Vascular	36	MEDIDesk	72	upmedic	108
Biovalley	37	MEDINICE	73	UPS	108
bobomed.care	37	MediSensonic	73	UV Polimer	109
BrainScan	38	MedMetrix	74	vBionic	109
BrainTech	38	MedNotes	74	VISUAL TECH-LAB	110
BRASTER	39	MedSI	75	Visus VR	110
Calmsie	39	Medu	75	VMersive	111
CancerCenterAI	40	MIM Solutions	76	VR TierOne	111
Cardiomatics	40	MindMatch	76	Wirtualna Klinika	112
CAREBITS	41	MoKA	77	Wizlink®	112
ChroniSync	41	Molecule One	77	Woundscanning	113
CliniNote	42	MY OVU	78	Zbadani.pl	113
Commi	42	My AlzCare	78	Zoola.One	114
Customy	43	NABIO MedicalTechnologies	79		
Data Lake	43	NASZSENIOR.PL	79	<b>Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w regionie CEE</b>	
DC Software	44	Neurality	80	Artificial Intelligence	116
Deepflare	44	Neures	80	Expert	116
DiabScale	45	NeuroSonic	81	AI:Dental	116
Diagendo	45	Neviscope	81	Alscultatio	117
Diagu	46	Nivalit	82	Apixmed	117
diCELLa	46	Noctuai	82	Baby Medy	118
DigitalSzpital	47	Notimed	83	Bindworks s.r.o.	118
Doctor.One	47	Nourica	83	The Blue Box	119
DokDok	48	Nursility	84	Biomedical Solutions SL	119
DyzurApp	48	OASIS Diagnostics	84	Institute of Biostatistics and Analyses	119
EconMed IT	49	ORTHOGET	85	Kardi Ai	120
eGabinet.pl	49	P2 Med	85	Ligence	120
EMOTE	50	Parrot AI	86	MAIA LABS	121
Empatyzer	50	pd meds	86	Migrevention	121
Evispine	51	PelviFly Healthcare	87	MISU	122
Feyenally	51	PhiLabs	87	NION Neuroscience	122
FindAir	52	PHIN Consulting	88	pleso therapy	123
GenMatch	52	play.air	88	Rayscape	123
genXone	53	Pogaduszki (The Linghos)	89	REVital	124
GiveAndGetHelp.com	53	Poliwater	89	ScreenGPT	124
GlucoActive	54	Polmedi Group.	90	Sign on Tab	125
GRYDSEN	54	POLTISS	90	SysMedAI	125
Health Explorer	55	Predict Watch	91	Telemon	126
Healthicate	55	PREMEDILO	91	TOKO-beat2beat monitor	126
Helfio - Zdrowie Metaboliczne	56	Prokinetic System	92	Vilimed	127
Helping Hand (HH24)	56	Radpoint	92	ZIVE	127
Hemolens Diagnostics	57	RapidLab	93	<b>Autorzy Raportu</b>	<b>128</b>
Hercoolios.com	57	Reliefy	93		
HigoSense	58	Saventic Health	94		



### Szanowni Państwo, Drodzy Czytelnicy,

z ogromną radością i dumą przedstawiamy Państwu jubileuszowe, piąte wydanie Raportu „Top Disruptors in Healthcare” - publikacji, która stała się nieodłącznym elementem krajobrazu innowacji w sektorze medycznym w Polsce i regionie CEE, prezentując najnowsze osiągnięcia i inspirujące rozwiązania startupów, które kształtują przyszłość opieki zdrowotnej.

Od samego początku, kiedy zaczęliśmy tworzyć Raport pięć lat temu, naszą misją było wspieranie i promowanie startupów medycznych, które odważnie wprowadzają nowatorskie rozwiązania i technologie. Jesteśmy dumni, że nasza publikacja nie tylko prezentuje te innowacyjne firmy, ale także aktywnie uczestniczy w ich codziennym rozwoju poprzez liczne projekty oraz działalność m.in. Koalicji AI w Zdrowiu. Od skromnego początku z 74 polskimi startupami w pierwszej edycji, przez 115 w drugiej edycji, 144 polskich i 14 zagranicznych w trzeciej, aż po zeszłoroczne 125 z Polski i 26 z regionu CEE, przeszliśmy niesamowitą podróż, która wciąż trwa. W tym roku mamy zaszczyt zaprezentować rekordową ilość innowacyjnych projektów - aż 170 polskich startupów medycznych oraz 24 z regionu CEE.

Raport „Top Disruptors in Healthcare” nie tylko dokumentuje innowacje, ale również stanowi bezpieczne źródło wiedzy na temat dynamicznie rozwijającego się rynku medycznych startupów. To swoiste okno do laboratorium przyszłości, gdzie testowane są najnowsze technologie i rozwiązania, dostarczając inwestorom, instytucjom medycznym i innym interesariuszom niezbędnych danych do podejmowania świadomych decyzji.

Naszym niezmiennym celem jest ułatwianie współpracy, wspieranie wartościowych partnerstw i tworzenie ekosystemu, w którym innowacyjne pomysły mogą rozwijać się i realnie wpływać na sektor ochrony zdrowia. Wierzymy, że tegoroczny Raport pomoże jeszcze bardziej zacieśnić te więzi, łącząc pionierów medycyny z tymi, którzy poszukują nowatorskich rozwiązań.

Pragniemy bardzo serdecznie podziękować wszystkim podmiotom, które zaangażowały się w przygotowanie i wydanie publikacji. Szczególne wyrazy wdzięczności kierujemy pod adresem naszego partnera: PZU Zdrowie, który co roku towarzyszy nam od pierwszej edycji. Ogromne podziękowania należą się także startupom, które nawiązały współpracę z naszym zespołem – bez Was Raport „Top Disruptors in Healthcare” by nie powstał. To dzięki Wam nasza publikacja wyróżnia się jako unikalne źródło wiedzy i inspiracji. Wasza innowacyjność, pasja i determinacja napędzają postęp w dziedzinie medycyny i stanowią fundament dynamicznego rozwoju sektora zdrowotnego.

Z tym większą satysfakcją i przyjemnością w imieniu Polskiej Federacji Szpitali, Koalicji AI w Zdrowiu, zespołu ekspertów wZdrowiu i zespołu Młodzi Menedżerowie Medycyny, oddajemy w Państwa ręce jubileuszowe wydanie Raportu „Top Disruptors in Healthcare”.

Mamy głęboką nadzieję, że niniejszy Raport stanie się nie tylko kluczowym źródłem informacji, ale również inspiracją do lepszego zrozumienia dynamicznego świata startupów medycznych w Polsce i regionie CEE. Dziękujemy za zaufanie i wsparcie, które umożliwiły powstanie tej publikacji. Zapraszamy do odkrywania fascynujących innowacji i dalszego uczestnictwa w tej ekscytującej podróży ku przyszłości medycyny.

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 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 - medical doctor and healthcare executive, winner of the Forbes 25under25 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 that 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 Healthcare Managers team. It is worth reading about them at the very end of the Report.

The Top Disruptors in Healthcare report is the fifth, 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 170 extremely interesting young medical businesses from Poland and 24 startups from the CEE area. They 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 is rewarding for me, this time in the form of the fifth, international Report on CEE medical startups that I strongly recommend as the best reference in the topic. I am happy 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. Prof., 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. Treasurer and Executive Committee Member, International Hospital Federation IHF.

## Krzysztof Domaradzki

– Nie kupuję opowieści o tym, że ktoś zbudował biznes, ponieważ chciał zmienić świat. Jeszcze nie spotkałem człowieka, który założyłby firmę z takich pobudek. Oczywiście ze ZnanymLekarzem też tak nie było – powiedział Mariusz Gralewski, twórca rzeczonoego ZnanegoLekarza, gdy z Arturem Kurasińskim rozmawialiśmy z nim na potrzeby książki „Startupowcy”.

Kiedy Mariusz startował z tym biznesem, zastanawiał się, jak przerobić polskojęzyczny serwis agregujący opinie na temat lekarzy w pełnowartościową firmę technologiczną. Najlepiej międzynarodową. Najlepiej dużą. I to mu się udało. Docplanner (ZnanyLekarz jest jednym z należących do niego serwisów) stał się wielkim, wycenianym na ponad miliard dolarów biznesem, a Mariusz i jego wspólnicy osiągnęli jeden z największych sukcesów startupowych w Polsce.

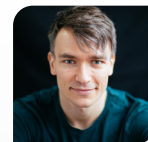
A przy okazji – początkowo wcale się na tym nie skupiając – naprawili kawałek świata. Medycznego świata. Tak się bowiem składa, że Docplanner każdego miesiąca pomaga w łączeniu 90 mln użytkowników z 260 tys. specjalistów medycznych, od Warszawy przez Berlin po Rio de Janeiro.

Podobnych historii – choć może jeszcze nie w tej skali – jest w Polsce więcej. Paweł Sieczkiewicz z Telemedi wiele lat temu dostrzegł okazję biznesową w raczkującej telemedycynie i zbudował jedną z największych platform telemedycznych w regionie. Piotr Orzechowski z Infermediki szukał praktycznego zastosowania dla mechanizmu podpatrzonego w grze komputerowej – wyszedł mu z tego globalny dostawca narzędzi do wstępnej diagnostyki. Piotr Byrski i Paweł Włodarczyk-Pruszyński z Molecule.one chcieli stworzyć oprogramowanie do syntezy chemicznej, które po prostu będzie lepsze od istniejących rozwiązań. Z kolei Jakub Zieliński, Adam Plona i Małgorzata Ohme z Mindgrama zorientowali się, że potrzebujemy cyfrowych narzędzi do ochrony zdrowia psychicznego, które pandemia zdemoluje – i że pracodawcy będą gotowi za nie płacić.

Żadna z tych osób nie opowiadała bajek o zmienianiu świata. A jednak wszyscy kawałek świata zmienili lub niebawem zmienią.

I na tym właśnie polega sztuka tworzenia innowacji. Na robieniu, a nie na mówieniu. Na znajdowaniu bugów systemowych. Na reperowaniu krótkich odcinków niedoskonałej rzeczywistości.

Nie brakuje w Polsce ludzi, którzy potrafią to robić. A będzie ich jeszcze więcej. Także w obszarze ochrony zdrowia, na który już za chwilę – licząc publiczne i prywatne wydatki – będziemy przeznaczać ponad ćwierć biliona złotych rocznie. Trudno o lepsze boisko do gry dla osób potrafiących zarabiać pieniądze. A tym samym dla innowatorów.



Krzysztof Domaradzki



5. przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce i w regionie CEE „Top disruptors in healthcare” przynosi po raz kolejny pigułkę bardzo cennej wiedzy. Pokazuje nam wizję przyszłości – technologie, których możemy oczekiwać i aktualne kierunki rozwoju – obszary, gdzie prawdopodobnie wkrótce zobaczymy nowe rozwiązania. Szczególna wartość raportu płynie z pokazania powyższych z perspektywy twórców – często pomijanych w dyskusji o problemach dostrzeganych z perspektywy publicznej czy pacjenta.

Raport „Top disruptors in healthcare 2024” może stanowić wartościowy punkt wyjścia do szerszej dyskusji z udziałem wszystkich zainteresowanych stron. Szczególną uwagę zwraca, fakt że docelowym użytkownikiem (jak również płatnikiem) przedstawianych produktów mają być w wielu przypadkach pacjenci lub administracja publiczna. Jednocześnie, choć twórcy przedstawieni w raporcie wskazują na duże zaufanie do ich rozpoznawania potrzeb klientów, to często wskazują na trudność w nawiązaniu współpracy ze stroną publiczną, a także organizacjami branżowymi, uczelniami i podmiotami leczniczymi.

Otwarty dialog – uzgodnienie potrzeb i oczekiwań – są niezbędne dla produktywnej współpracy – proponowania i wprowadzania na rynek rozwiązań, które faktycznie będą odpowiadały na potrzeby klientów, a także zwiększania gotowości do przyjmowania pojawiającej się innowacji.

Ostatnie lata pokazały, jakie postępy może poczynić system ochrony zdrowia i jakie nieoczekiwana wyzwania możemy pokonać, dzięki otwartości na innowację. Mam nadzieję, że dyskusją, którą otworzy raport „Top disruptors in healthcare 2024” da nam nie tylko otwartość, ale i gotowość na nadchodzące zmiany.



Rzecznik Praw Pacjenta



**Jakub Adamski**

Dyrektor Departamentu Współpracy,  
Biuro Rzecznika Praw Pacjenta

## Naczelna Rada Pielęgniarek i Położnych

Wraz z postępowaniem technologicznym, ale jednocześnie postępującym brakiem kadr medycznych zwłaszcza pielęgniarek i położnych należy otworzyć się na innowacje w pielęgniarstwie wykorzystując zaawansowane technologie i narzędzia, aby zapewnić skuteczną opiekę pacjentom. W ocenie Naczelnej Rady Pielęgniarek i Położnych należy zintensyfikować prace nad wprowadzeniem na szerszą skalę telemedycyny i zdalnej opieki, inteligentnych systemów monitorowania pacjentów, aplikacji mobilnych do zarządzania zdrowiem lub systemów wspomagających podejmowanie decyzji medycznych czy systemów wspomagających w czynnościach administracyjnych, które absorbują czas pracy pielęgniarki i położnej. Telemedycyna i zdalna opieka doskonale sprawdziły się podczas pandemii i warto rozwijać tę formę pomocy, która umożliwia świadczenie usług medycznych na odległość. Dzięki wykorzystaniu technologii komunikacyjnych, pielęgniarki, położne mogą monitorować pacjentów, udzielać porad zdrowotnych lub świadczyć opiekę, niezależnie od lokalizacji.

Nowoczesne technologie, które powstają nie są tak powszechnie znane a informacje o nich rozproszone i trzeba dużej determinacji aby odnaleźć to co nas interesuje. Doskonałym pomysłem było opracowanie Raportu „Top Disruptors in Healthcare” Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce i regionie CEE 2024, który jest pierwszym i chyba jedynym raportem w Polsce. Raport zawiera kompleksowy przegląd startupów medycznych ze szczególnym uwzględnieniem innowacyjnych pomysłów i trendów nie pomijając dynamicznie rozwijającej sztucznej inteligencji i blockchainu. Prezentowane w raporcie startupy oprócz pomysłu z jakim wystartowały dostarczają również informacji o osiągnięciach, aktualnych potrzebach i problemach ale też etapie prac i ich wykorzystaniu, ale przede wszystkim dostarczają dane kontaktowe co bardzo ułatwi nawiązanie współpracy. Reprezentując grupę zawodową pielęgniarek i położnych z dużą uwagą przyglądałam pomysłom, które pomogą nam wszystkim w usprawnieniu pracy na rzecz pacjenta niezależnie od wieku, płci i miejsca realizacji świadczeń. Brakowało w Polsce tego rodzaju publikacji, która w jednym miejscu zgromadzi tak dużą liczbę różnorodnych innowacyjnie rozwiązanych opracowanych przez polskie firmy. Raport „Top Disruptors in Healthcare” jest wartościowym źródłem informacji, które mogą wspomóc dalszy rozwój polskiego systemu startupów ale też będą dla wszystkich zainteresowanych rozwojem innowacji, kluczem do poprawy systemu ochrony zdrowia w Polsce.



Naczelna Rada  
Pielęgniarek i Położnych



**Mariola Łodzińska**  
Prezes Naczelnej Rady  
Pielęgniarek i Położnych

# 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,

jest niezwykle trudne i czasochłonne. Mamy nadzieję, że Raport umożliwi dotarcie do rozwiązań 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 ma 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 to 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 nieostre. 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.

## 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:



# Dlaczego powstał TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE

Przegląd startupów medycznych w Polsce.

- 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 dane wydarzenia wpłynęły 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**, dostępnej za opłatą. Są to informacje dotyczące np. bezpośrednich danych kontaktowych, wrażliwych danych finansowych, modelu płatności, klientów końcowych, opatentowania rozwiązania etc. Osoby oraz podmioty zainteresowane nabyciem rozszerzonej wersji Raportu zapraszamy do kontaktu z Karoliną Kornowską: [karolina.kornowska@wzdrowiu.com](mailto:karolina.kornowska@wzdrowiu.com) bądź do zakupu go na stronie Koalicji AI w Zdrowiu: [www.aiwzdrowiu.pl](http://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 400 polskich oraz ponad 300 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 link do narzędzia ankietowego i samodzielnie wypełniły ankietę. W razie wątpliwości przy wypełnianiu ankiety, były one wyjaśniane na bieżąco poprzez bezpośredni kontakt zespołu redakcyjnego z przedstawicielami startupu. Zebranie danych w ramach ankiet odbywało się pomiędzy lutym 2024 roku a majem 2024 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:

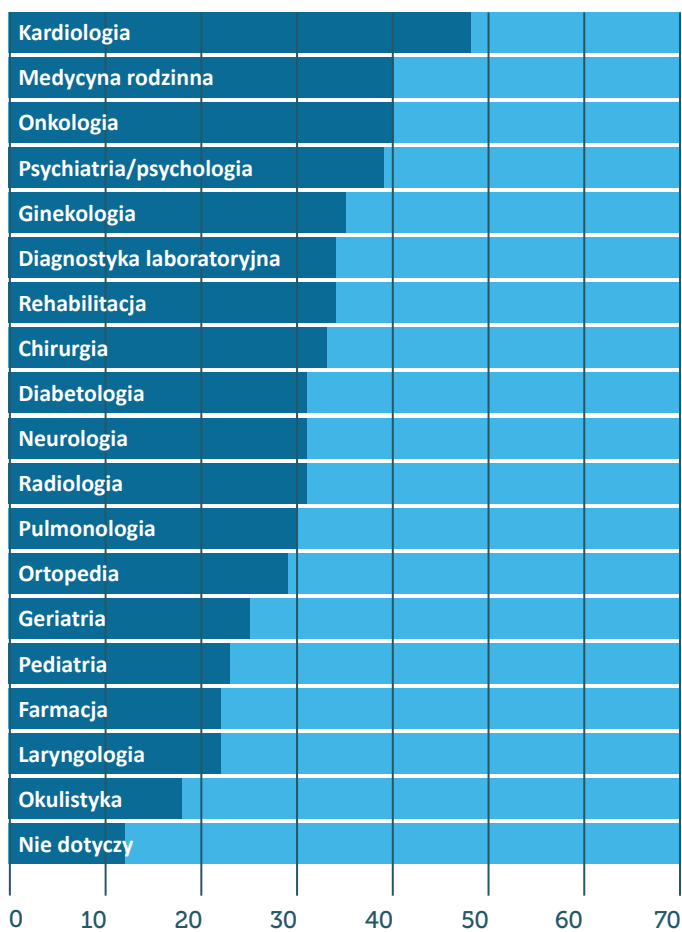
- a. Ponad 400 zidentyfikowanych polskich startupów, z którymi członkowie zespołu redakcyjnego podjęli próbę kontaktu.
- b. Około 120 dni – czas pracy nad Raportem
- c. 5 – liczba członków zespołu redakcyjnego (autorów)
- d. 170 – liczba polskich startupów, które wypełniły ankietę i znalazły się w Raporcie.
- e. 24 – liczba startupów z regionu CEE, które wypełniły ankietę i znalazły się w Raporcie.
- f. 14 – liczba patronatów przedstawicieli strony publicznej
- g. 19 - liczba patronatów medialnych
- h. 32 – liczba pozostałych patronatów

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Badania statystyczne zostały opracowane na podstawie odpowiedzi 170 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 kategorii “inne” zostały ujęte pojedyncze odpowiedzi, które nie zawsze są uwzględnione w statystykach.

#### W jakim obszarze medycznym działacie?

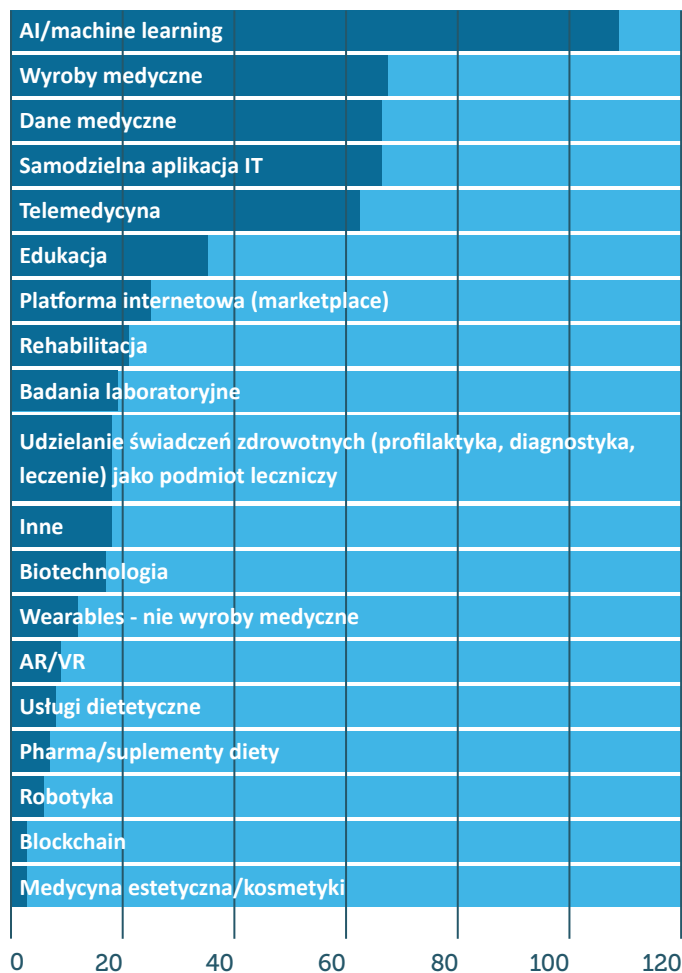


Polska scena startupowa w sektorze medycznym wykazuje niezwykłą różnorodność i innowacyjność, co stanowi doskonały przykład dynamicznego rozwoju technologii zdrowotnych. Zdecydowanym liderem wśród obszarów działalności polskich startupów medycznych jest kardiologia, wybrana przez 48 startupów (28%). To nieprzypadkowe, gdyż choroby serca pozostają jednym z głównych wyzwań zdrowotnych XXI wieku. Na drugim miejscu pojawiły się ex aequo medycyna rodzinna oraz onkologia (40 startupów, 24%). W obliczu rosnącej liczby zachorowań na raka, innowacje w tej dziedzinie są niezbędne do poprawy skuteczności leczenia i jakości życia pacjentów. Równie popularna pozostaje psychiatria / psychologia (39 startupów, 23%), co może świadczyć o rosnącym zapotrzebowaniu na nowoczesne rozwiązania w walce z problemami zdrowia psychicznego, takie jak np. aplikacje do terapii online, programy wspierające zdrowie psychiczne oraz narzędzia do zdalnego monitorowania stanu pacjentów. Ginekologia (35 startupów,

21%), a także diagnostyka laboratoryjna i rehabilitacja (34 startupy, 20%) to obszary, które również przyciągają uwagę startupów medycznych. Chirurgię wybrały 33 startupy (19%). Oprócz obszarów wymienionych na wykresie, 61 startupów (36%) zaznaczyło “inne”, niewymieniony obszar medyczny. Główne obszary działań startupów nie zmieniły się znacząco od zeszłego roku, gdzie na podium znajdowały się onkologia (17%), kardiologia (17%) oraz diagnostyka laboratoryjna (16%).

Warto także zauważyć, że znaczna większość startupów operuje w więcej niż jednym obszarze medycznym. Dzięki temu możliwe jest zapewnienie kompleksowej opieki nad pacjentem, odpowiadanie na złożone potrzeby zdrowotne, efektywne wykorzystanie technologii, dywersyfikację ryzyka oraz zwiększenie swojej atrakcyjności dla inwestorów. Dzięki takiemu podejściu, startupy mogą wprowadzać na rynek innowacyjne, wszechstronne rozwiązania, które mają potencjał do zrewolucjonizowania różnych aspektów opieki zdrowotnej.

#### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?



Polskie startupy medyczne operują w szerokim zakresie sektorów, co odzwierciedla ich innowacyjność i różnorodność. AI i machine learning są kluczowymi technologiami rewolucjonizującymi medycynę, które wybrało aż 108 startupów medycznych (64%). Nie jest to zaskoczenie, ponieważ niezmiennie od lat ten obszar cieszy się największym zainteresowaniem. AI / ML mają zdolność analizowania ogromnych ilości danych medycznych, personalizacji leczenia pacjenta, automatyzacji

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

zając procesów klinicznych, optymalizację zarządzania danymi, wprowadzania innowacji w badaniach klinicznych, zwiększanie dostępności do opieki zdrowotnej m.in. poprzez odciążanie personelu medycznego w pracy, czy potencjał komercyjny i inwestycyjny.

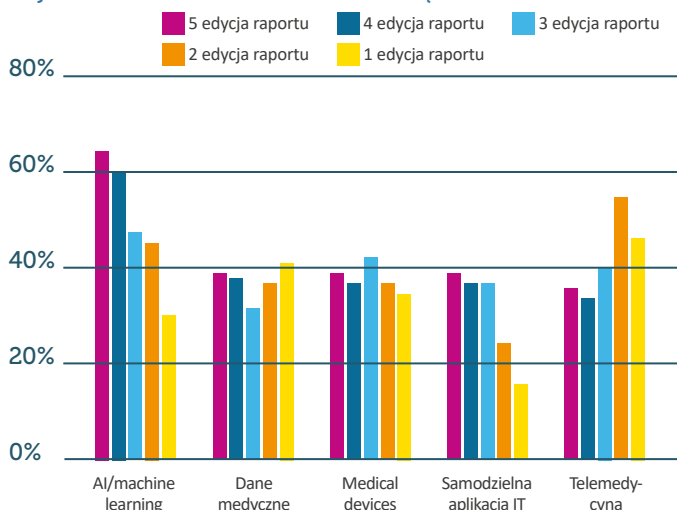
Na drugim miejscu polskie startupy medyczne działają w sektorze wyrobów medycznych (67 startupów). Wraz z rosnącą liczbą chorób przewlekłych oraz starzejącym się społeczeństwem, wzrasta zapotrzebowanie na nowoczesne urządzenia medyczne, które mogą wspierać leczenie. Co więcej, wyroby medyczne mogą być integrowane z aplikacjami mobilnymi i platformami cyfrowymi, co umożliwi zdalne monitorowanie pacjentów i analizę danych w czasie rzeczywistym.

Niezmiennie popularnym sektorem działania pozostają dane medyczne oraz samodzielne aplikacje IT (66 startupów, 39%). Mobilne i desktopowe aplikacje, które pomagają pacjentom zarządzać swoim zdrowiem, monitorować objawy i komunikować się z lekarzami z roku na rok stają się coraz popularniejsze i dostępne, a pacjenci chętnie z nich korzystają. Dane medyczne natomiast stanowią jeden z najważniejszych zasobów w dzisiejszej opiece zdrowotnej, a ich rola w medycynie stale rośnie.

W najbardziej popularnej piątce sektorów znajduje się także telemedycyna (62 startupy, 36%), która nie traci na znaczeniu. Znacznie mniej popularny, chociaż wciąż często wybierany jest sektor edukacji (35 startupów, 21%), czy też platform internetowych (25 startupów, 15%).

Wśród startupów medycznych małe zainteresowanie mają rozwiązania tworzone w zakresie blockchain oraz medycyny estetycznej (3 startupy, 2%). Niewiele startupów działa także w sektorze robotyki (6 startupów, 4%).

#### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?\*



Analiza trendów w sektorze medycznym z ostatnich pięciu edycji Raportu wskazuje na rosnące zainteresowanie wykorzystaniem sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego w sektorze medycznym. Skok z 30% udziału w pierwszej edycji do imponujących 64% w piątej edycji.

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

cji świadczy o szybko postępującym trendzie digitalizacji i innowacji w opiece zdrowotnej. Z roku na rok ten sektor zyskiwał coraz większe znaczenie (I edycja - 30%, II edycja - 45%, III edycja - 47%, IV edycja - 60%, V edycja - 64%), i w dobie cyfryzacji opieki zdrowotnej można domniemywać, że działalność startupów w tym sektorze będzie w dalszym ciągu wzrastała.

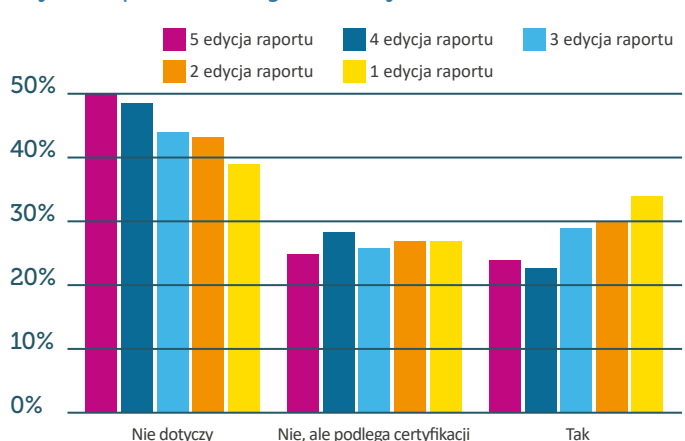
Pomimo rosnącego znaczenia danych medycznych dla diagnostyki i leczenia, ich procentowy udział w sektorze medycznym pozostaje relatywnie stały w badanym okresie (I edycja - 41%, II edycja - 37%, III edycja - 32%, IV edycja - 38%, V edycja - 39%, przy zwiększającym się udziale liczbowym startupów - I edycja - 30 startupów, II edycja - 43 startupy, III edycja - 46 startupów, IV edycja - 48 startupów, V edycja - 66 startupów). Ciągła i zrównoważona potrzeba wykorzystania danych medycznych we wszystkich aspektach opieki zdrowotnej może wpływać na utrzymywanie ich znaczenia na stabilnym poziomie.

Udział sektora medical devices wykazuje pewną zmienność w kolejnych edycjach raportu, co sugeruje, że dynamika tego sektora jest bardziej podatna na wahania niż inne. Niemniej jednak, pozostaje on ważnym elementem sektora medycznego (I edycja - 35% przy udziale 26 startupów, II edycja - 37% przy udziale 43 startupów, III edycja - 42% przy udziale 60 startupów, IV edycja - 37% przy udziale 46 startupów, V edycja - 39% przy udziale 67 startupów).

Wzrost udziału samodzielnych aplikacji IT w sektorze medycznym w ciągu pięciu lat sugeruje pozytywny trend rozwojowy (I edycja - 16% przy udziale 12 startupów, II edycja - 24% przy udziale 28 startupów, III edycja - 37% przy udziale 53 startupów, IV edycja - 37% przy udziale 46 startupów, V edycja - 30% przy udziale 66 startupów). Może to wskazywać, że podmioty związane z opieką zdrowotną coraz bardziej doceniają korzyści płynące z wykorzystania aplikacji IT w diagnostyce, leczeniu i zarządzaniu danymi medycznymi.

Podobnie telemedycyna utrzymuje się jako wciąż dość popularny sektor działania startupów medycznych, mimo że jej popularność spada względem II i III edycji, podczas których była wyjątkowo ważnym narzędziem w walce z pandemią COVID-19 oraz wynikłymi z niej długofalowymi skutkami (I edycja - 46%, II edycja - 55%, III edycja - 40%, IV edycja - 34%, V edycja - 36%).

#### Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?





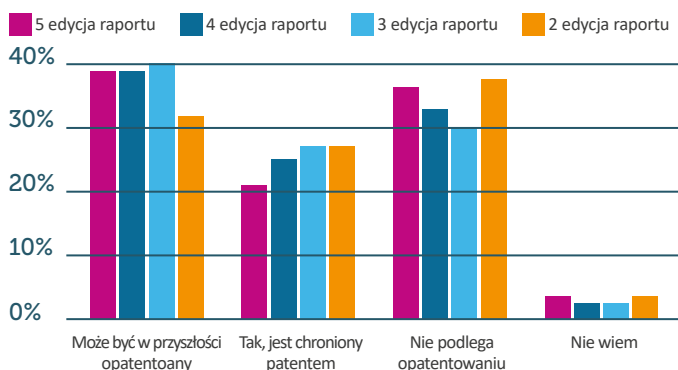
## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

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.

Z każdym rokiem coraz mniej startupów potrzebuje certyfikatu CE dla swoich rozwiązań. W V edycji aż połowa startupów (85 respondentów stanowiące 50% badanych) wskazała, że ich to "nie dotyczy" (IV edycja - 39%, III edycja - 44%, II edycja - 43%, I edycja - 39%). Na przestrzeni lat stabilny pozostaje wykres rozwiązań, które chociaż podlegają certyfikacji, na daną chwilę go nie uzyskały (I edycja - 27%, II edycja - 27%, III edycja - 26%, IV edycja - 28%, V edycja - 25%), niemniej można zaobserwować spadek startupów, którym taki certyfikat udało się uzyskać (I edycja - 34%, II edycja - 30%, III edycja - 29%, IV edycja - 23%, V edycja - 24%). 2 startupy w V edycji (1%), nieuwzględnione w wykresie, wskazały odpowiedź "nie wiem".

#### Czy Wasz produkt/usługa może być lub jest chroniona 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.

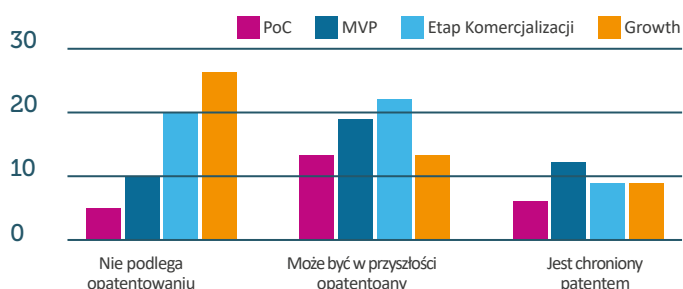
W tegorocznej edycji Raportu najwięcej startupów wskazało, że ich produkt / usługa może zostać w przyszłości opatentowana (39%, 67 respondentów), choć na daną chwilę takiego patentu nie posiada. Również w poprzednich dwóch latach była to najczęściej udzielana przez startupy odpowiedź (IV edycja 39%, III edycja - 40%, II edycja - 32%). Jeśli spojrzeć na etap rozwoju startupów, które mogłyby, ale nie opatentowały swojego rozwiązania to 13 z nich znajduje się na etapie PoC, 19 na etapie MVP, 22 na etapie komercjalizacji oraz 13 na etapie Growth, co może sugerować, że niektóre startupy mogą wstrzymać się z opatentowaniem swoich rozwiązań, ponieważ są jeszcze w fazie testowania i udoskonalania ich.

W porównaniu do poprzednich lat widać procentowy spadek w przypadku startupów posiadających opatentowany produkt / usługę, mimo wzrostu liczbowego w porównaniu do poprzednich edycji (V

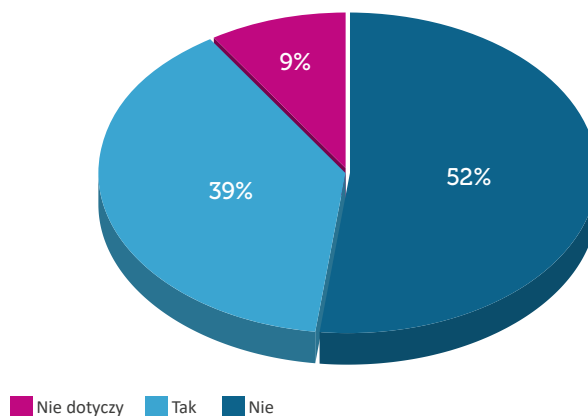
edycja - 21% i 36 respondentów, IV edycja - 25% i 31 respondentów, III edycja i II edycja - 27%). Co ciekawe, mimo wczesnego etapu rozwoju, aż 6 startupów z fazy PoC ma już opatentowane rozwiązanie.

36% ankietowanych (61 startupów) wskazało w tym roku, że ich produkt / usługa nie podlega opatentowaniu, co stanowi wzrost względem poprzednich dwóch lat (IV edycja - 33%, III edycja - 30%, II edycja - 37%). Aż 26 takich startupów jest już na etapie Growth i 20 na etapie komercjalizacji, co widać na poniższym wykresie.

#### Czy produkt / usługa może być lub jest chroniona patentem w zależności od etapu rozwoju?



#### Czy zapewnienie odpowiedniego cyberbezpieczeństwa Waszego rozwiązania stanowi dla Was wyzwanie?



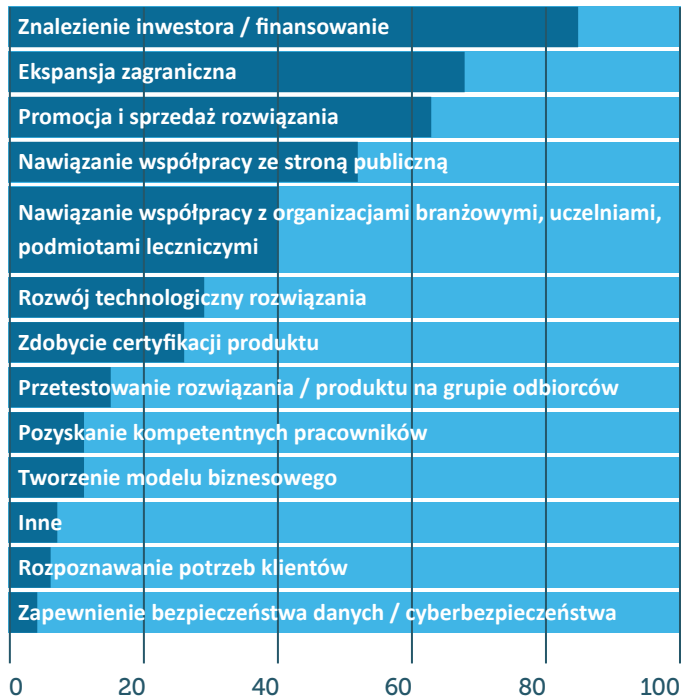
Dla większości startupów zapewnienie odpowiedniego cyberbezpieczeństwa nie stanowi wyzwania (52%, czyli 88 ankietowanych). Może to sugerować, że ponad połowa startupów ma skuteczne strategie i zasoby, które pozwalają im efektywnie zarządzać kwestiami bezpieczeństwa cybernetycznego. Może to być wynikiem dobrego planowania, korzystania z nowoczesnych narzędzi bezpieczeństwa oraz świadomości i edukacji na temat zagrożeń cybernetycznych.

Zapewnienie cyberbezpieczeństwa jest natomiast przeszkodą dla 39% startupów, stanowiących 67 respondentów (a zatem prawie 4 na 10 startupów zmagają się z wyzwaniami w tej dziedzinie), co wskazuje na wyraźną potrzebę wsparcia w kwestiach możliwych zagrożeń cybernetycznych.

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Co stanowi dla Was największy problem w rozwoju rozwiązania?



Analizując dane dotyczące problemów, z jakimi borykają się startupy medyczne w Polsce, można wskazać, że dla aż 50% (85 respondentów) znalezienie inwestora lub uzyskanie finansowania jest największym wyzwaniem. Dostęp do kapitału dla rozwoju innowacyjnych rozwiązań w branży medycznej jest dla startupów kluczowy. Inwestowanie w startupy medyczne wiąże się jednak z ryzykiem, ponieważ nie wszystkie innowacje osiągają sukces rynkowy, co sprawia, że inwestorzy są ostrożni, a tym samym pozyskanie finansowania staje się istotnym problemem.

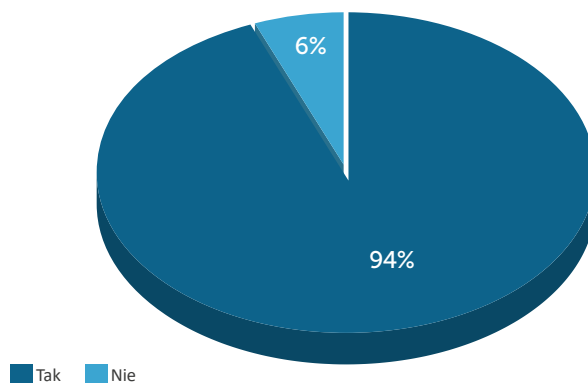
Na drugim miejscu jako problem jest wskazywana ekspansja zagraniczna (40%, 68 startupów). Wyzwania, które się z tym wiążą mogą obejmować różnice regulacyjne, bariery językowe, logistykę oraz potrzebę adaptacji produktów do lokalnych rynków.

Promocja i sprzedaż rozwiązania to kluczowe wyzwanie dla 37% startupów medycznych (63 respondentów), które może wymagać między innymi strategicznego podejścia, precyzyjnego targetowania, efektywnego zarządzania procesem sprzedaży oraz budowania długoterminowych relacji z klientami i partnerami.

Podobnie jak w zeszłorocznej edycji (IV edycja - 26%) rosnącym i niepokojącym problemem jest nawiązanie współpracy ze stroną publiczną (w piątej edycji jest to wyzwaniem dla 52 startupów, czyli 31%). Współpraca z sektorem publicznym jest często kluczowa dla wprowadzenia nowych technologii i rozwiązań do systemu opieki zdrowotnej, co podkreśla potrzebę wsparcia w zakresie tworzenia relacji z podmiotami publicznymi. Jeśli chodzi o nawiązywanie współpracy z organizacjami branżowymi, uczelniami, podmiotami leczniczymi, jest to wyzwanie dla 40 respondentów (24%), mimo że tego typu współpraca jest często niezbędna do rozwoju technologii, przeprowadzania badań klinicznych i testowania produktów.

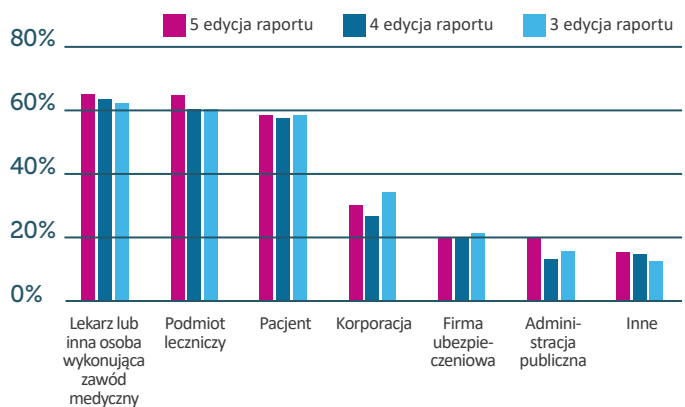
Niewielki problem stanowią natomiast pozyskanie kompetentnych pracowników (7%), tworzenie modelu biznesowego (7%) oraz rozpoznawanie potrzeb klientów (4%). I chociaż w poprzedzającym pytaniu 39% ankietowanych wskazało, że boryka się z zapewnieniem odpowiedniego cyberbezpieczeństwa to jednak startupy nie uważają tego problemu za bloker w zakresie dalszego rozwoju ich rozwiązania (jest to przeszkoda tylko dla 2%).

Czy macie już opracowany model biznesowy?



Znaczna większość startupów medycznych ma już opracowany model biznesowy (94%) i tylko 6% (10 respondentów) wskazuje na jego brak. Nie ma w tym przypadku znaczącej zmiany względem zeszłorocznych edycji Raportu - w 2023 r. modelu biznesowego nie opracowało 10%, w 2022 r. i 2021 r. 8%, a w 2020 r. 7%. Można przypuszczać, że założyciele startupów zdają sobie sprawę z kluczowej roli, jaką model biznesowy odgrywa w sukcesie przedsiębiorstwa, pozwalając na lepsze zrozumienie rynku, identyfikację potencjalnych klientów, określenie kanałów sprzedaży oraz zdefiniowanie struktury kosztów i źródeł przychodów.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?



Lekarze lub inne osoby wykonujące zawód medyczny (112 startupów, 66%) oraz podmioty lecznicze (110 startupów, 65%) są najczęściej wybieranymi docelowymi użytkownikami oferowanego produktu / usługi, co nie zmieniło się względem poprzednich lat, gdzie te dwie grupy również byłyby najważniejszymi docelowymi użytkownikami (IV edycja - 64%, III edycja - 63% dla personelu medycznego oraz 60%

## Wybrane statystyki

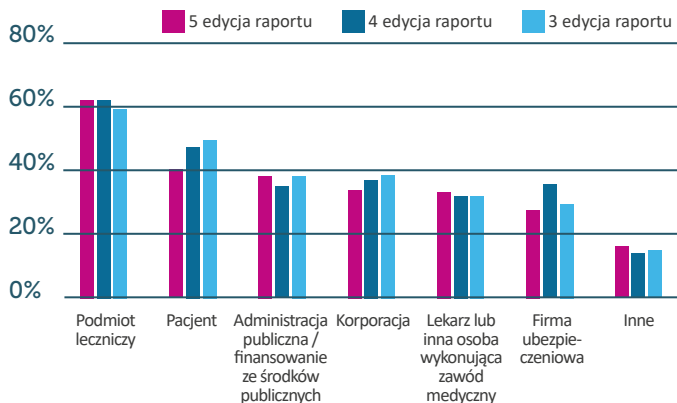
### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

w IV i III edycji dla podmiotu leczniczego). Może to wynikać m.in. z rosnącej potrzeby integracji nowoczesnych rozwiązań technologicznych w codziennej praktyce medycznej oraz z traktowania podmiotów leczniczych jako kluczowych partnerów do wdrożenia rozwiązania na szeroką skalę, wpływając na skuteczność i dalszy rozwój.

Trzecim najczęściej wybieranym docelowym użytkownikiem są pacjenci (V edycja - 59%, IV edycja - 58%, III edycja - 59%), co może sugerować, że wiele startupów medycznych skupia się na rozwiązaniach skierowanych bezpośrednio dla pacjentów, co może obejmować m.in. aplikacje zdrowotne, telemedycynę i urządzenia do monitorowania zdrowia.

Udział korporacji jako docelowych odbiorców wykazuje pewną zmienność, osiągając 35% w trzeciej edycji, ale spadając do 30% w piątej edycji. Nie zmienia się też poziom zainteresowania firmami ubezpieczeniowymi jako docelowymi użytkownikami, utrzymując się na poziomie 20-22%. W piątej edycji Raportu widać natomiast wzrost zainteresowania administracją publiczną (V edycja - 20%, IV edycja - 14%, III edycja - 16%).

#### Kto jest ostatecznym płatącym klientem produktu/usługi?



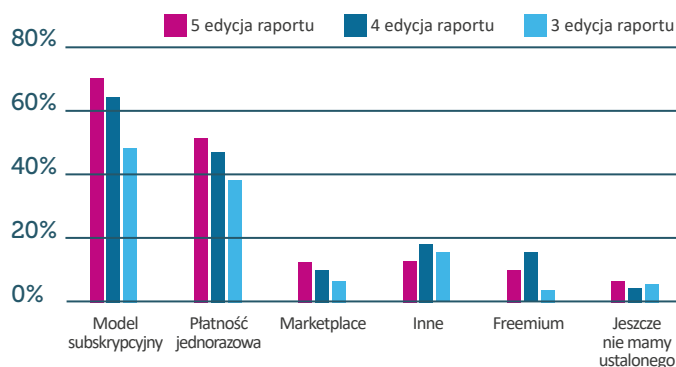
Podmioty lecznicze pozostają najważniejszym płatącym klientem dla startupów medycznych. W piątej edycji raportu stanowią one 62% płatących klientów (105 respondentów), podobnie jak w czwartej edycji (62%) i trzeciej edycji Raportu (60%). Ten stabilny odsetek może sugerować, że podmioty lecznicze są niezawodnym źródłem dochodów dla startupów, które inwestują w technologie i innowacje medyczne, co więcej może też to być wynik rosnącego zaufania do innowacji oraz ich rosnącej potrzeby w placówkach medycznych.

Udział pacjentów jako płatących klientów zmniejszył się z 49% w trzeciej edycji do 40% w piątej edycji, niemniej nadal stanowią istotną grupę ostatecznych klientów, co pokazuje, że istnieje duże zapotrzebowanie na rozwiązania zdrowotne dostępne bezpośrednio dla pacjenta.

Udział administracji publicznej i finansowania ze środków publicznych jako płatących klientów pozostaje stosunkowo stabilny, wzrastając w V edycji do 38% (IV edycja - 34%, III edycja - 38%). W przypadku korporacji widać niewielki spadek z 38% w III edycji do 33% w V edycji.

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, mimo że jest najczęściej wybieranym klientem docelowym, to jednak tylko 32% startupów deklaruje personel medyczny jako ostatecznego klienta płatącego (54 respondentów). Może to sugerować, że mimo iż lekarze wśród docelowych użytkowników rozwiązań oferowanych przez startupy to jednak w większości przypadków to szpitale, kliniki i inne placówki medyczne zarządzają budżetami przeznaczonymi na zakup sprzętu i technologii medycznych, a zatem ostateczne decyzje podejmują podmioty lecznicze a nie indywidualni lekarze.

#### Wskaż Wasz model płatności



Model subskrypcyjny, w którym klienci płacą regularną opłatę (np. miesięczną, kwartalną, roczną) za dostęp do produktu lub usługi jest najczęstszym modelem płatności występującym u startupów medycznych (70%, czyli 118 respondentów). Jego popularność znacznie wzrosła z 48% w trzeciej edycji do 70% w piątej edycji. Ten trend może wskazywać na rosnące uznanie dla przewidywalności i stabilności przychodów, które ten model oferuje.

Drugim najpopularniejszym modelem jest płatność jednorazowa, która przewiduje pobranie opłaty za produkt lub usługę jednorazowo przy zakupie (51%, czyli 86 respondentów). Również w przypadku tego modelu płatności można zauważyć wzrost na przestrzeni lat (III edycja - 38%, IV edycja - 47%, V edycja - 51%).

Znacznie mniejsze zainteresowanie wśród startupów wzbudza marketplace, czyli model umożliwiający wielu sprzedawcom korzystanie z jednej platformy w celu sprzedaży produktów lub usług grupie klientów, który w V edycji wybrało tylko 12% startupów (20 respondentów). W tegorocznej edycji widać także znaczny spadek zainteresowania modelem freemium, oferującym darmowy dostęp do podstawowej wersji produktu lub usługi (III edycja - 3%, IV edycja - 15%, V edycja - 9%).

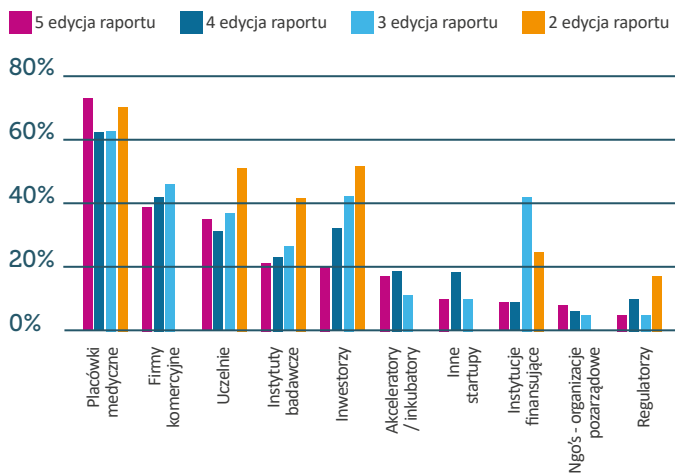
Tylko 10 startupów (6%) zadeklarowało, że jeszcze nie ma ustalonego modelu płatności.



## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Wskaż instytucje, z którymi Wasz startup najczęściej współpracuje



Placówki medyczne są najczęściej wybraną instytucją przez startupy medyczne (II edycja - 70%, III edycja - 63%, IV edycja - 62%, V edycja - 73%). Wzrost współpracy w piątej edycji do 73% po spadku w poprzednich dwóch edycjach wskazuje na rosnące znaczenie bezpośredniego zaangażowania klinik i szpitali w rozwój innowacyjnych rozwiązań. Bliska współpraca z placówkami medycznymi jest kluczowa dla testowania, wdrażania i skalowania nowych technologii medycznych. Jak wynika z Przeglądu „AI to nie Sci-Fi”<sup>\*</sup> opublikowanego przez Polską Federację Szpitali we współpracy z Koalicją AI w zdrowiu i zespołem ekspertów wZdrowiu, rozwiązania medyczne, w tym startupów medycznych z Raportu, już teraz są wdrożone w niektórych szpitalach i świetnie działają w praktyce. Tegoroczny wzrost współpracy może wskazywać, że coraz więcej placówek medycznych dostrzega korzyści z wykorzystywania innowacji w sektorze ochrony zdrowia.

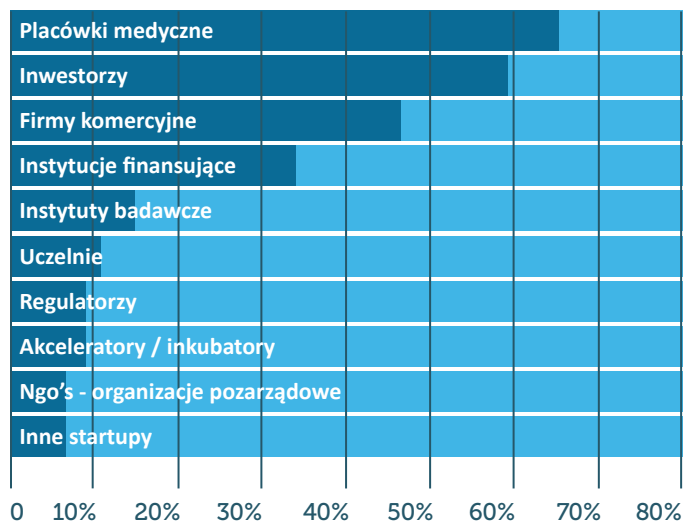
Współpraca z firmami komercyjnymi wykazuje tendencję spadkową (III edycja - 46%, IV edycja - 42%, V edycja - 39%), co może wskazywać na zmniejszone zapotrzebowanie na partnerstwa biznesowe lub na trudności w nawiązywaniu takich współprac.

Chociaż współpraca z uczelniami wzrosła w tegorocznej edycji (35%, czyli 59 respondentów), to wciąż jest znacznie niższa niż w drugiej edycji, gdzie wynosiła 51%. Uczelnie oferują zasoby badawcze i intelektualne, które mogą być nieocenione dla rozwoju nowych technologii medycznych. Mniejsza współpraca może wskazywać na trudności w integracji środowiska akademickiego z potrzebami startupów lub na zmianę strategii startupów w kierunku bardziej bezpośrednich zastosowań klinicznych. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku instytutów badawczych. W tym roku wybrało je tylko 36 respondentów, i widać tutaj spadek względem poprzednich lat (II edycja - 41%, III edycja - 26%, IV edycja - 23%, V edycja - 21%).

Bardzo niekorzystnym zjawiskiem jest znaczny spadek współpracy z inwestorami (II edycja - 52%, III edycja - 42%, IV edycja - 32%, V edycja - 20%). Inwestorzy dostarczają nie tylko kapitał, ale także

wiedzę biznesową i kontakty, które mogą być kluczowe dla rozwoju startupów. Spadek ten może wskazywać na trudności w pozyskiwaniu finansowania, co potwierdza, że 50% startupów wskazywało, że największym problemem dla nich jest właśnie znalezienie inwestora lub uzyskanie finansowania.

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



Placówki medyczne są najwyższymi priorytetowanymi instytucjami do nawiązania współpracy (65%, stanowiących 111 respondentów). Stanowią niezbędny element w ekosystemie startupów medycznych, a bliska współpraca z nimi umożliwia startupom lepsze dostosowanie swoich produktów do rzeczywistych potrzeb rynku. Nie dziwi zatem, że niezmiennie od lat placówki medyczne pozostają na pierwszym miejscu priorytetowych instytucji, z którymi startupy chciałyby podjąć lub dalej współpracować.

101 startupów (59%) wskazuje na drugim miejscu inwestorów, co może wskazywać że zabezpieczenie finansowania i strategiczne wsparcie jest kluczowe dla rozwoju i skalowania innowacyjnych rozwiązań w sektorze medycznym.

Dla startupów ważne jest również nawiązanie współpracy z firmami komercyjnymi (47%, stanowiących 79 respondentów), która może przynieść korzyści w zakresie dystrybucji, marketingu, technologii oraz dostępu do nowych rynków. Takie partnerstwa mogą również pomóc w szybszym wdrażaniu produktów na rynek.

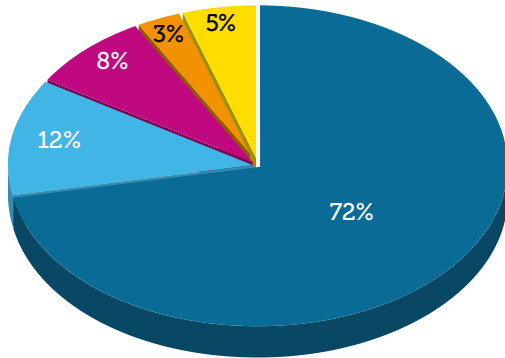
Niewiele startupów uważa natomiast za priorytetowe nawiązanie współpracy z regulatorami (9%), akceleratorami / inkubatorami (9%), NGO (7%) czy innymi startupami (7%).

<sup>\*</sup> Przegląd: „AI to nie Sci-Fi”

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Jaka jest jego forma prawna?



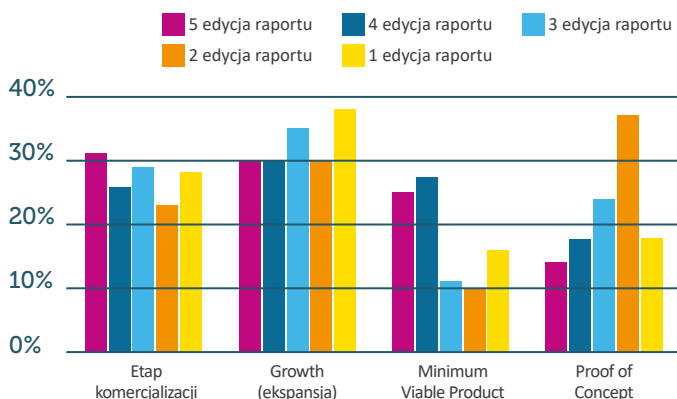
■ Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością    ■ Spółka akcyjna  
■ Nieformalna grupa robocza    ■ Jednoosobowa działalność gospodarcza    ■ Inne

Najpopularniejszą formą prawną wśród polskich startupów medycznych jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (72%, stanowiące 123 respondentów). Można założyć, że ten model prawny jest wybierany m.in. ze względu na elastyczność operacyjną oraz ograniczoną odpowiedzialność wspólników, co minimalizuje ryzyko finansowe.

Na drugim miejscu startupy wybrały spółkę akcyjną (12%, stanowiące 21 respondentów). Ta forma prawna może być postrzegana jako bardziej skomplikowana i kosztowna w zarządzaniu, niemniej oferuje możliwość szybszego skalowania i pozyskiwania większych inwestycji.

W ramach nieformalnej grupy roboczej funkcjonuje 8% startupów (13 respondentów), zaś jako jednoosobowa działalność gospodarcza jest ich 3% (5 respondentów).

Wskaż aktualny etap rozwoju



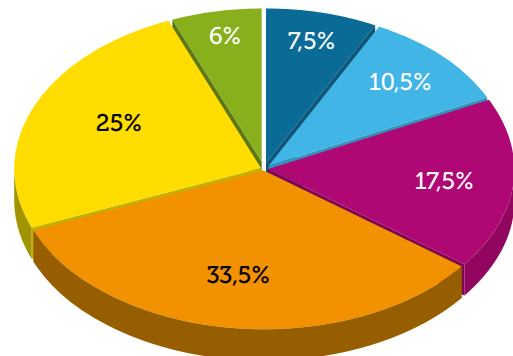
Na etapie Proof of Concept (PoC), czyli wersji produktu, która pokazuje jego wykonalność, ale jeszcze nie spełnia wszystkich wymagań klientów w tym roku znajduje się 14% ankietowanych startupów, stanowiących 24 respondentów. Mniejsza liczba startupów na etapie PoC może oznaczać, że wiele firm przeszło już ten etap i jest dalej w procesie rozwoju lub komercjalizacji. Widać także procentowy spadek z roku na rok od drugiej edycji (I edycja - 18%, II edycja - 37%, III edycja - 24%, IV edycja - 18%, V edycja - 14%).

Minimum Viable Product (MVP), który jest wersją produktu posiadającą wystarczającą funkcjonalność, aby spełnić oczekiwania pierwszych klientów i zapewnić feedback dla dalszego rozwoju produktu, wybrały 42 startupy. Jest to delikatny spadek względem zeszłorocznej edycji, ale równocześnie duży wzrost w porównaniu do pierwszych trzech edycji (I - 16%, II - 10%, III - 11%, IV - 27%, V - 25%).

Etap komercjalizacji, na którym startupy posiadają już pierwszych płacących klientów, wybrało 53 respondentów. W piątej edycji 31% startupów znajduje się na etapie komercjalizacji, co stanowi wzrost w porównaniu z czwartą edycją (26%) oraz wartościami z trzeciej (29%), drugiej (23%) i pierwszej edycji (28%). Może to świadczyć o dojrzewaniu branży i większej gotowości tych firm do generowania przychodów, a także że wiele startupów przeszło już fazy testowe i jest gotowych na skalowanie sprzedaży swoich rozwiązań.

Stabilność na etapie growth (ekspansji) może wskazywać, że znacząca część startupów koncentruje się na skalowaniu działalności i wchodzeniu na nowe rynki. W piątej edycji Raportu 30% respondentów zadeklarowało growth jako swój aktualny etap rozwoju, w trzeciej 35%, w drugiej 30%, a w pierwszej 38%.

Jak długo działa Wasz startup?



■ Mniej niż 6 miesięcy    ■ Od 6 miesięcy do roku    ■ Od ponad roku do 2 lat  
■ Od 2 do 5 lat    ■ Od ponad 5 do 10 lat    ■ Powyżej 10 lat

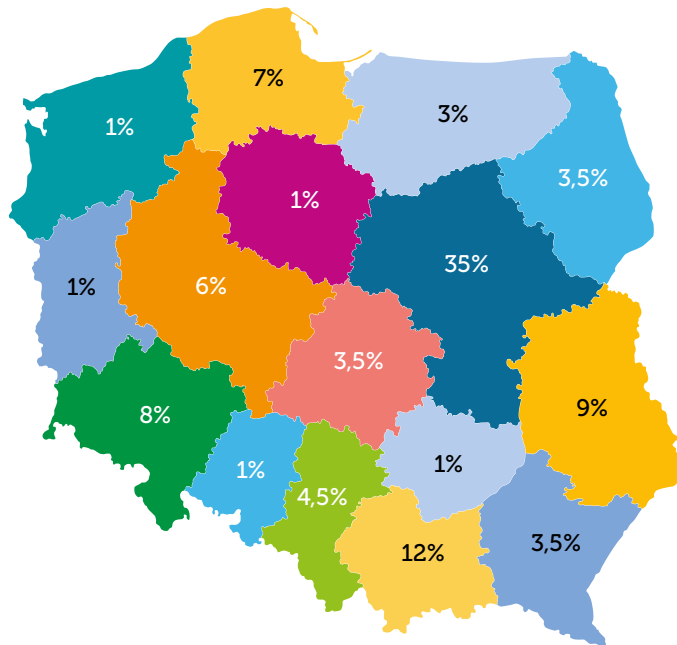
Większość startupów medycznych w Polsce to stosunkowo młode firmy, co widać w rozkładzie długości ich funkcjonowania. Największy odsetek, bo aż 33,5%, działa na rynku od 2 do 5 lat. To może sugeruje, że wiele z tych firm jest w fazie intensywnego rozwoju, w której testują swoje modele biznesowe i rozwijają produkty. Kolejna znacząca grupa, stanowiąca 17,5%, działa od ponad roku do dwóch lat, co wskazuje na dużą liczbę stosunkowo nowych firm, które dopiero zaczynają zdobywać swoje miejsce na rynku.

Startupy istniejące od 6 miesięcy do roku to 10,5%, a te działające mniej niż 6 miesięcy to 7,5%. To pokazuje, że branża startupów medycznych jest bardzo dynamiczna i ciągle przyciąga nowe firmy. Natomiast startupy z dłuższym stażem, od ponad 5 do 10 lat, stanowią 25%, co może świadczyć o tym, że niektórym startupom udało się przetrwać pierwsze trudne lata i zbudować stabilną pozycję na rynku. Tylko 6% startupów funkcjonuje dłużej niż 10 lat, i chociaż taki okres funkcjonowania może wskazywać, że są to już rozwinięte firmy, nadal mają do zaoferowania innowacyjne, nowoczesne rozwiązanie na miarę startupowców.

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

W jakim województwie znajduje się Wasza siedziba?

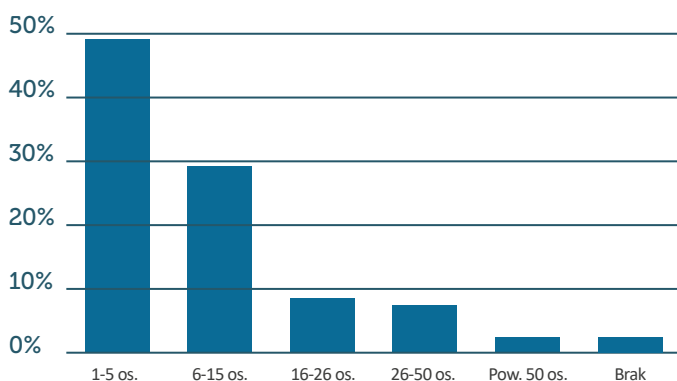


Z danych dotyczących lokalizacji siedzib startupów medycznych w Polsce wynika, że najwięcej z nich ma siedzibę w województwie mazowieckim (35%, stanowiących 59 respondentów), co jednoznacznie wskazuje na dominację tego regionu. Może to wynikać z tego, że województwo mazowieckie, z Warszawą jako stolicą, jest postrzegane jako centrum biznesowe i technologiczne, oferując rozwiniętą infrastrukturę, możliwości networkingowe oraz bliskość instytucji publicznych i prywatnych.

Drugim najczęściej wybieranym województwem jest małopolskie (12%, stanowiących 20 respondentów), które może stanowić atrakcyjne środowisko dla startupów dzięki bogatemu zapleczu akademickiemu i naukowemu.

Analizując inne województwa, można wskazać, że siedziby startupów są dość rozproszone po Polsce, chociaż popularnością cieszą się także lubelskie (9%), dolnośląskie (8%), pomorskie (7%) oraz wielkopolskie (6%).

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

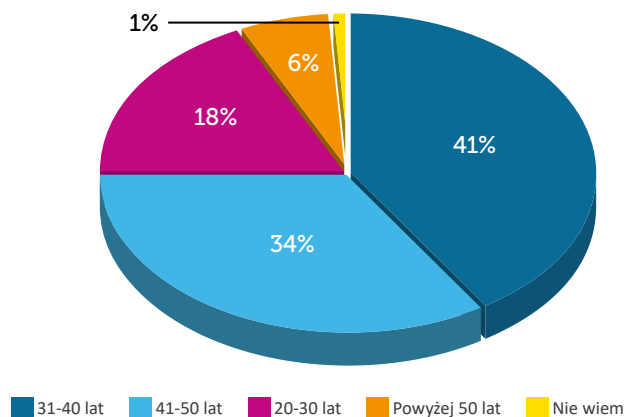


Prawie połowa startupów ma zatrudnionych od 1 do 5 pracowników na etatach większych niż pół etatu (49,5%, stanowiących 84 respondentów). Może to wynikać z takich czynników jak większa elastyczność mniejszych zespołów, minimalizacja kosztów operacyjnych, czy szybkość w podejmowaniu decyzji i koordynowaniu działań.

Duża część startupów (29,5%, stanowiących 50 respondentów) ma zespoły liczące od 6 do 15 osób. Może to wynikać z tego, że w miarę jak startup rozwija się i jego produkt lub usługa staje się bardziej złożona, może zaistnieć potrzeba większej liczby specjalistów z różnych dziedzin, takich jak programiści, projektanci, specjaliści od marketingu czy sprzedaży. Większy zespół może umożliwić szybszy rozwój produktu i dostosowywanie się do potrzeb rynku.

Zespoły liczące ponad 16 osób są wśród startupów zdecydowanie mniej popularne. W tegorocznej edycji 9% startupów zatrudnia od 16 do 25 osób i 8% zatrudnia między 25 a 50 osób. Tylko 2% startupów ma zespół składający się z powyżej 50 osób, co może wynikać z tego, że zarządzanie dużym zespołem wymaga większego zaangażowania czasu i zasobów finansowych.

Wybierz średni wiek obecnych founderów



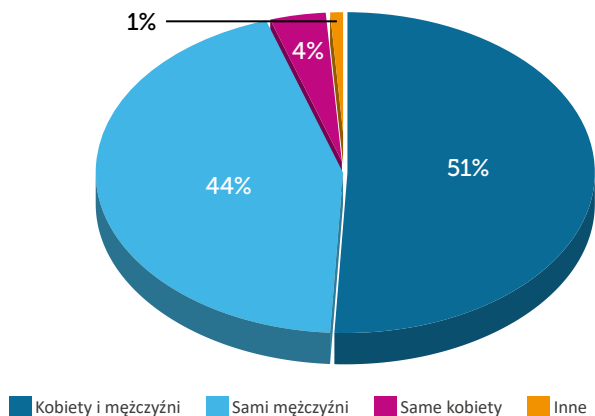
Większość założycieli (founderów) startupów znajduje się w przedziale wiekowym od 31 do 40 lat (41%, stanowiące 70 respondentów), a także w wieku 41 do 50 lat (34%, stanowiące 58 respondentów). Może to sugerować, że osoby w wieku od 31 do 50 lat często mają już doświadczenie zawodowe, które może być cenne przy zakładaniu własnej firmy. Posiadają wiedzę i umiejętności zdobyte podczas pracy w różnych branżach i organizacjach, co może pomóc im w prowadzeniu startupu, jak również mogą mieć już bardziej rozbudowaną sieć kontaktów zawodowych i biznesowych.

Founderów w wieku od 20 do 30 lat jest 18% (30 respondentów), zaś tych mających powyżej 50 lat jest 6% (11 respondentów), co wskazuje na ogólną różnorodność wiekową startupowców. Ostatecznie wiek nie jest determinującym czynnikiem przy zakładaniu własnego biznesu, co pokazuje, że każdy, niezależnie od wieku, może zrealizować swoje przedsięwzięcie i odnieść sukces.

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

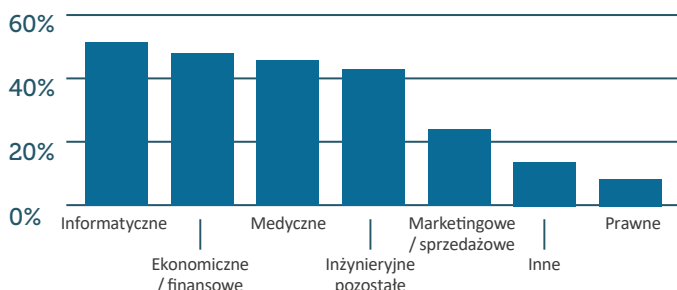
Founderami startupu są:



Większość startupów medycznych została założona przez zespół składający się zarówno z żeńskiej oraz męskiej reprezentacji (51%, stanowiących 87 startupów), co pokazuje, że społeczność przedsiębiorcza jest dość zróżnicowana i otwarta na różne perspektywy i doświadczenia płciowe.

Niemniej fakt, że tylko 4% startupów zostało założonych wyłącznie przez kobiety, podczas gdy 44% zostało założonych wyłącznie przez mężczyzn, wskazuje na dalsze istnienie pewnych nierówności płciowych w przestrzeni przedsiębiorczości. Może to wynikać z różnych czynników, takich jak społeczne oczekiwania, dostęp do zasobów, czy percepcja ryzyka związana z przedsięwzięciami biznesowymi. Jednakże, rosnąca świadomość znaczenia równouprawnienia płci oraz podejmowanie działań na rzecz wspierania i promowania przedsiębiorczości kobiet może pomóc w zmniejszaniu tych różnic i tworzeniu bardziej równościowego środowiska biznesowego.

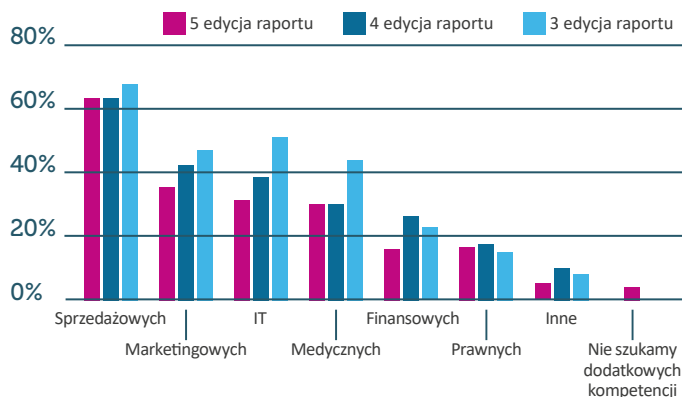
#### Jakie wykształcenie wyższe mają founderzy startupu?



Większość założycieli startupów ma wykształcenie wyższe z zakresu informatyki (51%, stanowiących 87 respondentów), co może wskazywać na znaczenie umiejętności technicznych i zdolności programistycznych w prowadzeniu innowacyjnych przedsięwzięć. Zaraz za nimi plasują się osoby z wykształceniem ekonomicznym lub finansowym (48%, stanowiące 81 respondentów), co może sugerować, że zrozumienie aspektów biznesowych i finansowych dla rozwoju startupu może być przydatne. Medyczne (45%, stanowiące 76 respondentów) i inżynieryjne pozostałe (42%, stanowiące 71 respon-

dentów) wykształcenie także jest często spotykane wśród założycieli, co odzwierciedla zapotrzebowanie na wiedzę z tych dziedzin w kontekście rozwoju nowych technologii. Mniej popularne jest wykształcenie z zakresu marketingu / sprzedaży, które wybrało 39 respondentów (23%).

#### Jakich dodatkowych kompetencji poszukujecie w zespole?



W piątej edycji raportu aż 63% startupów wskazało na potrzebę posiadania w zespole kompetencji sprzedażowych. Ta potrzeba utrzymuje się na wysokim poziomie przez ostatnie edycje raportu (IV edycja - 63%, III edycja - 68%). Może to sugerować, że umiejętności sprzedażowe są kluczowe dla rozwoju i ekspansji rynkowej startupów, niezależnie od ich specjalizacji technologicznej czy medycznej.

Kompetencje marketingowe są poszukiwane przez 35% startupów w najnowszej edycji raportu, co stanowi spadek w porównaniu z wcześniejszymi latami (IV edycja - 42%, III edycja - 47%). Mimo spadku, zapotrzebowanie na marketing wciąż pozostaje istotne, co podkreśla potrzebę skutecznej promocji produktów i usług na konkurencyjnym rynku medycznym.

Kompetencje IT są kluczowe dla 31% startupów w piątej edycji. Widać stopniowe zmniejszanie się zapotrzebowania w porównaniu z poprzednimi latami (IV edycja - 39%, III edycja - 51%), co może wskazywać, że dużo startupów posiada już specjalistów ds. IT.

Potrzeba kompetencji medycznych utrzymuje się na stałym poziomie (29% w V i IV edycji), co pokazuje, że startupy wciąż potrzebują rozwijać swoje rozwiązania z perspektywy specjalistów medycznych.

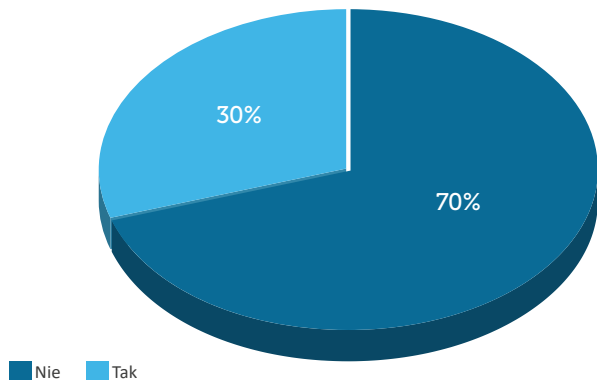
W piątej edycji tylko 16% startupów poszukiwało kompetencji finansowych, co jest znacznie niższym wynikiem w porównaniu do wcześniejszych lat (IV edycja - 26%, III edycja - 22%). Może to sugerować, że wiele startupów ma już ustabilizowane finanse lub korzysta z zewnętrznych doradców finansowych.



## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Czy zatrudniacie obywateli innych krajów?

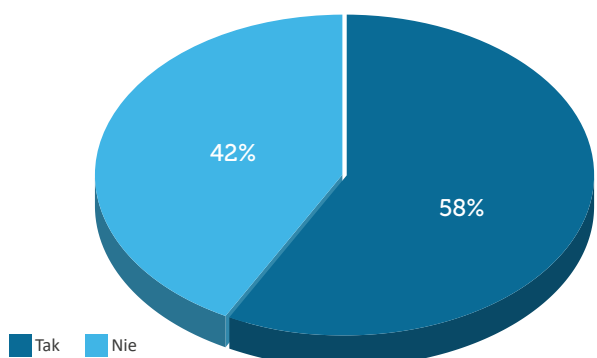


Zdecydowana większość startupów medycznych w Polsce nie zatrudnia obywateli innych krajów (70%, stanowiące 119 respondentów), podczas gdy 30% firm deklaruje zatrudnianie obcokrajowców.

Większość startupów medycznych w Polsce korzysta zatem głównie z lokalnego rynku pracy. Może to wynikać z dostępności wykwalifikowanych specjalistów w kraju, a także z wygody i niższych kosztów związanych z zatrudnianiem osób na miejscu. Praca w wielonarodowych zespołach może wiązać się z wyzwaniem komunikacyjnymi i kulturowymi. Nie wszystkie startupy mają zasoby, chęci lub doświadczenie, aby skutecznie zarządzać takim zróżnicowaniem.

Trend pracy zdalnej także może sprzyjać większej elastyczności w zatrudnianiu pracowników z różnych krajów, niemniej może to również wprowadzać wyzwania związane z zarządzaniem rozproszonym zespołem, różnicami czasowymi i kulturą pracy.

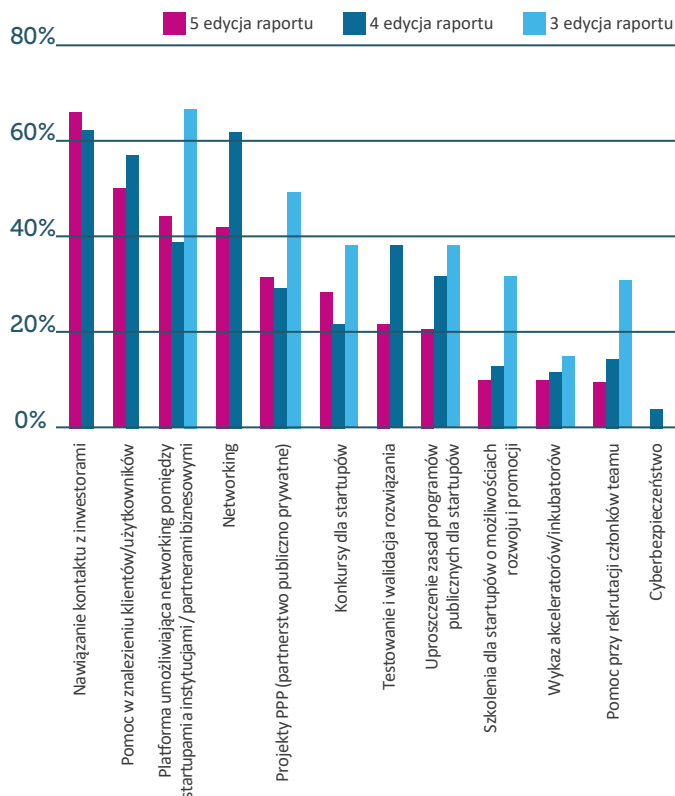
Czy brałeś już udział w Raporcie Top Disruptors in Healthcare?



Udział w Raporcie Top Disruptors in Healthcare jest dość popularny wśród startupów medycznych w Polsce. 58% respondentów zadeklarowało, że pojawiło się w poprzednich edycjach Raportu, podczas gdy 42% wskazało, że nie miało jeszcze takiej okazji. Co więcej, aż 10 startupów wzięło udział we wszystkich pięciu edycjach Raportu\* - dziękujemy za współtworzenie z nami Raportu od samego początku!

\* Tymi startupami są: Aurero, BrainScan, CancerCenter, HigoSense, IC Solutions, Medidesk, Prokinetic System, SDS Optic, StethoMe, uPacjenta.

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



Zdecydowana większość startupów wskazuje, że najważniejszym rodzajem wsparcia jest pomoc w nawiązywaniu kontaktów z inwestorami (66%). Znalezienie odpowiednich źródeł finansowania jest kluczowe dla dalszego rozwoju i skalowania innowacyjnych rozwiązań. Połowa startupów potrzebuje także wsparcia w zdobywaniu klientów i użytkowników swoich produktów i usług (50%). Efektywna promocja i sprzedaż to wyzwanie, które może być ułatwione przez odpowiednie programy wsparcia i partnerstwa.

Chociaż platforma umożliwiająca networking pomiędzy startupami a instytucjami / partnerami biznesowymi była potrzebnym rodzajem wsparcia w III edycji, osiągając aż 67% zainteresowania, to już w tegorocznej edycji tylko 44% startupów wskazało, że takie rozwiązanie byłoby dla nich przydatne. Podobnie prezentuje się networking, który pomimo dużego spadku (IV edycja - 62%, V edycja - 42%), nadal znajduje się wśród poszukiwanych przez startupy form wsparcia.

Dla 32% startupów istotne jest wsparcie w nawiązywaniu partnerstw z sektorem publicznym (projekty PPP). Partnerstwa publiczno-prywatne mogą zapewnić dostęp do nowych rynków, źródeł finansowania oraz zasobów, co może być kluczowe dla rozwoju i skalowania startupu.

Nieco ponad 1/4 startupów wyraża zainteresowanie udziałem w konkursach dla startupów (28%). Takie wydarzenia mogą zapewnić możliwość zdobycia finansowania, eksponowania swojego produktu lub usługi oraz zdobywania prestiżu, co może być istotne dla zwiększenia widoczności i rozpoznawalności startupu na rynku.

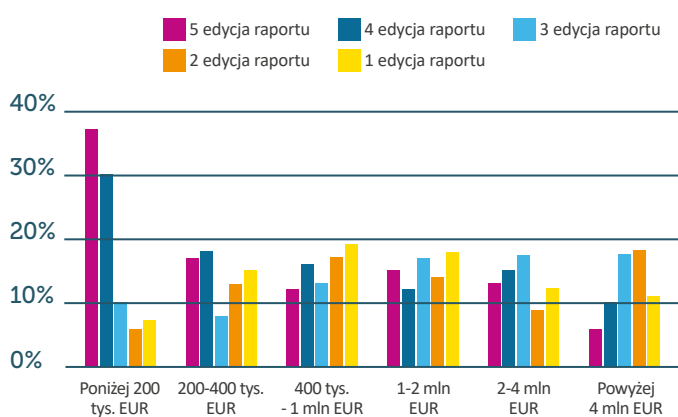
## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Coraz mniej startupów potrzebuje wsparcia w uproszczeniu zasad programów publicznych (III edycja - 38%, IV edycja - 27%, V edycja - 21%), co może wskazywać na to, że firmy te zyskały w międzyczasie doświadczenie oraz zdobyły większą znajomość otoczenia biznesowego i procedur administracyjnych.

Najmniej potrzebnym rodzajem wsparcia dla startupów jest pomoc przy rozwoju rozwiązania (9%) oraz przy cyberbezpieczeństwie (4%).

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



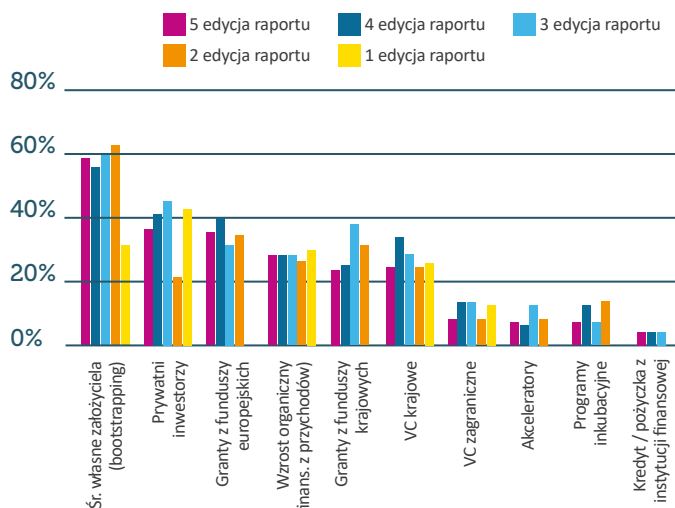
W tegorocznej edycji raportu obserwujemy wzrost udziału startupów otrzymujących finansowanie poniżej 200 tysięcy EUR w porównaniu z wcześniejszymi latami (I edycja - 7%, II edycja - 6%, III edycja - 10%, IV edycja - 30%, V edycja - 37%), co może oznaczać, że inwestorzy mogą być bardziej zainteresowani mniejszymi inwestycjami, a także że obecnie rynek jest bardziej otwarty na mniejsze inwestycje - również w ramach programów grantowych czy funduszy inwestycyjnych BRIDGE Alfa.

Na drugim miejscu startupy wskazywały, że ich finansowanie wynosi między 200 a 400 tysięcy EUR, co w porównaniu do poprzednich lat pozostaje na w miarę stabilnym poziomie (I edycja - 15%, II edycja - 13%, III edycja - 8%, IV edycja - 18%, V edycja - 17%).

W przypadku finansowania od 400 tysięcy do 1 mln EUR, opcję tę wybrało 12% startupów, co stanowi spadek względem poprzednich lat (I edycja - 19%, II edycja - 17%, III edycja - 13%, IV edycja - 16%).

Finansowanie na poziomie 1 - 2 mln EUR zadeklarowało w tym roku 15% startupów, a na poziomie od 2 do 4 mln EUR ma 13%. Inwestowanie kwot powyżej 4 mln EUR może być bardziej ryzykowne dla inwestorów, i w ubiegłych latach można było zaobserwować spadek w tej kategorii (I edycja - 11%, II edycja 18%, III edycja - 17%, IV edycja - 10%, V edycja - 6%).

Jakie macie źródła finansowania?



W ostatnich czterech edycjach udział środków własnych założyciela w finansowaniu startupów utrzymuje się na wysokim poziomie, jest to też najczęściej wybierana przez startupy odpowiedź (I edycja - 31%, II edycja - 62%, III edycja - 60%, IV edycja - 56%, V edycja - 58%).

Drugim najpopularniejszym źródłem finansowania są prywatni inwestorzy, chociaż w porównaniu do poprzednich dwóch edycji widać lekki spadek (I edycja - 42%, II edycja - 21%, III edycja - 45%, IV edycja - 41%, V edycja - 36%).

Granty z funduszy europejskich mają dość stabilny udział jako źródło finansowania, z lekkimi wahaniami na przestrzeni edycji (II edycja - 34%, III edycja - 31%, IV edycja - 40%, V edycja - 35%), podobnie jest w przypadku finansowania z wzrostu organicznego (I edycja - 30%, II edycja - 26%, III edycja - 28%, IV edycja - 28%, V edycja - 28%).

Granty z funduszy krajowych wykazują spadkowy trend, szczególnie widoczny w trzeciej edycji (38%) w porównaniu do ostatnich dwóch edycji (IV edycja - 25%, V edycja - 24%), chociaż nadal stanowią ważne źródło finansowania dla wielu startupów.

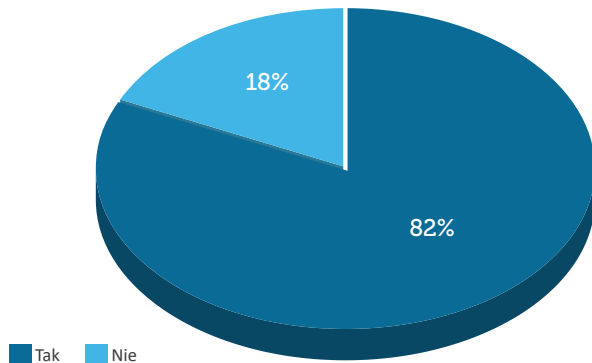
Wyraźny spadek można zaobserwować w przypadku finansowania się z VC krajowych (IV edycja - 34%, V edycja - 24%), co może wskazywać na trudności w dostępie do krajowych funduszy. Nieznaczny trend spadkowy widać także w przypadku VC zagranicznego (III edycja - 13%, IV edycja - 11%, V edycja - 9%), które mimo że mogą oferować większe fundusze i lepsze możliwości skalowania na międzynarodowych rynkach to wciąż niewiele polskich startupów deklaruje je jako zdobyte źródło finansowania.

W przypadku akceleratorów i programów inkubacyjnych jako źródło finansowania deklaruje je 8% startupów, dla kredytu / pożyczki z instytucji finansowej jest to tylko 4%, zaś spośród 170 startupów biorących udział w Raporcie żaden z nich nie finansuje się z crowdfundingu, co może sugerować, że startupy preferują bardziej tradycyjne i sprawdzone metody pozyskiwania kapitału.

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

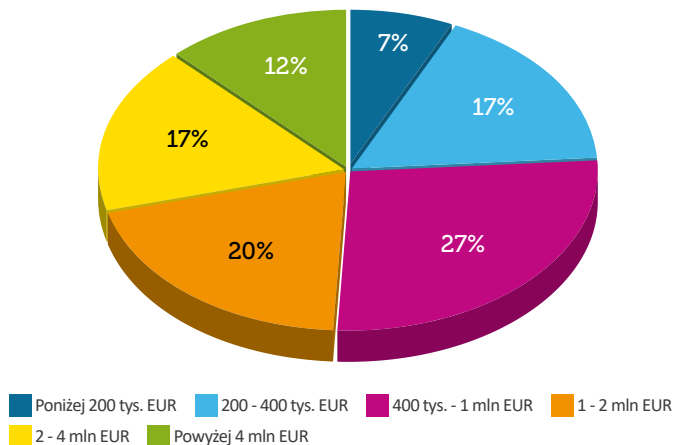
Czy poszukujecie obecnie finansowania?



W tegorocznej edycji Raportu aż 82% startupów medycznych obecnie poszukuje finansowania, podczas gdy tylko 18% nie odczuwa takiej potrzeby.

Startupy w branży medycznej często działają w obszarach wymagających intensywnych nakładów finansowych na badania, rozwój technologii i certyfikacje. Poszukiwanie finansowania jest zatem niezbędne do kontynuowania działalności i wprowadzania innowacji. Co więcej, wielu przedsiębiorców może dążyć do ekspansji rynkowej, co wymaga dodatkowych środków finansowych na marketing, sprzedaż, infrastrukturę oraz rozwój międzynarodowy.

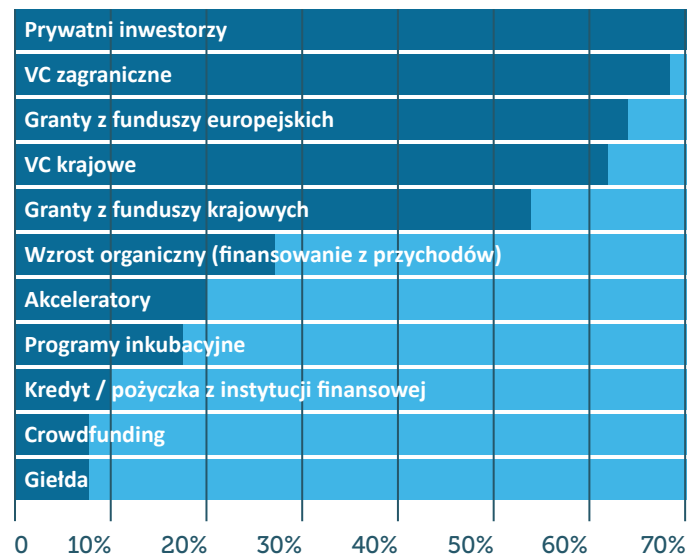
W jakiej wysokości (kwoty EUR) poszukujecie finansowania?



Wśród startupów, które poszukują obecnie finansowania, największa grupa potrzebuje środków od 400 tysięcy do 1 mln EUR. To może sugerować, że te firmy są już rozwinięte w pewnym stopniu, ale nadal potrzebują dodatkowych środków na rozwój lub ekspansję.

Na drugim miejscu startupy poszukują nieco większego finansowania, od 1 do 2 mln EUR (20%), i na trzecim miejscu w zakresie od 2 do 4 mln EUR (17%) oraz w zakresie 200 - 400 tysięcy EUR (17%). Poszukiwanie środków powyżej 4 mln EUR deklaruje 12% respondentów.

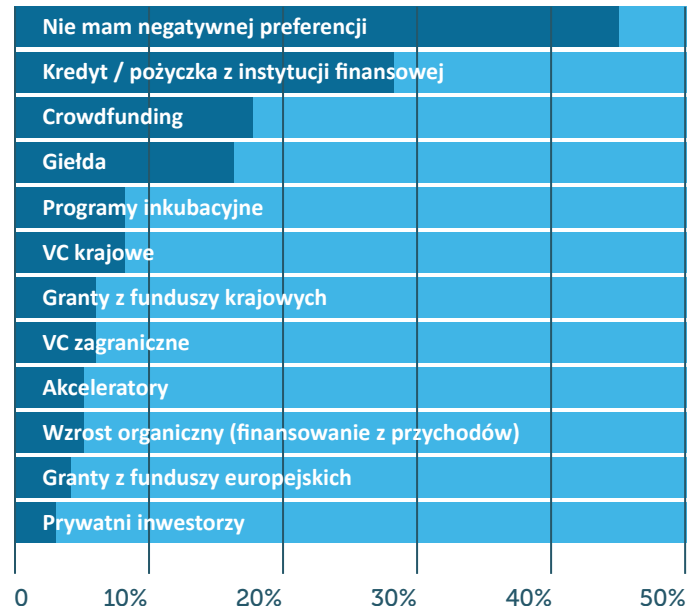
Z jakiego źródła finansowania poszukujecie środków?



Dla startupów poszukujących finansowania głównym źródłem, z którego chcieliby zdobyć środki są prywatni inwestorzy (70%, stanowiące 98 respondentów), VC zagraniczne (68%, stanowiące 95 respondentów), granty z funduszy europejskich (64%, stanowiące 89 respondentów), VC krajowe (62%, stanowiące 87 respondentów) oraz granty z funduszy krajowych (54%, stanowiące 76 respondentów). Prywatni inwestorzy oferują elastyczność i często mogą dostarczyć więcej niż tylko finansowanie, np. także mentoring i sieć kontaktów, podczas gdy środki zagraniczne mogą przynieść dodatkowe korzyści, takie jak dostęp do globalnych rynków i nowych technologii. VC krajowe mogą być natomiast bardziej zorientowane na lokalne rynki i mieć lepsze zrozumienie specyfiki danego sektora.

Znacznie mniej popularnymi źródłami finansowania są wzrost organiczny, poszukiwany przez 27% startupów, akceleratorzy (20%), programy inkubacyjne (17%), kredyt / pożyczka z instytucji finansowej (10%), crowdfunding (8%), czy giełda (8%).

Które źródła finansowania uważacie za najmniej korzystne dla was?



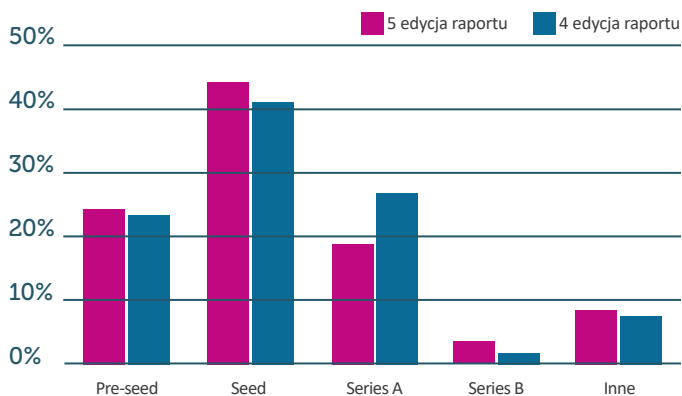
## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Znaczna część startupów nie wskazuje żadnych źródeł finansowania jako szczególnie niekorzystnych (45%), co może świadczyć o elastyczności i gotowości startupów do korzystania z różnych dostępnych możliwości finansowania w zależności od potrzeb i sytuacji.

Kredyty i pożyczki są postrzegane jako najmniej korzystne przez 28% startupów, czego powodem może być, że takie finansowanie wiąże się z koniecznością spłaty oraz dodatkowymi kosztami odsetkowymi, co może obciążać młode firmy. 17% startupów uważa crowdfunding za najmniej korzystne źródło finansowania, a 14% wskazuje na giełdę, co może się wiązać z tym, że wejście na giełdę jest procesem skomplikowanym, kosztownym i czasochłonnym, a także wiąże się z obowiązkami raportowania i przejrzystości. 8% startupów uważa za mało korzystne programy inkubacyjne oraz VC krajowe, 6% granty z funduszy krajowych oraz VC zagraniczne, 5% akceleratory i wzrost organiczny, a 4% granty z funduszy europejskich. Najmniejszy odsetek, tylko 3% (5 respondentów), wskazuje prywatnych inwestorów jako niekorzystne źródło finansowania.

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



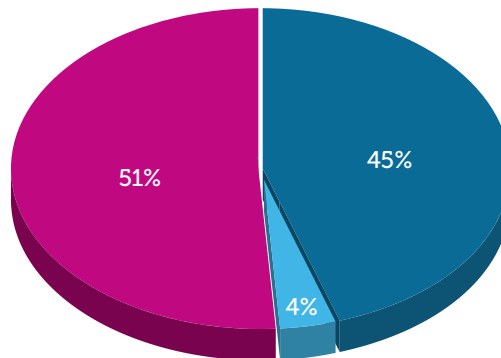
Jedna czwarta startupów znajduje się na etapie pre-seed (24,5%), który jest najwcześniejszym etapem rozwoju startupu, zazwyczaj poprzedzającym formalne pozyskiwanie finansowania. Na tym etapie przedsiębiorcy często pracują nad pomysłem i przeprowadzają wstępne badania rynku. Jest to nieznaczny wzrost w porównaniu do zeszłorocznej edycji (23%).

W tegorocznej edycji najczęściej wybraną obecną rundą finansowania jest wśród startupów Seed (V edycja - 44,5%, IV edycja - 41%). Faza seed to etap, na którym startupy rozwijają swoje produkty lub usługi i zaczynają testować je na rynku. Finansowanie w tej fazie jest kluczowe dla dalszego rozwoju, budowy zespołu i rozpoczęcia działań marketingowych.

W przypadku startupów z rundy Series A widać spadek w porównaniu do zeszłego roku (V edycja - 19%, IV edycja - 27%). Faza Series A to etap, na którym startupy zazwyczaj mają już gotowy produkt i początkowe przychody.

Tylko 4% respondentów zadeklarowało rozpoczęcie bądź bycie w trakcie rundy Series B, która często jest etapem zaawansowanego skalowania działalności.

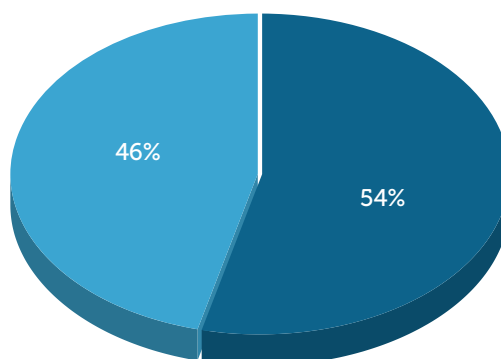
### Jak oceniacie możliwość zdobycia finansowania w ciągu ostatniego roku (2023)?



■ W ciągu ostatniego roku nic się nie zmieniło w zakresie możliwości zdobycia finansowania  
■ Coraz łatwiej zdobyć finansowanie ■ Coraz trudniej zdobyć finansowanie

Ponad połowa respondentów uważa, że zdobycie finansowania stało się trudniejsze (51%). Może to wynikać między innymi z rosnącą konkurencją na rynku startupów, z ogólnej sytuacji gospodarczej oraz większej ostrożności inwestorów przy wybieraniu projektów, którym zostaną przeznaczone środki. Niemal połowa respondentów uważa natomiast, że sytuacja na rynku finansowania startupów pozostała stabilna (45%). Tylko 4% startupów wskazało, że według nich w ciągu ostatniego roku zdobywanie finansowania stało się łatwiejsze.

### Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?



■ Tak ■ Nie

Ponad połowa badanych startupów osiągnęła przychody ze sprzedaży swojego głównego produktu lub usługi w ubiegłym roku (54%). To pozytywny wskaźnik, sugerujący, że wiele firm zdołało skutecznie wprowadzić swoje produkty na rynek i uzyskać akceptację klientów.

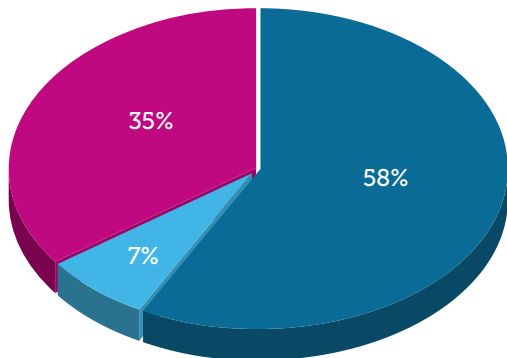
Aż 46% startupów zadeklarowało jednak brak przychodu ze sprzedaży głównego produktu / usługi, co może świadczyć o napotkanych trudnościach, takich jak problemy z wejściem na rynek, konkurencja, czy brak odpowiedniego popytu. Niektóre z tych startupów mogą być także wciąż w fazie rozwoju lub testowania swojego produktu, co oznacza, że przychody mogą pojawić się w późniejszym czasie.



## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

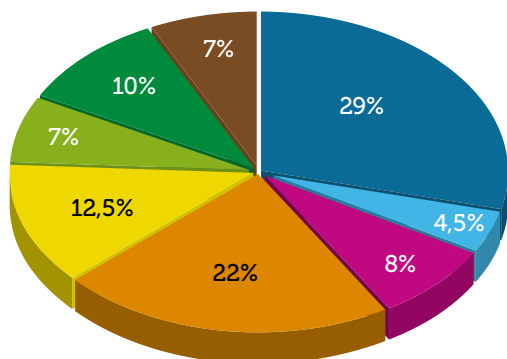
Przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi w ubiegłym (2023) roku był?



■ Wyższy niż w roku poprzedzającym ■ Niższy niż w roku poprzedzającym ■ Bez zmian

Startupy, które zadeklarowały osiągnięcie przychodu w ubiegłym roku (2023) wskazały, że przychód ten był wyższy niż w roku poprzedzającym (58%) bądź bez zmian (35%). To optymistyczny sygnał dla sektora, sugerujący, że firmy te skutecznie rozwijają swoje produkty i usługi oraz zwiększają swoją obecność na rynku. Tylko 7% startupów zadeklarowało, że przychód był niższy niż w roku poprzedzającym.

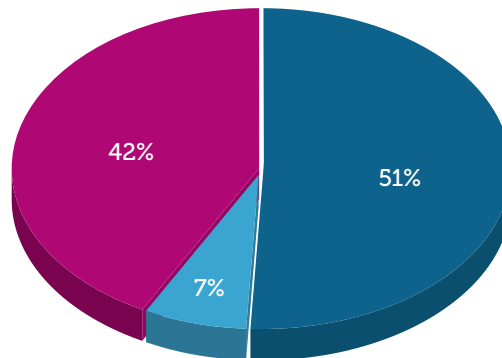
Jaka była wysokość przychodu ze sprzedaży głównego produktu/usługi w ostatnim roku (2023) (w ciągu całego roku) (kwoty w EUR)?



■ Do 10 tys. EUR ■ 10 - 20 tys. EUR ■ 20 - 40 tys. EUR ■ 40 - 100 tys. EUR  
 ■ 100 - 200 tys. EUR ■ 200 - 400 tys. EUR ■ 400 tys. - 1 mln EUR ■ Pow. 1 mln EUR

Spośród startupów, które zadeklarowały osiągnięcie przychodu w ubiegłym roku (2023), większość odnotowała przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi w przedziale do 10 tysięcy EUR (29%). W dalszej kolejności startupy deklarywały przychody z zakresu 40 - 100 tysięcy EUR (22%) i 100 - 200 tysięcy EUR (12,5%). To już dość znaczące kwoty, sugerujące pewien stopień zaawansowania i ugruntowania na rynku. Między 200 a 400 tysięcy EUR mieści się 7% startupów, zaś od 400 tysięcy do 1 mln EUR jest to 10%. Bardzo pozytywnym zjawiskiem jest także fakt, że 7% startupów osiąga przychód powyżej 1 mln EUR.

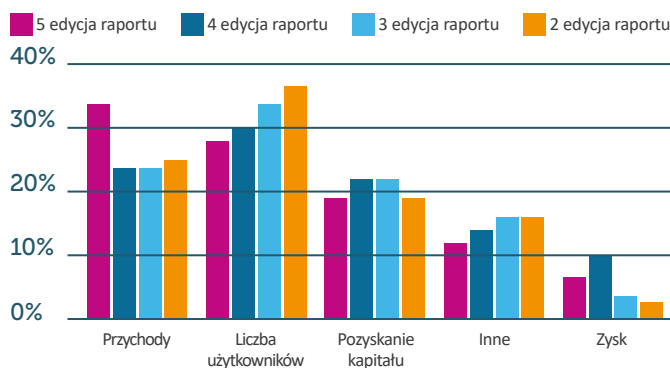
Czy w ciągu ostatniego roku zmieniły się koszty utrzymania startupu?



■ Nie uległy istotnej zmianie ■ Znacząco zmniejszyły się ■ Znacząco zwiększyły się

Większość startupów (51%) zgłasza, że ich koszty utrzymania nie uległy istotnej zmianie w ciągu ostatniego roku. To sugeruje stabilność w zakresie finansów i prowadzenia działalności. Dla znacznej części firm (42%) koszty utrzymania znacząco wzrosły w porównaniu z poprzednim rokiem. Może to wynikać z różnych czynników, takich jak np. inflacja, ekspansja rynkowa, wdrażanie nowych funkcjonalności czy też rozwój infrastruktury technologicznej. Istnieje również mniejsza grupa firm (7%), których koszty utrzymania znacząco zmniejszyły się w ciągu ostatniego roku. Może to wynikać m.in. z optymalizacji procesów, redukcji zatrudnienia lub zmiany strategii biznesowej.

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



W ostatniej edycji odnotowano wyraźny wzrost znaczenia przychodów jako miernika sukcesu, co może sugerować, że startupy coraz bardziej skupiają się na generowaniu dochodów jako głównym wskaźniku ich wydajności (II edycja - 25%, III edycja - 24%, IV edycja - 24%, V edycja - 33,5%).

Na drugim miejscu w tym roku startupy wskazywały liczbę użytkowników, chociaż w porównaniu do poprzednich lat obserwuje się tendencję spadkową (II edycja - 37%, III edycja - 34%, IV edycja - 30%, V edycja - 28%).

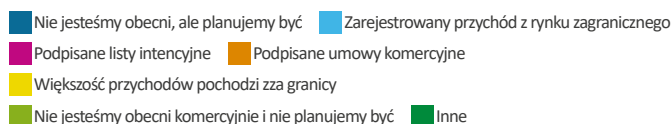
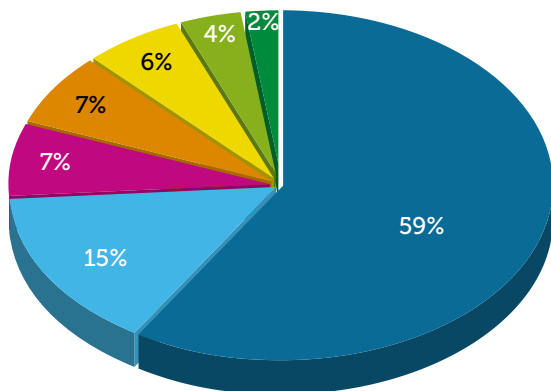
Pozyskanie kapitału pozostaje stosunkowo stabilnym miernikiem sukcesu, co może świadczyć o stałej potrzebie finansowania działań rozwojowych i ekspansji startupów (II edycja - 19%, III edycja - 22%, IV edycja - 22%, V edycja - 19%).

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Zysk, jak co roku, jest najrzadziej wybieranym miernikiem sukcesu wśród startupów (II edycja - 3%, III edycja - 4%, IV edycja - 10%, V edycja - 7,5%).

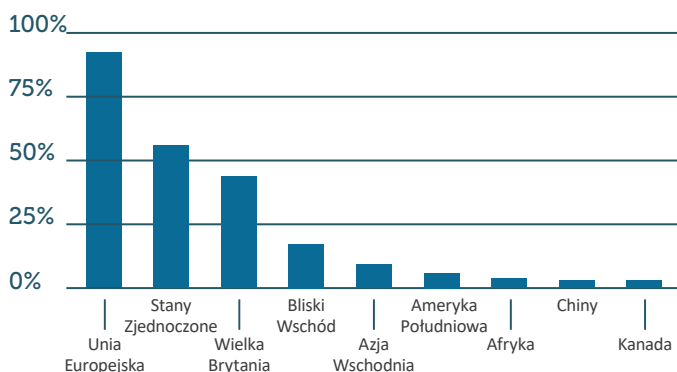
Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?



Wysoki odsetek startupów planujących ekspansję międzynarodową wskazuje na ambicje rozwojowe oraz dążenie do zwiększenia skali działalności i przychodów poprzez dotarcie do nowych klientów poza krajem - ponad połowa startupów (59%) nie jest jeszcze obecnych na rynkach zagranicznych, ale planuje wejść na te rynki w przyszłości.

Część startupów zaczęła już z powodzeniem operować poza granicami kraju i zarejestrowała przychód z działalności na rynkach zagranicznych (15%). Listy intencyjne są często pierwszym krokiem w formalizacji współpracy biznesowej, w tegorocznej edycji podpisane je ma 7% startupów - podobnie jak w przypadku podpisanych umów komercyjnych (także 7%). Dla 6% respondentów (10 ankietowanych) większość ich przychodów pochodzi z za granicy. Tylko 4% startupów nie jest obecna komercyjnie na rynkach zagranicznych i nie planuje być.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

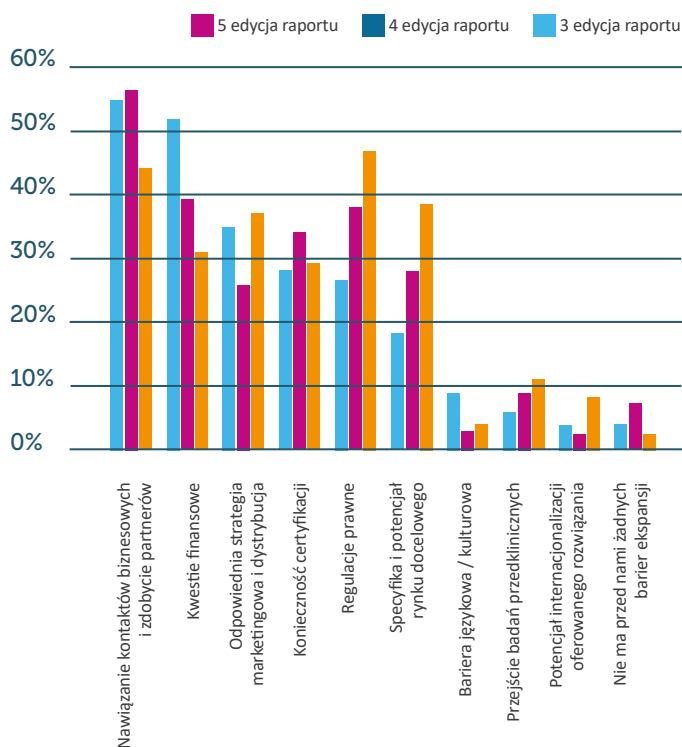


Jako kluczowy region dla sukcesu biznesu 92% startupów wskazało Unię Europejską, co może odzwierciedlać bliskość geograficzną, łatwiejsze procedury handlowe, lepszą znajomość prawa oraz wspólny rynek, które ułatwiają ekspansję i działalność w tym regionie. Dodatkowo, dostęp do funduszy europejskich oraz programów wspierających innowacje czyni UE atrakcyjnym rynkiem dla startupów.

Stany Zjednoczone są postrzegane jako rynek o dużym potencjale zbytu i wysokim poziomie innowacyjności, dlatego nie dziwi, że 55% startupów chciałoby rozpocząć ekspansję właśnie tam. Na startupowym podium krajów / regionów istotnych dla powodzenia biznesu wskazywana jest także Wielka Brytania (43%), która mimo Brexitu nadal pozostaje ważnym rynkiem m.in. ze względu na środowisko biznesowe, dostęp do kapitału oraz język angielski, który ułatwia komunikację i nawiązywanie współpracy międzynarodowej.

Dla startupów interesującymi regionami są także Bliski Wschód (16%), Azja Wschodnia (8%) oraz Ameryka Południowa (5%). Mniejszym zainteresowaniem starupy darzą Afrykę (3%), Chiny (2%), bądź Kanadę (2%).

Jakie wyzwania / bariery ekspansji są dla was najistotniejsze?



Nawiązanie kontaktów biznesowych i zdobycie partnerów to najczęściej wskazywane wyzwanie dla startupów. W piątej edycji wskazało na to 55% respondentów, co oznacza niewielki spadek w porównaniu do czwartej edycji (57%), ale wzrost w porównaniu do trzeciej edycji (44%). Wzrost ten może wynikać z rosnącej potrzeby budowania silnych sieci partnerskich w dynamicznie zmieniającym się ekosystemie startupowym, szczególnie że nawiązanie kontaktów biznesowych może być kluczowe dla ekspansji i zdobywania nowych rynków.

## Wybrane statystyki

### na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

W piątej edycji aż 52% respondentów wskazało kwestie finansowe jako istotne wyzwanie, co stanowi znaczny wzrost w porównaniu do czwartej (39%) i trzeciej edycji (31%). Wzrost ten może być spowodowany zwiększonymi potrzebami kapitałowymi na rozwój i ekspansję oraz trudnościami w pozyskiwaniu finansowania w zmieniającym się otoczeniu gospodarczym.

Strategia marketingowa i dystrybucja są barierą dla 35% respondentów w piątej edycji, co stanowi wzrost w porównaniu do czwartej edycji (26%). Może on być spowodowany rosnącą konkurencją oraz potrzebą dostosowania strategii marketingowych do nowych rynków i kanałów dystrybucji.

Konieczność certyfikacji jest wyzwaniem dla 28% respondentów w piątej edycji, co stanowi spadek w porównaniu do czwartej edycji (34%) i jest niemal równe wynikom z trzeciej edycji (28,5%). Spadek może sugerować, że startupy coraz lepiej radzą sobie z procesami certyfikacji lub lepiej przygotowują się do spełniania wymagań regulacyjnych.

Regulacje prawne jako barierę wskazało 27% respondentów w piątej edycji, co stanowi znaczny spadek w porównaniu do czwartej edycji (38%) i trzeciej edycji (46,5%). Ten spadek może wskazywać na lepsze zrozumienie i adaptację startupów do lokalnych przepisów prawnych oraz poprawę wsparcia prawnego dostępnego dla startupów.

Specyfika i potencjał rynku docelowego są wyzwaniem dla 18% respondentów w piątej edycji, co stanowi znaczny spadek w porównaniu do czwartej edycji (28%) i trzeciej edycji (37,5%), co może sugerować, że startupy lepiej rozumieją rynki docelowe i lepiej przygotowują się do ekspansji na nowe rynki.

Najmniejszymi barierami dla startupów są bariera językowa (9%), przejście badań klinicznych (6%) oraz potencjał internacjonalizacji (4%). W tegorocznej edycji Raportu 4% respondentów stwierdziło, że nie ma przed nimi żadnych barier ekspansji.



# Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych  
startupów medycznych  
w Polsce



# 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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 komercyjnie i nie planujemy być.

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

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# AI4SKIN



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



ai4skin.com



+48 669 407 619



lukasz.piatek@ai4skin.com

## Co jest Waszym produktem/usługą?

AI4SKIN to innowacyjne rozwiązanie mające za zadanie wsparcie lekarzy we wczesnej diagnostyce nowotworów skóry. System wyspecjalizowanych 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.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# AIDIFY



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://join.aidify.eu>



+48 504 100 038



[tomasz.nawrocki@aidify.eu](mailto:tomasz.nawrocki@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, osoby związane z branżą farmaceutyczną.

### Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

### Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

### Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

### Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane listy intencyjne.

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

Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Aidmed

Aidmed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[aidlab.com](https://aidlab.com)



[contact@aidmed.ai](mailto:contact@aidmed.ai)

### Co jest Waszym produktem/usługą?

AIDMED wspiera zdalną diagnostykę i 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, laryngologia, pulmonologia, rehabilitacja.

### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne, 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?

1 - 2 mln EUR.

### Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

### Czy w ubiegłym (2023) 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 z zagranicy.

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

Kanada, Stany Zjednoczone.

# AILIS Breast Cancer Prediction Technology

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[www.ailiscare.com](http://www.ailiscare.com)

AILIS



[media@ailiscare.com](mailto: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. W 2024 r. AILIS kontynuuje proces oceny klinicznej, po którym nastąpi certyfikacja i wprowadzenie usługi na rynek.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka raka piersi.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, telemedycyna, diagnostyka/obrazowanie.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# AIMEDICUM



AiMedicum

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[aimedicum.pl](http://aimedicum.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

AIMEDICUM tworzy oprogramowanie dla chirurgów wykorzystujących indywidualne szablony w przeprowadzaniu operacji. Oprogramowanie automatyzuje proces projektowania, który może być wykonany przez lekarza w krótkim czasie. Bazuje na automatycznej segmentacji wspieranej AI oraz intuicyjnym kreatorze, dzięki czemu do stworzenia szablonu chirurgicznego nie są potrzebne umiejętności inżynierskie. Model biznesowy realizowany jest na zasadzie modelu freemium, gdzie użytkownik płaci za eksport plików do druku technologiami przyrostowymi.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, onkologia, ortopedia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Unia Europejska.



# AllBright Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://allbright.health>



+48 606 724 740



[hello@allbright.io](mailto:hello@allbright.io)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

AllBright Health to firma oferująca nowoczesne rozwiązania IT dla placówek medycznych i jednostek naukowo-badawczych. Wśród nich: 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. Oferujemy także 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?

Chirurgia, diabetologia, kardiologia, medycyna rodzinna, onkologia, pediatria, psychiatria/psychologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, 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, startup.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane listy intencyjne.

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

Unia Europejska.

# Aloe Chat



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://aloe.chat/>



[contact@zdro.tech](mailto:contact@zdro.tech)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest medyczny chat wspomagany sztuczną inteligencją, odciążający i przyspieszający pracę lekarzy oraz podnoszący jakość i dostępność opieki medycznej dla pacjentów. Chat autonomicznie zbiera wywiad lekarski oraz podsumowuje zebrane informacje dla lekarza, dodatkowo inteligentnie wspomaga w uzupełnieniu dokumentacji medycznej. Może być wykorzystywany jako narzędzie do teleporad lub wywiadu przed wizytą lekarską.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, kardiologia, medycyna rodzinna, psychiatria/psychologia, pulmonologia, telemedycyna.

## 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, firma ubezpieczeniowa.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Stworzenie produktu w oparciu o zbadane potrzeby 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.



# Aptamedica



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



www.aptaMEDICA.com



+48 662-768-749



kontakt.aptaMEDICA@gmail.com

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Startup zajmuje się tworzeniem uniwersalnego i niewielkiego urządzenia do przyłóżkowej diagnostyki biochemicznej krwi pacjenta, wprowadzając innowację w postaci możliwości monitorowania stężenia wybranej substancji w czasie rzeczywistym.

W zależności od wybranej jednorazowej końcówki pomiarowej możemy oznaczyć stężenie danej substancji natychmiastowo - początkowo planujemy wdrożenie testów do oznaczeń antybiotyków (wankomycyny, gentamycyny) i markerów stanu zapalnego (prokalcytoniny).

Nasza technologia w zastosowaniu Point-Of-Care umożliwi szybką diagnozę, co jest kluczowe w leczeniu ciężkich chorób. Czasowa reakcja ma znaczący wpływ na skuteczność terapii, szczególnie w przypadku chorób takich jak sepsa. Dostęp do naszej nowoczesnej technologii ułatwi pracę świadczeniodawcom, przyczyniając się do szybszych wyników testów i spersonalizowanej terapii.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, farmacja, intensywne leczenie.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, biotechnologia, wyroby medyczne.

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# AssistAI

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



assistai.pl



assistai.eu

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym głównym produktem jest aplikacja MedAssistAI, która łączy zaawansowane technologie sztucznej inteligencji z medycyną. Aplikacja ta umożliwia zbieranie szczegółowego wywiadu medycznego, automatyczne stawianie diagnoz oraz sugerowanie dalszej diagnostyki i planów leczenia, uwzględniając indywidualne potrzeby pacjenta. Jest ona zintegrowana z urządzeniami wearable, co pozwala na ciągłe monitorowanie stanu zdrowia i dostarcza precyzyjnych danych dla wsparcia decyzji lekarskich.

Dodatkowo, oferujemy AssistAIStethoPro - rewolucyjny stetoskop z wieloma czujnikami. Ten zaawansowany e-stetoskop wyposażony jest w czujniki akustyczne, termiczne, monitorujące tętno i saturację, a także umożliwia przeprowadzenie badania EKG. Jego unikalność polega na zastosowaniu sztucznej inteligencji do analizy dźwięków serca i płuc, co znacząco podnosi dokładność diagnozowania. AssistAIStethoPro, oprócz swojej funkcjonalności diagnostycznej, pełni również rolę edukacyjną, wspierając pacjentów i lekarzy w lepszym zrozumieniu stanu zdrowia.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, medycyna ratunkowa.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Funkcjonalność i niezawodność produktu w badaniach.

## 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.

# Aurero

Aurero

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[www.aurero.com](http://www.aurero.com)

Co jest Waszym produktem/usługą?

System do zarządzania i automatyzacji placówek medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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?

2 - 4 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Unia Europejska.

# Autocast



AUTOCAST

Nieformalna grupa robocza.



<https://autocast.tech/>



[autocastai@gmail.com](mailto:autocastai@gmail.com)

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest AutoCast - innowacyjna wkładka ortopedyczna przeznaczona do leczenia i zapobiegania powikłaniom stopy cukrzycowej. AutoCast został stworzony z myślą o pacjentach z cukrzycą, którzy często doświadczają neuropatii obwodowej i zaburzeń krążenia, co prowadzi do występowania owrzodzeń i innych powikłań stóp. Nasza wkładka wykorzystuje zaawansowaną technologię stymulacji, aby przyspieszyć proces gojenia, poprawić przepływ krwi oraz zwalczyć biofilm bakteryjny, zmniejszając ryzyko infekcji i innych powikłań. Ponadto, AutoCast oferuje spersonalizowane plany leczenia, które są dostosowane do indywidualnych potrzeb każdego pacjenta. Nasz produkt został zaprojektowany z myślą o zapewnieniu wygodnego i skutecznego rozwiązania, które nie tylko łagodzi objawy, ale także zapobiega przyszłym powikłaniom. Poprzez naszą innowacyjną wkładkę, dążymy do zmiany sposobu, w jaki zajmuje się opieką nad stopą cukrzycową, i poprawy jakości życia pacjentów dotkniętych tą chorobą.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane listy intencyjne.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska.

# Avalio

aValio

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://avalio.io/>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Avalio to firma healthtech tworząca rozwiązania SaaS oparte na sztucznej inteligencji, które poprawiają sposób, w jaki branża opieki zdrowotnej zarządza swoimi procesami back-office w celu zapewnienia lepszej opieki nad pacjentem. Oprogramowanie obniża koszty i czas zarządzania placówką w obszarach takich jak zakupy medyczne, analityka kosztów stałych i zmiennych, wydatki bieżące, serwisy sprzętu i wiele innych. Rozwiązanie adresowane jest do średnich, dużych i sieciowych placówek medycznych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diagnostyka laboratoryjna, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, okulistyka, ortopedia, rehabilitacja, stomatologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Unia Europejska, Wielka Brytania.

# BadaniaKliniczne.pl, CTIN Ltd



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[BadaniaKliniczne.pl](https://BadaniaKliniczne.pl)

[ClinicalTrials.eu](https://ClinicalTrials.eu)



+48 665 847 815



[cooperation@ctin.eu](mailto:cooperation@ctin.eu)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

BadaniaKliniczne.pl (ClinicalTrials.eu) to zaawansowany portal internetowy, który umożliwia dostęp do informacji na temat klinicznych badań medycznych prowadzonych w Europie, w wielu językach, przejrzystie i przystępnie. Platforma dostarcza kompleksowych informacji na temat badań, kryteriów kwalifikacyjnych i lokalizacji w Europie, wszystko to przedstawione w języku przyjaznym dla pacjentów. Naszym celem jest uproszczenie procesu wyszukiwania, zmniejszenie obciążenia informacyjnego i emocjonalnego oraz połączenie pacjentów z potencjalnymi leczeniami. Dzięki BadaniaKliniczne.pl pacjenci, badacze i inne zainteresowane osoby mogą szybko uzyskać dostęp do aktualnych i wiarygodnych informacji na temat badań klinicznych prowadzonych w Europie. Portal uzupełnia tradycyjny model rekrutacji do badań klinicznych, odpowiadając na rosnący trend pacjentów samodzielnie poszukujących badań.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, geriatrya, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja, badania kliniczne.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja, pharma/suplementy diety, platforma internetowa (marketplace), badania kliniczne.

## 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?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Unia Europejska, Wielka Brytania.



# BD Polska

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[wirtualnaklinika.com](http://wirtualnaklinika.com)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Wirtualna Klinika - interaktywna edukacja medyczna z użyciem rzeczywistych danych klinicznych.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, geriatria, ginekologia, kardiologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, 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, administracja publiczna, studenci kierunków lekarskich i nauk o zdrowiu.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Etap komercjalizacji.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

200 - 400 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

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.

# Biotreat Vascular

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://www.biotreatvascular.com>



+48 534 998 802



[biuro@biotreatvascular.com](mailto:biuro@biotreatvascular.com)



**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Jednorazowy zestaw do leczenia żyłaków kończyn dolnych przy pomocy kleju medycznego. Wyrób zawiera specjalny aplikator w formie pistoletu podającego, klej medyczny oraz jednorazowy zestaw akcesoriów do przeprowadzenia zabiegu.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Chirurgia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Wyroby medyczne.

**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?**

Poniżej 200 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Bliski Wschód, Unia Europejska.



# Biovalley

Spółka akcyjna



[biovalley.org.pl](http://biovalley.org.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Bioaktywna, biodegradowalna naturalna włóknina zastępująca bawełnę na tekstylia szpitalne chroniąca pacjentów przez SEPSą i innymi zakażeniami szpitalnym do zastosowań poza salami operacyjnymi. Ten wynaleziony materiał w wyniku prac B+R Politechniki Łódzkiej i Biovalley otrzymał już patent polski i PCT oraz został wyróżniony przez międzynarodową społeczność poprzez przyznanie złotych i srebrnych medali za przełomową technologię ekologiczną chroniącą przed SEPSą o zasięgu globalnym, w Tajwanie, Bangkoku, Genewie i Iranie.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, geriatryka, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, medtech.

## 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.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Azja Wschodnia, Chiny, Stany Zjednoczone.

# bobomed.care

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[www.bobomed.care](http://www.bobomed.care)



+48 733 338 380



[info@bobomed.care](mailto:info@bobomed.care)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Nasza aplikacja umożliwia rodzicom asynchroniczną konsultację z lekarzami, eliminując bariery czasowe i geograficzne. Pozwala to na szybką i skuteczną reakcję na wszelkie objawy i pytania dotyczące zdrowia dziecka.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, neurologia, pediatria.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, platforma internetowa (marketplace), 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# BrainScan



Spółka akcyjna



[brainscan.ai](https://brainscan.ai)



+48 600 788 111



[contact@brainscan.ai](mailto:contact@brainscan.ai)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

BrainScan CT to system oparty na sztucznej inteligencji, oferujący kompleksowe wsparcie decyzji klinicznych bazujących na analizie skanów tomografii komputerowej mózgu. To wyrób medyczny, który wykrywa szeroki zakres zmian patologicznych mózgu, opierając się na unikatowym zbiorze danych obejmującym ponad 250 000 badań tomograficznych mózgu (ponad 12,5M pojedynczych skanów). Wynik analizy przeprowadzonej przez BrainScan CT jest dostępny dla lekarza prowadzącego w mniej niż 3 minuty. Skuteczność systemu została potwierdzona na jednym z największych SOR w Polsce uzyskując skrócenie transferu pacjenta na oddział o: 69 minut w przypadku udaru mózgu nieokreślonego jako krwotoczny lub zawałowy; 66 minut w przypadku krwotoku śródczaszkowego; 33 minuty w przypadku urazu śródczaszkowego. BrainScan CT analizuje ponad 12 000 badań tomografii komputerowej miesięcznie, w ostatnim kwartale zaobserwowaliśmy eksponencjalny wzrost liczby przetwarzanych badań co jednoznacznie potwierdza rosnący popyt na tego typu usługi.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, radiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, telemedycyna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

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

Liczba przetwarzanych badań.

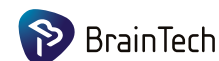
## Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane umowy komercyjne.

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

Azja Wschodnia, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# BrainTech



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[www.braintech.pl](https://www.braintech.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

BrainTech jest spółką oferującą sprzęt i oprogramowanie dla technologii BCI (Interfejs Mózg-Computer) i EEG (Elektroencefalografia) dla nauki, przemysłu i edukacji. Firma powołana została w 2012 roku - od tego czasu zespoły inżynieryjno-badawcze opracowały serię produktów Perun, Blinker i Svarog.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, psychiatria/psychologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, biotechnologia, dane medyczne, edukacja, rehabilitacja.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# BRASTER



Spółka akcyjna



[www.braster.eu](http://www.braster.eu)



[biuro@braster.eu](mailto:biuro@braster.eu)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Urządzenie medyczne do badania piersi w ramach profilaktyki raka piersi kobiet ze wspomaganie sztucznej inteligencji (AI).

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Ginekologia, medycyna rodzinna, onkologia, zdrowie publiczne.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby 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.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Growth (ekspansja).

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

Powyżej 4 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

Nie.

**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, Unia Europejska.

# Calmsie



Delaware C-corp / Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://www.calmsie.ai>



+48 516 711 113



[contact@calmsie.ai](mailto:contact@calmsie.ai)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Mission Amygdala to platforma dająca natychmiastowe wsparcie dzieciom z depresją i zaburzeniami lękowymi. Pomagamy w prewencji, wczesnej interwencji i uzupełniamy standardową terapię. Nasz produkt, stworzony przez doświadczonych lekarzy i informatyków we współpracy z dziećmi, integruje najlepsze praktyki terapeutyczne, konwersacyjną sztuczną inteligencję i gry mobilne.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Medycyna rodzinna, pediatria, psychiatria/psychologia.

**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, pacjent.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Minimum Viable Product.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

Poniżej 200 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

Nie.

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

Metryki związane z zaangażowaniem użytkowników i skuteczność kliniczna.

**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.



# CancerCenterAI

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



CancerCenter.ai



+48 694 233 234



info@cancercenter.ai

## Co jest Waszym produktem/usługą?

CancerCenter.ai - Platforma internetowa dla cyfrowej patologii i radiologii z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Z pomocą AI nasza platforma internetowa CancerCenterAI pomaga patologom i radiologom/onkologom w stawianiu szybszych i dokładniejszych diagnoz za pośrednictwem wyspecjalizowanych modułów. Nasza platforma internetowa oferuje intuicyjną przeglądarkę plików i przeglądarki danych patologicznych, a także radiologicznych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, onkologia, radiologia, patologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Afryka, Bliski Wschód, Unia Europejska.

# Cardiomatics



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://cardiomatics.com/>



+47 536 917 640



office@cardiomatics.com

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Cardiomatics to startup z branży technologii medycznych z siedzibą w Polsce, specjalizujący się w analizie elektrokardiogramów (EKG) z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Oprogramowanie wykorzystuje opartą na chmurze sztuczną inteligencję do automatyzacji odczytu EKG, identyfikując różne nieprawidłowości serca szybko i z dużą dokładnością. Jest ono kompatybilne z szeroką gamą urządzeń rejestrujących EKG i ma na celu przyspieszenie diagnozy, umożliwiając pracownikom służby zdrowia efektywne zarządzanie większą liczbą pacjentów.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, 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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Unia Europejska.



# CAREBITS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



<https://www.carebits.pl/>



+48 888 065 534



[office@carebits.pl](mailto:office@carebits.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Spółka oferuje najwyższej jakości, kompleksowe rozwiązania stosowane zarówno w prywatnej czy publicznej służbie zdrowia, jak i w domowej teleopiece oraz zdalnym monitoringu parametrów życiowych i rehabilitacji. System KTG Carebits to wysokiej klasy innowacyjny kardiogram służący do długotrwałego monitorowania serca płodu i czynności skurczowej macicy monitorując, zapisując i analizując takie parametry jak: FHR (cardio), TOCO (skurcze macicy), FMOV (ruchy płodu). System jest skoordynowany z Centrum Monitoringu Położniczego, zatrudnia położnych i lekarzy specjalistów by zapewnić pacjentkom najlepszą opiekę 24/7.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, medycyna rodzinna, psychiatria/psychologia, położnictwo.

## 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, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# ChroniSync



Nieformalna grupa robocza



[www.chronisync.com](http://www.chronisync.com)



+48 605 638 017



[chronisync@gmail.com](mailto:chronisync@gmail.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

ChroniSync to platforma zdalnej diagnostyki, dedykowana do koordynowania i personalizacji opieki zdrowotnej dla pacjentów chorych przewlekle. Platforma przewidziana jest dla chorób kardiologicznych, diabetologicznych, endokrynologicznych oraz pulmonologicznych. Rozwiązanie łączy ze sobą lekarzy prowadzących, pacjentów, lekarzy specjalistów oraz wszystkie osoby zaangażowane w proces leczenia przewlekle chorych (dietetyka, pielęgniarkę itp). Rozbudowane algorytmy AI nadzorują stan zdrowia pacjenta i podejmują decyzję o terminach wizyt kontrolnych. Algorytmy wspomagają również pacjenta w procesie wprowadzania niezbędnych wyników badań. Kluczowym wyróżnikiem spośród innych platform telemedycznych jest odwzorowanie i zautomatyzowanie procesu koordynacji pacjenta oraz wsparcie algorytmów AI podczas ustalania Indywidualnego Planu Opieki Medycznej (IPOM). Dodatkowo, platforma daje możliwość dostępu do marketplace lekarzy specjalistów, których placówka nie posiada (nawiązanie współpracy). Umożliwia to świadczenie pełnego zakresu usług Koordynowanej Opieki Zdrowotnej, a co za tym idzie większego budżetu powierzonego z NFZ.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, medycyna rodzinna, pulmonologia, Koordynowana Opieka Zdrowotna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne, platforma internetowa (marketplace), telemedycyna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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.



# CliniNote



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[www.clininote.com](http://www.clininote.com)



[contact@clininote.com](mailto:contact@clininote.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

CliniNote - system do strukturyzowania i analizy notatek medycznych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, geriatrya, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, farma/suplementy diety, samodzielna aplikacja IT.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane umowy komercyjne.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Commi



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



[www.commi.pro](http://www.commi.pro)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma do przekazywania video rekomendacji z zaleceniami lekarskimi od placówki medycznej do pacjenta.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

W każdym.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Opinia użytkowników testowych i pierwsze reakcje potencjalnych 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.

# Customy

Customy

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



customy.eu



contact@customy.eu

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Oprogramowanie medyczne umożliwiające łatwe i dokładne przekształcanie obrazów medycznych w modele 3D, gotowe do druku oraz projektowania indywidualnych implantów.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Chirurgia, onkologia, ortopedia, radiologia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Dane medyczne, wyroby medyczne, samodzielna aplikacja IT.

**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?**

400 tysięcy - 1 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

**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/



office@data-lake.co

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Jesteśmy firmą IT, która jest odpowiedzialna za kilka produktów związanych z danymi medycznymi, głównie w zakresie tworzenia rejestrów chorób rzadkich. Jesteśmy twórcami aplikacji Data Lake Application, która jest pierwszą na świecie aplikacją, która łączy badaczy, lekarzy oraz pacjentów. Umożliwia dla badaczy, placówek medycznych oraz lekarzy, i innych także niemedycznych podmiotów (np. dla firm w bankowości) łatwy sposób do zbierania zgód. System Data Lake Application jest pierwszym takim systemem, opartym o niezmiennalne źródło prawdy - o technologię Blockchain, zaimplementowaną zgodnie z standardem HIIPA oraz GDPR (RODO).

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Nie dotyczy.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Blockchain, dane medyczne, 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?**

1 - 2 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Nie.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

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?**

Unia Europejska, Wielka Brytania.

# DC Software

eOS 

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



meeteos.pl



+48 693 127 554



biuro@meeteos.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest oprogramowanie wspierające proces prowadzenia badań klinicznych - eOS System. Rozwiązanie dedykowane jest firmom farmaceutycznym, CRO, ośrodkom badań klinicznych oraz ośrodkom badawczym na uczelniach medycznych. eOS to platforma Cloud Software, która wykorzystuje technologie AI, Machine Learning, Work Flow czy Big Data. Dzięki temu jest w stanie wspierać środowisko badań klinicznych m.in. w zakresie koordynacji rekrutacji i faz wykonalności, zdalnego monitorowania stanu zdrowia pacjentów, zarządzania randomizacją i wysyłką substancji badawczych, czy też utrzymywania projektu, harmonogramu oraz wizyt i profili pacjentów. Produkt został opracowany 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 dziedzinie medycyny.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Ośrodki Badań Klinicznych, Firmy CRO, Sponsorzy Badań Klinicznych.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Deepflare

Deepflare\*

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.deepflare.ai



+48 787 473 201



pgrzegorczyk@deepflare.ai

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Deepflare oferuje zestaw modeli ML dla firm farmaceutycznych, który wspomaga rozwój szczepionek na raka i terapii immunologicznych. Nasz model przewiduje reakcje T-cell i identyfikuje kluczowe epitopy, zwiększając immunogenność antygenów, co przyspiesza badania przedkliniczne 4-krotnie w porównaniu z wiodącymi modelami ML obecnie używanymi na rynku.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Korporacja.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# DiabScale



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://diabscale.ai/pl/strona-glowna/>



+48 607 808 353



[hello@diabScale.ai](mailto:hello@diabScale.ai)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

DiabScale to innowacyjna aplikacja mobilna dedykowana osobom cierpiącym na cukrzycę typu 1 i 2 oraz insulinooporność. Została stworzona, aby ułatwić użytkownikom zarządzanie ich stanem zdrowia poprzez precyzyjne obliczanie dawek insuliny potrzebnych do spożycia poszczególnych posiłków. Uwzględnia indywidualne dane i styl życia użytkowników, co pozwala na osiągnięcie stabilnego poziomu cukru we krwi oraz lepsze samopoczucie. Aplikacja również planuje integrację z sztuczną inteligencją, co umożliwi jeszcze dokładniejsze dostosowywanie planów żywieniowych i aktywności fizycznej. Dzięki temu, DiabScale ma potencjał znacząco poprawić jakość życia diabetyków oraz zmniejszyć ryzyko powikłań związanych z chorobą.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Azja Wschodnia, Chiny, Stany Zjednoczone.

# Diagendo



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.diagendo.com](http://www.diagendo.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

EndoRNA - wyrób medyczny to szybkiej diagnozy endometriozy.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, ginekologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, 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?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane umowy komercyjne.

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

Bliski Wschód, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# Diagu



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://diagu.com/>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Głównym produktem Diagu jest 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, dane medyczne, wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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, Wielka Brytania.

# diCELLa

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[dicella.com](https://dicella.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

diCELLa UNLIMITED to kompleksowe oprogramowanie stworzone specjalnie do efektywnego zarządzania badaniami klinicznymi. Nasz system oferuje wszystkie niezbędne moduły, w tym eCRF, CTMS, IWRS, ePRO oraz eTMF/eISF, zapewniając kompleksowe wsparcie na każdym etapie procesu badawczego. Jedną z największych zalet diCELLa UNLIMITED jest wykorzystanie sztucznej inteligencji w konfiguracji systemu. Dzięki temu nasz system automatycznie dobiera właściwe pytania dla konkretnego protokołu badania klinicznego, co przyspiesza proces projektowania i prowadzenia badań.

Nasze oprogramowanie integruje moduł klinicznej bazy danych z narzędziami do zarządzania i raportowania finansowego. diCELLa UNLIMITED zostało wykorzystane w ponad 30 badaniach komercyjnych i niekomercyjnych. Naszym największym osiągnięciem jest obsługa badania z udziałem 40 ośrodków w Europie oraz 2500 pacjentów, co potwierdza skalowalność i niezawodność naszego systemu. W ramach naszego systemu dostępny jest również dzienniczek pacjenta, który ułatwia śledzenie postępów i komunikację z uczestnikami badania. Dostępny jest w trzech wersjach: jako aplikacja webowa, na platformie iOS oraz Android, zapewniając wygodę i dostępność dla wszystkich użytkowników.

Dane medyczne w systemie są zabezpieczone technologią Blockchain, które uzyskało ochronę patentową w Europie oraz USA.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Badania kliniczne.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, blockchain, dane medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# DigitalSzpital



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[digitalszpital.pl](https://digitalszpital.pl)



[kontakt@digitalszpital.pl](mailto: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 audiowizualne 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Doctor.One

Doctor. One

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.doctor.one](https://www.doctor.one)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Doctor.One to jedyny komunikator medyczny, który dba o lekarza. Wspieramy medyków w prowadzeniu pacjentów z chorobami przewlekłymi, umożliwiając bezpieczny kontakt poza gabinetem. Wspólnie z podmiotami medycznymi i firmami farmaceutycznymi tworzymy nowoczesne ścieżki opieki koordynowanej i programy wsparcia pacjentów.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, geriatrya, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, pediatria, pulmonologia.

## 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?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# DokDok



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



dokdok.pl



+48 506 973 850



dok@dokdok.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Szybki i wygodny dostęp do lekarza rodzinnego na NFZ.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

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

Unia Europejska.

# DyzurApp



**DyzurApp**  
PROSZY SPOSÓB NA DYŻURY

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



dyzurapp.pl



jan@dyzurapp.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

DyzurApp to innowacyjna aplikacja, która odmienia sposób organizacji grafików dyżurów pracowników medycznych w szpitalach. Nasza aplikacja, dostępna zarówno na urządzeniach mobilnych, jak i w wersji webowej, zapewnia elastyczność i wygodę w planowaniu grafików dyżurów. Niezależnie od tego, czy jesteś lekarzem czy koordynatorem placówki, nasze narzędzie pozwala na błyskawiczne tworzenie i modyfikowanie grafików w czasie rzeczywistym. DyzurApp eliminuje trudności związane z ręcznym tworzeniem planów, oszczędzając czas i minimalizując potencjalne konflikty związane z przydziałem dyżurów.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Aplikacja jest dedykowana wszystkim podmiotom leczniczym.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Unia Europejska, Wielka Brytania.



# EconMed IT



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://econmedit.eu/en/>



+48 608 338 317



[office@econmedit.eu](mailto:office@econmedit.eu)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja PROCION ma na celu podniesienie poziomu bezpieczeństwa pacjentów onkologicznych oraz optymalizację komunikacji między pacjentem a lekarzem. Aplikacja PROCION, opracowana w celu wsparcia leczenia onkologicznego, skupia się na monitorowaniu działań niepożądanych farmakoterapii, aby szybko wykrywać potencjalne ryzyko toksyczności. Jej głównym celem jest poprawa wyników leczenia i bezpieczeństwa pacjentów, co ma również przyczynić się do obniżenia kosztów terapii oraz gromadzenia danych typu Real World Data. Aplikacja jest dostosowana do polskiego systemu opieki zdrowotnej, integruje się z lokalnymi protokołami leczenia i umożliwia zbieranie danych w czasie rzeczywistym, co przekłada się na zwiększenie efektywności leczenia. Dzięki PROCION, pacjenci są monitorowani pod kątem działań niepożądanych, a w przypadku wykrycia ryzyka, aplikacja natychmiast informuje o konieczności kontaktu z ośrodkiem. Lekarze mają dostęp do danych swoich pacjentów, co ułatwia śledzenie ich stanu zdrowia i jakości życia. Projekt realizowany jest we współpracy z Polskim Towarzystwem Onkologii Klinicznej, co gwarantuje jego rzetelność i zgodność ze standardami medycznymi.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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, Wielka Brytania.

# eGabinet.pl

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://egabinet.pl/>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

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?

Chirurgia, diabetologia, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# EMOTE

**EMOTE**  
HAPPINESS IS IN YOUR BLOOD

Nieformalna grupa robocza



[www.emotediagnostics.pl](http://www.emotediagnostics.pl)



+48 22 5892 355



[office@emotediagnostics.pl](mailto:office@emotediagnostics.pl)

#### Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest test diagnostyczny pozwalający na wczesną ocenę skuteczności terapii przeciwdepresyjnej. Wykonanie testu pozwoli na szybki dobór skutecznego leku dla pacjenta, a tym samym zwiększy szansę na skuteczność terapii.

#### W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, psychiatria/psychologia.

#### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, biotechnologia, wyroby medyczne.

#### 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?

200 - 400 tysięcy EUR.

#### Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

#### Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Potwierdzenie skuteczności testu na dużej grupie badanej.

#### 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.

# Empatyzer

empatyzer

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[empatyzer.com](http://empatyzer.com)

#### Co jest Waszym produktem/usługą?

Empathy in Healthcare.

#### W jakim obszarze medycznym działacie?

Wszędzie, gdzie komunikacja na linii pracownik medyczny - pacjent ma miejsce.

#### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja.

#### Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja.

#### Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

#### Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

#### Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

#### Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Evispine



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.evispine.com](http://www.evispine.com)



[office@evispine.com](mailto:office@evispine.com)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Innowacyjne spersonalizowane implanty medyczne, w tym kręgosłupowe, urządzenia medyczne, oprogramowanie medyczne.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Neurologia, ortopedia, neurochirurgia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AI/machine learning, wyroby medyczne, robotyka, samodzielna aplikacja IT.

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

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

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Minimum Viable Product.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

200 - 400 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# Feyenally

**FEYENALLY™**  
DIGITAL OPHTHALMIC SOLUTIONS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://feyenally.com>



+48 789 407 493



[hello@feyenally.com](mailto:hello@feyenally.com)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Nasza aplikacja mobilna umożliwia błyskawiczne badanie wzroku za pomocą smartfona. Wdrożyliśmy obiektywne metody testowania. Nie musisz już oceniać, kiedy widzisz lepiej, a kiedy gorzej? Jedyne, co musisz zrobić, to zrobić zdjęcie każdego oka. Resztę robimy poprzez analizę Twoich zdjęć za pomocą naszych sieci neuronowych.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Okulistyka.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

Pacjent.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Minimum Viable Product.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

400 tysięcy - 1 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Podpisane listy intencyjne.

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

Afryka, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# FindAir

findair.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://findair.eu>



+48 609 029 602



[office@findair.eu](mailto:office@findair.eu)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

FindAir to Krakowska firma działająca w branży technologii medycznych (MedTech). Tworzy innowacyjne rozwiązania dla cyfryzacji leczenia astmy i POCHP. Umożliwia monitorowanie leczenia pacjentów poprzez technologię tzw. inteligentnych inhalatorów (ang. Smart Inhalers). Urządzenia te zbierają informację o uwolnieniu leku z inhalatorów i przesyłają do systemu telmemedycznego umożliwiając prowadzenie zdalnego leczenia pacjentów.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Pulmonologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, telemedycyna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja, platforma telemedyczna.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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 z zagranicy.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# GenMatch

GENMATCH  
explore your future

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



+48 500 062 769



[wiktorwojczakowski@gmail.com](mailto:wiktorwojczakowski@gmail.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

I produkt: Test genetyczny dla par, umożliwiający automatyczne krzyżowanie genów pomiędzy dwojgiem osób, celem pokazania procentowej szansy odziedziczenia konkretnych wariantów genetycznych przez potomstwo pary.

II produkt: Test genetyczny dla kobiet poszukujących dawcy nasienia. Produkt wykorzystuje drugi opracowany algorytm, przeznaczony dla par, u których występuje czynnik męski niepłodności. Test genetyczny ma za zadanie dobór genetycznego partnera dla biocy z bazy banku nasienia.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, ginekologia, genetyka.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, biotechnologia, 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.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Unia Europejska, Wielka Brytania, Japonia, Korea Południowa.



# genXone

Spółka akcyjna



genxone.eu



+48 888 602 308



office@genxone.eu

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Specjalizujemy się w sekwencjonowaniu nanporowym oraz molekularnej diagnostyce laboratoryjnej. Efektem synergii tych dwóch dziedzin jest badanie mikrobioty jelitowej NANOBIOME, czyli kompleksowa usługa obejmująca szczegółowe opisanie bakterii zasiedlających jelita oraz konsultację pozwalającą na wyciągnięcie wniosków dotyczących diety, dalszej diagnostyki czy aktywności, jakie należy podjąć w trosce o zdrowie jelita. Odniesieniem jest baza danych zbierająca informacje na temat zdrowych polskich mikrobiomów jelitowych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, żywienie kliniczne.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, biotechnologia, wyroby medyczne, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, usługi dietetyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, poradnie dietetyczne.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Unia Europejska.

# GiveAndGetHelp.com

Fundacja



giveandgethelp.com



+48 790 796 718



ontact@giveandgethelp.com

## Co jest Waszym produktem/usługą?

GiveAndGetHelp.com to bezpłatna, darmowa i anonimowa strona oferująca wsparcie drugiemu człowiekowi. Jest dostępna w dwóch wersjach językowych (polski i ukraiński) i charakteryzuje się wysokim stopniem anonimowości. Po rejestracji użytkownicy mają szereg możliwości wsparcia do wyboru. Można nawiązać kontakt ze społecznością w ramach samopomocowego procesu terapeutycznego, skorzystać z porad psychologicznych, prawnych lub uzyskać całodobową pomoc Chat GPT. W styczniu 2024 opublikowano również aplikację serwisu dostępną na systemy IOS i Android. Jest to największa w Polsce, licząca już ponad 25 tysięcy użytkowników społeczność ludzi poszukujących i otrzymujących wsparcie. Serwis odwiedzany jest z ponad 100 krajów na świecie. Tworzy społeczność osób świadomych problemów, gotowych do dzielenia się doświadczeniami i wspierania innych, dając przestrzeń dla akceptacji i wsparcia. Uświadamia o wadze problemu, dzięki czemu dana osoba chętniej sięga po pomoc w rzeczywistości.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia, wsparcie w kryzysach, uświadamianie o wadze problemu.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, korporacja, każdy z nas doświadczający lepszych i gorszych chwil w życiu.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# GlucoActive

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://www.gluco-active.com>

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

GlucoActive - bezinwazyjny glukometr metodami fonicznymi.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Diabetologia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

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.**

Minimum Viable Product.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

1 - 2 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

Nie.

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

Uzyskanie certyfikacji medycznej.

**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.

# GRYDSEN



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.grydsen.pl](http://www.grydsen.pl)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

GRYDSEN - to innowacyjne psychologiczne narzędzie do terapii seniorów z wykorzystaniem wirtualnej rzeczywistości. Narzędzie terapeutyczne GRYDSEN pomaga spowalniać zaburzenia funkcji poznawczych (pamięci) i motorycznych (ruchowych), charakterystyczne dla osób powyżej 60 roku życia. Dzięki treningowi tych funkcji z naszym narzędziem terapeutycznym możemy wydłużyć okres samodzielności i dobrej jakości życia osób starszych. Rozwiązanie znajduje zastosowanie w diagnostyce, terapii, profilaktyce, rehabilitacji medycznej oraz edukacji osób chorych i zdrowych. Terapia przy pomocy zestawu GRYDSEN to dłuższe utrzymywanie osób starszych w dobrej kondycji fizycznej i poznawczej, a dzięki temu wydłużenie okresu ich samodzielności i utrzymanie wysokiego poziomu ich dobrostanu (fizycznego i psychicznego).

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Geriatrya, psychiatria/psychologia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AR/VR, rehabilitacja.

**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?**

200 - 400 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Health Explorer

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



HealthExplorer.io

HealthExplorer

## 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, AR/VR, badania laboratoryjne, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT, usługi dietetyczne, wearables - nie wyroby medyczne.

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Healthicate

Spółka akcyjna

healthicate



<https://healthicate.com>



[contact@healthicate.com](mailto:contact@healthicate.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Samowystarczalny asystent AI dla Twojego biznesu medycznego, który obniża koszty obsługi Pacjentów, zwiększa wartość wizyt i wdraża najwyższy standard opieki.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# Helfio - Zdrowie Metaboliczne

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.helfio.com



## Co jest Waszym produktem/usługą?

Helfio to cyfrowe urządzenie medyczne do poprawy zdrowia metabolicznego. Jest to dedykowany program dla osób z cukrzycą, stanami przedcukrzycowymi, nadwagą, otyłością i nadciśnieniem. Nasze kompleksowe rozwiązanie analizuje zdrowie użytkownika, a następnie w wyniku złożonej analizy, personalizuje program zdrowotny, który w odstępach 30 dniowych weryfikuje parametry i ulepsza program dla pacjenta. Helfio wspiera zarówno pacjenta jak i lekarza.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, medycyna rodzinna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## 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?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Helping Hand (HH24)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



hh24.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Helping Hand – pierwsza w Polsce platforma wellbeingowa i kompleksowego wsparcia psychologicznego wystartowała z nową wersją aplikacji mobilnej, skierowaną do firm i korporacji, a także do odbiorców indywidualnych. To jedyne tego typu rozwiązanie psychoedukacyjne o tak szerokim zakresie tematycznym na rynku. Obecnie platforma i aplikacja, z której korzystało ok. 65 tys. użytkowników, oferują ok. 1000 filmów i materiałów psychoedukacyjnych oraz rozwojowych w języku polskim i angielskim, spotkania na żywo z ekspertami, chat wideo z terapeutami i anonimowe konsultacje 1:1. Ponadto Helping Hand prowadzi projekt R&D w obszarze AI, w którym trenuje, waliduje i testuje sieć neuronową na podstawie własnego contentu.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia, kompetencje miękkie, w tym szkolenia dla managerów.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, psychoterapia online.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Korporacja, firma ubezpieczeniowa, klienci indywidualni.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.



# Hemolens Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

# Hercoolios.com



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.hemolens.eu](http://www.hemolens.eu)

HEMOLENS DIAGNOSTICS

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma do nieinwazyjnej diagnostyki choroby wieńcowej - Cardiolens FFR-CT Pro®.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, kardiologia, radiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, wyroby medyczne, 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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Walidacja technologii - zakończenie 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?

Nie możemy udzielać takich informacji.



[hercoolios.com](http://hercoolios.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Przedmiotem projektu Hercoolios jest aplikacja wspomagająca aktywizację ruchową wśród młodzieży. Aplikacja potrafi ocenić poprawność dowolnego zaprogramowanego wcześniej ćwiczenia, jak również policzyć ilość powtórzeń. Dzięki interfejsowi API możemy integrować się z innymi systemami i oceniać zewnętrzne źródła filmów.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja, fizjoterapia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Fizjoterapeuci.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# HigoSense

++ Higo

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://higosense.com/>



+48 780 593 598



[marketing@higosense.com](mailto:marketing@higosense.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Rozwiązania HigoSense skupiają się na obszarze ochrony zdrowia publicznego oraz podnoszeniu jakości życia również w rejonach, w których występują bariery w dostępności do opieki zdrowotnej. Wykorzystywane są w nich innowacje i nowoczesne rozwiązania technologiczne, które umożliwiły stworzenie certyfikowanego urządzenia medycznego, platformy telemedycznej oraz aplikacji mobilnych. Urządzenie Higo® służy do wykonywania badań diagnostycznych w infekcjach górnych dróg oddechowych, uszu, gardła oraz innych infekcjach wirusowych i bakteryjnych, również skórnych, przez niekwalifikowanego operatora. Algorytmy ADR zastosowane w urządzeniu automatycznie rozpoznają jakość danych medycznych i gwarantują ich diagnostyczność. Dane medyczne są w dalszej kolejności w bezpieczny sposób przesyłane z dowolnego miejsca na świecie na dedykowany Portal Lekarza, gdzie pełna diagnoza medyczna jest stawiana przez lekarza pierwszego kontaktu o wiele szybciej, niż ma to miejsce w przypadku tradycyjnych wizyt.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, pediatria.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, wyroby medyczne, telemedycyna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa, platformy telemedyczne / telezdrowia / zdalnych usług medycznych; Software Companies (EHR); Firmy świadczące usługi wizyt domowych; Points of Care; Firmy świadczące opiekę nad osobami starszymi (elderly houses i nursing homes).

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane umowy komercyjne.

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

Bliski Wschód, Unia Europejska.

# hiPhysio

Jednoosobowa działalność gospodarcza



[hiphysio.pl](https://hiphysio.pl)



+48 797 629 537



[damian@hiphysio.pl](mailto:damian@hiphysio.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Metoda EWOT (ang. Exercises with Oxygen Therapy) to terapia, w której pacjent wykonuje ćwiczenia fizyczne podczas oddychania czystym tlenem. Ta forma terapii ma na celu zwiększenie ilości tlenu dostarczanego do organizmu podczas wysiłku fizycznego, co może przynieść korzyści dla zdrowia i kondycji pacjenta. Metoda ta jest czasem stosowana w celu poprawy wydolności organizmu oraz wspomagania procesów regeneracyjnych. Dodatkowo, naszą działalnością jest dostarczanie najnowocześniejszego sprzętu medycznego do szpitali i gabinetów medycznych, skupiając się głównie na dziedzinie medycyny ogólnej. Nasze produkty są wysokiej jakości i zapewniają nowoczesne rozwiązania w zakresie leczenia i rehabilitacji pacjentów. Dążymy do ciągłego rozwoju naszej oferty, aby sprostać wymaganiom zmieniającego się rynku medycznego. Jesteśmy dedykowani zapewnieniu kompleksowego wsparcia naszym klientom w obszarze fizjoterapii i rehabilitacji.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, geriatryka, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, medycyna estetyczna/kosmetyki, rehabilitacja, usługi dietetyczne.

## 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.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Azja Wschodnia, Bliski Wschód, Stany Zjednoczone.

# Holi Health

holi.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.klinikaholi.pl](http://www.klinikaholi.pl)



+48 513 398 281



[kontakt@klinikaholi.pl](mailto:kontakt@klinikaholi.pl)

## 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 przy wsparciu zespołu specjalistów.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

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.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Holo4Med

Holo4Med

Spółka akcyjna



<https://holo4med.com>



[info@holo4med.com](mailto:info@holo4med.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Holo4Med to innowacyjna firma medyczna, dedykowana dostarczaniu zaawansowanych rozwiązań w sektorze opieki zdrowotnej.

Nasze najważniejsze rozwiązania to:

- MediXR: Wykorzystuje technologię Mixed Reality i gogle Microsoft HoloLens 2.0, integrując się z systemami informatycznymi w szpitalach, zapewniając bezpieczeństwo podczas kontaktu z pacjentem.
- MediHelp: To mobilna i webowa aplikacja zintegrowana z medycznymi urządzeniami diagnostycznymi, wspierająca zdalne leczenie pacjentów.
- HoloMIAI: Innowacyjny system nawigacji obrazowej, wykorzystujący technologię mieszanej rzeczywistości z użyciem gogli HoloLens. Dedykowany do zabiegu ablacji i biopsji w jamie brzusznej.
- HoloMIAI Training Simulator: Zaawansowany symulator medyczny, umożliwiający praktykę realistycznych procedur ablacyjnych i biopsji dla radiologów interwencyjnych, studentów medycyny i młodych lekarzy. Zapewnia wsparcie szkoleniowe z użyciem gogli HoloLens i fantomów medycznych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, kardiologia, pulmonologia, radiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, dane medyczne, telemedycyna, wearables - nie wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane umowy komercyjne.

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

Afryka, Bliski Wschód, Unia Europejska.

# Home Lab



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.homelab24.pl](http://www.homelab24.pl)



+48 616 235 066



[kontakt@homelab24.pl](mailto: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. Oprócz tego pacjent posiada możliwość interpretacji wyników badań za pomocą naszych usług akcesoryjnych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, usługi dietetyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Bliski Wschód, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Homeome

Centrum Homeoterapii

Nieformalna grupa robocza



[www.homeome.pl](http://www.homeome.pl)



+48 500 108 246



[judyta@homeome.pl](mailto:judyta@homeome.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Nasz produkt to innowacyjna platforma matchmakingowa, łącząca homeopatów z pacjentami. Homeopatom zapewniamy narzędzia do zarządzania terapią. Pacjentom zaś kontakt z homeopatą oraz dostęp do rzetelnej bazy wiedzy. Całość wsparta AI.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Homeopatia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Azja Wschodnia, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# Human Biome Institute

Spółka akcyjna



[www.human-biome.com](http://www.human-biome.com)



+48 884 299 668



[hbi@human-biome.com](mailto:hbi@human-biome.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Bioterapeutyki Nowej Generacji (NGB). BioSyntetyczna i niezależna od dawcy mikrobiota składająca się z konsorcjum kilkuset szczepów bakterii wytypowanych przy użyciu sztucznej inteligencji (AI) i platformy odkrywania leków (Drug Discovery Platform), syntetyzowana przy użyciu najnowszych, deep-techowych technologii laboratoryjnych. NGB są odpowiedzią na pandemię i kryzys oporności na antybiotyki zapewniając pierwszą na świecie metodę profilaktyki śmiertelnych infekcji. Sama platforma Drug Discovery jest zdolna generować dowolny bioterapeutyk na dowolne wskazanie, co po wdrożeniu leków priorytetowych w naszym pipeline będzie miało miejsce.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja, onkologia, hematologia, immunologia, choroby infekcyjne, profilaktyka, longevity/wellbeing.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, biotechnologia, pharma/suplementy diety, robotyka, leki biologiczne, leki biosyntetyczne, leki biomimiczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Przełomowe wyniki badań, opracowanie własnej technologii do syntezy leków mikrobioto-pochodnych, złożenie zastrzeżeń patentowych, osiągnięcie kamieni milowych zgodnie z założeniami.

## 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, Japonia.

# Hyggio



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://www.hyggio.com/>



[mateusz.przybylek@hyggio.com](mailto:mateusz.przybylek@hyggio.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Hyggio to kompleksowe oprogramowanie do prowadzenia badań klinicznych dedykowane dla Ośrodków. Platforma łączy w sobie systemy eSource, CTMS i eTMF, które zapewniają pełną wiedzę na każdym etapie procesu, od fazy feasibility, startupu, aż do ich zakończenia. Dzięki Hyggio sponsorzy, CRO i ośrodki oszczędzają czas na obsłudze, a możliwość przeglądania danych w czasie rzeczywistym eliminuje potencjalne błędy w badaniu.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, laryngologia, onkologia, psychiatria/psychologia, pulmonologia, badania kliniczne (wszystkie specjalizacje).

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, sponsor badania klinicznego.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Unia Europejska, Wielka Brytania.



# IC Solutions



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.icpen.pl](http://www.icpen.pl)



[kontakt@icsolutions.pl](mailto:kontakt@icsolutions.pl)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Modułowy system wykorzystywany do digitalizacji zgód pacjentów.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Nie dotyczy.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Dane medyczne, tworzenie i zarządzanie dokumentacją medyczną w postaci elektronicznej.

**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?**

Powyżej 4 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Azja Wschodnia, Unia Europejska.

# iFightDepression

(Mental Health Support for Ukrainian Refugees)

Konsorcjum



iFightDepression®  
mental health support for ukrainian refugees



<https://www.aps.edu.pl>

<https://www.aps.edu.pl/aktualnosci/troska-o-zdrowie-psychiczne-osob-z-ukrainy/>



[ptoczyski@aps.edu.pl](mailto:ptoczyski@aps.edu.pl)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Narzędzia dla pacjentów do pracy własnej między sesjami. W wielu językach, także po ukraińsku. Zbadane klinicznie. Oparte na psychoterapii poznawczo-behawioralnej. Dla osób z doświadczeniem uchodźczym. Pracujemy z psychoterapeutami, psychologami, psychiatrami. Oni rozdają narzędzia dalej w miarę swojego uznania.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Psychiatria/psychologia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Edukacja, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

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

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Growth (ekspansja).

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

400 tysięcy - 1 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

Tak.

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

Liczba użytkowników.

**Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?**

Jako konsorcjum istniejemy w całej UE.

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

Unia Europejska.

# 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?

Wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Opracowanie algorytmu.

## Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# Intelliseq



Spółka akcyjna



intelliseq.com



+48 606 637 406



contact@intelliseq.com

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest system informatyczny, iFlow, służący do przetwarzania odczytów genomu ludzkiego, który szybko i precyzyjnie analizuje dane genetyczne oraz generuje raporty wynikowe. Modularność systemu umożliwia jego szerokie zastosowanie w diagnostyce molekularnej, personalizacji leczenia oraz genomice konsumenckiej. Produkt odpowiada na zapotrzebowanie rynkowe poprzez rozwiązanie problemów związanych z: (1) przeciążeniem dużą ilością danych pochodzących z odczytów genomu, (2) analizą regionów DNA o wysokiej zmienności między ludźmi, (3) brakiem przystosowania ścieżek analitycznych danych z NGS do standardów klinicznych, (4) trudnościami 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, farmakologia, predykcja ryzyka występowania 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, firma ubezpieczeniowa, laboratoria diagnostyczne, organizacje badawcze.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Stany Zjednoczone.

# Invest IT



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



appmedica.pl



+48 601 861 643



info@appmedica.pl

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

System klasy EAM/CMMS do zarządzania majątkiem jednostek służby zdrowia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Samodzielna aplikacja IT.

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

Podmiot leczniczy.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Growth (ekspansja).

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

Poniżej 200 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

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?**

Bliski Wschód.

# IQ Dental

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.iqdental.pl



+48 536 131 802



biuro@iqdental.pl

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Naszym produktem jest zaawansowane oprogramowanie do zarządzania praktykami dentystycznymi, IQ Dental, które jest zaprojektowane, aby ułatwić dentystom i ich zespołom codzienną pracę oraz poprawić efektywność zarządzania praktyką. Oprogramowanie oferuje 120 oryginalnych animacji edukacyjnych, umożliwiając lepsze komunikowanie się z pacjentami i zwiększając ich zrozumienie dla proponowanych procedur. Zawiera również funkcje automatycznych planów leczenia, inteligentnego delegowania zadań i monitorowania postępów, co znacznie ułatwia organizację pracy. IQ Dental posiada intuicyjny system rezerwacji i zarządzania harmonogramem, dynamiczną diagnostykę w tworzeniu wykresów, a także umożliwia pacjentom rejestrację online poprzez panel pacjenta. Nasze oprogramowanie jest zintegrowane z platformami takimi jak Znany Lekarz oraz systemem wymiany danych medycznych P1, co ułatwia zarządzanie informacjami i komunikację. Dodatkowo, dzięki certyfikacji ISO 27001, zapewniamy wysoki poziom bezpieczeństwa danych, wspierając się na częstych kopiach zapasowych i oferując doskonałe wsparcie posprzedażowe.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Stomatologia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Dane medyczne, edukacja, samodzielna aplikacja IT.

**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?**

1 - 2 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

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.



# Kliniki.pl



Spółka akcyjna



[www.kliniki.pl](http://www.kliniki.pl)



[www.kliniki.ai](http://www.kliniki.ai)



+48 22 417 40 29



[marketing@kliniki.pl](mailto:marketing@kliniki.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Medyczny marketplace Kliniki.pl, który poza dostarczaniem placówkom medycznym pacjentów na ponad 8000 procedur medycznych, daje narzędzia do optymalizacji pracy rejestracji medycznej. Nasze narzędzia opierają się o własne rozwiązania AI i wytrenowane na naszych danych LLM. W ramach tworzenia i rozwoju swoich narzędzi i modeli AI spółka wykorzystuje własną, lokalną infrastrukturę serwerów GPU opartą o wysokowydajne karty graficzne nVidia z linii enterprise.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, ginekologia, kardiologia, laryngologia, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## 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?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# KRN Labs



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://krn-labs.com>



+48 606 732 869



[contact@krn-labs.com](mailto: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, ginekologia, kardiologia, okulistyka, pediatria, radiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, centra edukacji medycznej, uczelnie medyczne.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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 zza granicy.

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

Chiny, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# Labplus

labplus+

Spółka akcyjna



labplus.ai



+48 601 248 367

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Każdego dnia w Europie 2,5 miliona osób odbiera wyniki swoich badań laboratoryjnych, a pół miliona ryzykuje swoje zdrowie, polegając na interpretacji dr Google. W Labplus stworzyliśmy pierwsze na świecie zwalidowane klinicznie oprogramowanie medyczne, dzięki któremu ciągu kilku sekund analizujemy wyniki badań laboratoryjnych i przeprowadzamy spersonalizowany wywiad, aby zapewnić pacjentowi rzetelne i praktyczne informacje na temat zdrowia i dalszego postępowania.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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, Indie.

# Let Health



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://www.lethealth.pl/>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Personalizacja opieki zdrowotnej.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, kardiologia, medycyna rodzinna, onkologia, ortopedia, psychiatria/psychologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, usługi dietetyczne, wearables - nie wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Obecnie Polska.

# LIFEBITE



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://iyoni.app/>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

iYoni to aplikacja medyczna i wirtualna klinika płodności. Łączy nowe technologie, modele AI i ekspercką wiedzę, by zapewniać spersonalizowaną opiekę nad zdrowiem reprodukcyjnym. Tworzymy zintegrowany ekosystem z rozwiązaniami dedykowanymi pacjentom i ofertą dla podmiotów działających w sektorze zdrowia kobiet (kliniki medyczne, firmy farmaceutyczne, ośrodki badań klinicznych). Aplikacja zdobywa liczne nagrody m.in. Mobile Trends Award - Medtech, Impact Startup - Websummit, Mother & Child Startup Challenge, Catapult - EIT health (semifinalist), Polka XXI. Firma ma pierwszych klientów w modelu B2B i B2C, jest w fazie intensywnego rozwoju i szuka pierwszego dużego inwestora.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, medycyna rozrodu (endokrynologia ginekologiczna i rozrodczość).

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja, wyroby medyczne, pharma/suplementy diety, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane listy intencyjne.

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

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# Lumine

# Lumine

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://lumine.me>



+48 512 615 560



[kontakt@lumine.me](mailto:kontakt@lumine.me)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Lumine to innowacyjna platforma agregująca specjalistów z obszaru zdrowia psychicznego i wellbeing. Dla specjalistów oferujemy szereg rozwiązań umożliwiających pełną obsługę procesu terapeutycznego lub coachingowego za pośrednictwem internetu, włączając w to innowacyjne rozwiązania z obszaru generatywnej sztucznej inteligencji, które znacznie usprawniają pracę specjalistów. Dla pacjentów/klientów oferujemy dostęp do szerokiej bazy specjalistów, wygodną wyszukiwarkę oraz narzędzia do pracy zdalnej.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, platforma internetowa (marketplace).

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Unia Europejska.

# MAMENO

MAMENO

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://mamenolife.com/>

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

MAMENO wypełnia lukę edukacyjną w temacie menopauzy, która dotyczy współczesne dojrzałe kobiety i wpływa negatywnie na jakość ich życia. MVP, działa od 18.10.2022, jest aplikacją webową, która oferuje:

- chat bota pomagającego ustalić etap transformacji menopauzalnej,
- stale poszerzaną bazę wiedzy z artykułami nt. różnych aspektów menopauzy (aktualnie 100 + artykułów),
- menostorie - historie kobiet,
- bazę specjalistów,
- forum dla zarejestrowanych użytkowników,
- dzienniczek objawów.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Ginekologia, medycyna rodzinna, psychiatria/psychologia, rehabilitacja, medycyna stylu życia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Edukacja, platforma internetowa (marketplace).

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

Pacjent, korporacja, administracja publiczna.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Minimum Viable Product.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

Poniżej 200 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

Tak.

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

Rozpoznawalność, świadczenie usług eksperckich.

**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.

# MedApp

MedApp  
EMPOWERING PEOPLE FOR BETTER HEALTH

Spółka akcyjna



[www.medapp.pl](http://www.medapp.pl)



+48 533 306 117



[biuro@medapp.pl](mailto:biuro@medapp.pl)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

CarnaLife Holo: System holograficznego obrazowania 3D danych diagnostycznych w mieszanej rzeczywistości (MR) wspierający precyzję, komfort i bezpieczeństwo zabiegów medycznych.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

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

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AI/machine learning, AR/VR, dane medyczne, telemedycyna, Diagnostyka obrazowa, Mixed Reality (MR).

**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?**

400 tysięcy - 1 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Ameryka Południowa, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# Medby

medby

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://medby.pl/>



[biuro@medby.pl](mailto:biuro@medby.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Medby to platforma typu multi-vendor, dedykowana placówkom medycznym. Jest to kompleksowe rozwiązanie, które umożliwia skuteczne zarządzanie zamówieniami i dostawami produktów medycznych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace).

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Unia Europejska.

# Medcases

medcases

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://medcases.io>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Medcases przedstawia nowoczesne podejście do edukacji medycznej, łącząc zaawansowane symulacje medyczne z praktycznym aspektem nauki. Nasze narzędzie skupia się na umiejętnościach kluczowych dla każdego studenta i lekarza, takich jak przeprowadzanie wywiadu lekarskiego, wykonanie badania fizykalnego, zlecenie adekwatnych badań, diagnozowanie oraz wprowadzanie skutecznego leczenia. Wyróżnia nas realistyczne odwzorowanie świata medycznego, obszerna biblioteka przypadków medycznych, a także wysoka jakość i innowacyjność naszego oprogramowania. Ponadto, stworzyliśmy dynamiczną platformę do dyskusji i dzielenia się wiedzą, gdzie użytkownicy mogą bezpłatnie wymieniać się doświadczeniami, wspólnie rozwiązywać złożone problemy medyczne oraz kreować testy wiedzy, co sprawia, że Medcases jest nie tylko narzędziem edukacyjnym, ale i społecznością ekspertów i entuzjastów medycyny.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, 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?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# Medgenium



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.medgenium.com](http://www.medgenium.com)



+48 665 784 996



[k.stazka@medgenium.com](mailto:k.stazka@medgenium.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Sercem Medgenium to nowoczesny system do obsługi elektronicznej dokumentacji medycznej (EDM). Stworzyliśmy narzędzie, które nie tylko doprowadzi do skrócenia kolejek do specjalistów, poprawy warunków pracy personelu medycznego czy jakości opieki zdrowotnej, ale również do wydłużenia życia pacjentów i zwiększenia jego komfortu. Dodatkem do systemu EDM jest kompleksowe wsparcie placówek medycznych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Zarządzanie danymi medycznymi, kompleksowe rozwiązania dla placówek medycznych.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Unia Europejska.

# Medical Inventi



Spółka akcyjna



[www.medicalinventi.pl](http://www.medicalinventi.pl)



+48 667 330 883



[biuro@medicalinventi.pl](mailto: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 biozgodnego z tkanką kostną, bioaktywności, wpływu na regenerację tkanki kostnej i wspomagania 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. Kompozyt nie zawiera składowych odzwierzcących w przeciwieństwie do wielu komercyjnych biomateriałów na bazie kolagenu zwierzęcego.

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, chirurgia stomatologiczna i implantologia, weterynaria.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, wyroby medyczne, weterynaria.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, lekarz weterynarii.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?  
Tak.

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

Rosnąca liczba podpisanych kontraktów dystrybucyjnych, rosnąca liczba ośrodków stosujących/testujących nasz wyrób, pozyskiwane granty UE, ochrona patentowa w coraz większej liczbie krajów, rosnące przychody ze sprzedaży.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Azja Wschodnia, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



medicoders.eu



+48 884 803 175



jsekieta@medicoders.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzenie indywidualnych rozwiązań IT i dostarczanie specjalistów IT do branży medycznej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wsparcie firm medycznych w rozwoju i cyfryzacji.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja, administracja publiczna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Unia Europejska.

# Medicofarma Biotech

Spółka akcyjna



medicofarmabiotech.pl



+48 22 654 77 70



biuro@medicofarmabiotech.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Medicofarma Biotech S.A. jest spółką badawczo-rozwojową z sektora biotechnologii, zajmującą się pracami nad innowacyjnymi lekami, wyrobami medycznymi i produktami biotechnologicznymi. Spółka skupia się na projektowaniu, udoskonalaniu i wprowadzaniu na rynek leków, będących przełomem dla profilaktyki i leczenia chorób cywilizacyjnych. Medicofarma Biotech S.A. jest jedną z niewielu firm w Polsce, która prowadzi badania nad terapiami lekowymi z zastosowaniem technologii RNA. Obecnie opracowujemy terapie onkologiczne z wykorzystaniem efektywnych cząsteczek RNA w biogodnych nośnikach oraz terapie wspomagające organizm po przewlekłych chorobach, w tym IBS jako powikłanie po COVID-19. Świadczymy również usługi badawcze i analityczne w standardzie GMP oraz konsultacyjne dla podmiotów zewnętrznych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, farmacja, onkologia, gastroenterologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, pharma/suplementy diety.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, producenci leków i suplementów diety.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Postępy w prowadzonych pracach badawczych (badaniach przedklinicznych i 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.

# Medidesk

medidesk<sup>7</sup>

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.medidesk.pl



+48 22 250 08 50



biuro@medidesk.com

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Medidesk jest aplikacją dedykowaną placówkom medycznym, zwiększającą przychody oraz poprawiającą jakość obsługi pacjentów. Umożliwia lepszą kontrolę zakresu działań i efektywności pracy zespołu.

## 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.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.



# MEDINICE



Spółka akcyjna



[www.medinice.pl](http://www.medinice.pl)



+48 725 500 051



[biuro@medinice.pl](mailto:biuro@medinice.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Medinice S.A. jest polską firmą założoną w 2012 roku działającą w branży technologii medycznych. Od 2018 roku spółka jest notowana na GPW pod tickerem ICE. Medinice S.A. zajmuje się tworzeniem, rozwijaniem oraz komercjalizacją innowacyjnych, bezpiecznych i małoinwazyjnych rozwiązań z dziedziny medycyny, w szczególności kardiologii i kardiologii. W portfolio Medinice znajduje się obecnie kilkanaście projektów o globalnym potencjale, będących na różnym etapie rozwoju.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, kardiologia, prewencja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Komercjalizacja.

## Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Komercjalizacja odbywa się poprzez sprzedaż opracowywanych przez Medinice projektów w całości do zagranicznego podmiotu.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Indie.

# MediSensonic

Spółka akcyjna



<https://medisensonic.com/>



[inwestor@medisensonic.com](mailto:inwestor@medisensonic.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Urządzenia do bezinwazyjnej diagnostyki z wykorzystaniem technologii mikrofalowej. Nasze produkty, opracowane na nowatorskich rozwiązaniach są całkowicie bezpieczne dla pacjenta. W swoim portfolio posiadamy: Gluckowave – bezinwazyjny system monitorowania poziomu glikemii, wykonujący pomiar w sposób ciągły; Touchwave – nieinwazyjna metoda ciągłego monitorowania ciśnienia krwi w czasie rzeczywistym; Soreast – zaawansowany technicznie materac do diagnostyki zaburzeń snu - pomiarów parametrów życiowych; MVTP – przełomowe urządzenie do badania stanu mięszki zęba; DAOS – automatyczny skaner dentystryczny, który pozwala na uzyskanie pełnego obrazu jamy ustnej.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, pulmonologia, stomatologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, wyroby medyczne, rehabilitacja.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# MedMetrix

MEDMETRIX

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://medmetrix.pl/>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Medmetrix to innowacyjna platforma chmurowa, rewolucjonizująca dostęp do najnowszych osiągnięć technologicznych opartych o AI w medycynie, która jest dostępna przez prostą aplikację webową. Obecnie oferujemy algorytmy dermatologiczne i weneryczne, które analizują pod kątem 73 choroby skórnych, takich jak czerniak, dostarczając wyniki w sekundy. Integrujemy nowy algorytm radiologiczny do analizy rentgenowskiej klatki piersiowej.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Radiologia, dermatologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Bliski Wschód, Unia Europejska.

# MedNotes

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



+48 602 755 209



[tomasz.chyrchel@gmail.com](mailto:tomasz.chyrchel@gmail.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Silnik AI do wprowadzania i weryfikacji danych do dokumentacji medycznej pacjenta w badaniach klinicznych nowych leków.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, dermatologia; docelowo w każdym obszarze specjalizacji medycznych.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja, firmy CRO (Clinical Research Organizations).

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# MedSI

**MedSI**  
TECHNOLOGY IN HEALTHCARE

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.medsipl.com](http://www.medsipl.com)



[biuro@medsi.pl](mailto:biuro@medsi.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Zajmujemy się projektowaniem i budową interfejsów głosowych i tekstowych w systemach obsługi pacjenta, ze szczególnym uwzględnieniem przetwarzania języka naturalnego w kontekście specjalistycznych zastosowań domenowych w medycynie. Zajmujemy się automatyzacją procesów obsługi przed wizytą lekarską. Naszą specjalizacją jest automatyzacja wywiadu medycznego zgodnie z najlepszymi standardami domenowymi, w tym system kierowany hipotezami diagnostycznymi i normalizowany do obecnych na rynku ontologii medycznych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

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

## 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.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Medu

**medu**

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[joinmedu.com](http://joinmedu.com)



[kontakt@joinmedu.com](mailto:kontakt@joinmedu.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Medu to platforma do nauki praktycznych umiejętności medycznych. W aplikacji mobilnej dostępne są kursy z zakresu szycia chirurgicznego, osłuchiwanie płuc, gazometrii czy laparoskopii. Nauka odbywa się na podstawie zebranych danych prawdziwych pacjentów lub z wykorzystaniem fizycznych produktów symulujących prawdziwe środowisko.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, administracja publiczna.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# MIM Solutions

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://www.mimfertility.ai/>



+48 606 366 958

**MIMFERTILITY.**



[info@mimfertility.ai](mailto:info@mimfertility.ai)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

MIM Fertility specjalizuje się w innowacyjnych rozwiązaniach w dziedzinie leczenia niepłodności. Firma oferuje zaawansowane technologie, które wspierają lekarzy i embriologów na całym świecie. MIM Fertility koncentruje się na wykorzystaniu sztucznej inteligencji w leczeniu in vitro (IVF), aby poprawić skuteczność procedur reprodukcyjnych. Opracowaliśmy dwa innowacyjne rozwiązania: Folliscan - Skanuje oraz dokonuje pomiaru liczby pęcherzyków jajnikowych z jak największą dokładnością, oraz Embryoaid - Oprogramowanie AI wspomagające embriologów przy ocenie zarodków.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

## 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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Ameryka Południowa, Bliski Wschód, Unia Europejska.

# MindMatch



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.mindmatch.pl](http://www.mindmatch.pl)



+48 609 952 729



[kontakt@mindmatch.pl](mailto:kontakt@mindmatch.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy portal, na którym łatwo znaleźć odpowiedniego terapeuty. Przeprowadzamy za rękę osoby, które szukają (zwłaszcza po raz pierwszy) terapeuty. Zaczynamy od pomocy w określeniu ich potrzeb terapeutycznych za pomocą chatbota opartego na AI, następnie pozwalamy sprawdzić kwalifikacje terapeutów spełniających te potrzeby i na koniec pomagamy pacjentom lepiej poznać terapeutę zanim się do niego umówi. W ten sposób zapewniamy 3 najważniejsze cechy dobrej terapii: odpowiednia metodologia, odpowiednie kwalifikacje oraz dobra relacja.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Unia Europejska, Wielka Brytania.



# MoKA



produkt firmy Comfortel Sp. z o.o.



<https://www.mokamed.pl/>



+48 32 218 02 80



[biuro@comfortel.pl](mailto:biuro@comfortel.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

MoKA to kompleksowy system monitorowania aktywności ruchowej, wspierający diagnozę narządu ruchu oraz monitorowanie efektów terapii. Składa się on z aplikacji dla użytkownika oraz zestawu bezprzewodowych czujników, umożliwiających zbieranie danych pomiarowych dotyczących ruchu i tętna. Aplikacja MoKA pozwala na analizę zebranych danych oraz realizację zadań z zakresu profilaktyki fizjoterapeutycznej poprzez przeprowadzanie badań zarówno w trybie stacjonarnym, jak i poza gabinetem. System ten przeznaczony jest do analizy ruchu, oceny symetrii ciała, analizy położeń i statystyk kątowych segmentów ciała, detekcji rodzajów aktywności, dynamicznej oceny symetrii kończyn dolnych, klasyfikacji pacjenta względem danych referencyjnych, monitorowania efektów terapii oraz badania zakresów ruchomości kończyn.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, neurologia, ortopedia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, edukacja, wyroby medyczne, rehabilitacja, 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# Molecule One

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[molecule.one](https://molecule.one)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Molecule.one to firma biotechnologiczna, która wykorzystuje sztuczną inteligencję do przyspieszenia odkrywania leków. Nasz innowacyjny system AI pomaga chemikom projektować szybsze i bardziej niezawodne metody wytwarzania nowych substancji. Posiadamy wysoko wydajne laboratorium i współpracujemy z ekspertami. Otrzymaliśmy dofinansowanie na opracowanie narzędzia AI do planowania syntezy chemicznej.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Korporacja.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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 z zagranicy.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# MY OVU



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.my-ovu.com](http://www.my-ovu.com)



[astaniszevska@my-ovu.com](mailto:astaniszevska@my-ovu.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Innowacyjny termometr owulacyjny pozwalający obserwować swoją płodność w warunkach domowych poprzez monitoring podstawowej temperatury ciała eliminując błąd porannego pomiaru oraz zwalniając kobietę z dyscypliny porannej.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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, Wielka Brytania.

# My AlzCare



Nieformalna grupa robocza



Facebook profile:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100083353891869>



[materniam@gmail.com](mailto: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 odpowiedzią na złożoność tego procesu jest wszechstronne narzędzie mobilne działające na różnych płaszczynach 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# NABIO MedicalTechnologies

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://nabioimt.com/>



+48 505 941 114



[contact@nabioimt.com](mailto:contact@nabioimt.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Projekt HydRe powstał w odpowiedzi na konkretne wyzwania pojawiające się w trakcie radioterapii. Oferowane spersonalizowane akcesoria radioterapeutyczne, takie jak bolusy, nie tylko poprawiają skuteczność leczenia, ale również minimalizują skutki uboczne dla pacjentów. Innowacyjny "ekosystem" technologiczny jako jedyny na rynku obejmuje holistyczne rozwiązania, począwszy od oprogramowania, przez urządzenia, aż po specjalnie dostosowane protokoły dla placówek medycznych. Nasze produkty są zaprojektowane tak, aby maksymalizować precyzję terapii, przy jednoczesnym zachowaniu prostoty obsługi dla personelu medycznego. Dążymy do zapewnienia najlepszej jakości opieki pacjentom poprzez nowoczesne i łatwe w użyciu rozwiązania.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia, radioterapia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# NASZSENIOR.PL

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[naszsenior.pl](https://naszsenior.pl)



+48 602 239 847



[andrzej@bochacz.com](mailto:andrzej@bochacz.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Oprogramowanie komputerowe do wspierania pracy opiekunów osób starszych i niesamodzielnych. Zadaniem oprogramowania jest możliwość gromadzenia danych o stanie zdrowia podopiecznych oraz zarządzanie pracą opiekunów. Wiele mechanizmów oceny, podziału zadań, przewidywania zdarzeń, wykorzystuje mechanizmy sztucznej inteligencji.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, rehabilitacja, 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Neurality



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



neurality.ai



michal.suchocki@neurality.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

NeuralEP, aplikacja typu Software as a Medical Device która umożliwia diagnozę niedosłuchu na podstawie analizy potencjałów wywołanych pnia mózgu. Prościej opisując NeuralEP pomaga w diagnozie podczas badania tzw. ABR. Może być użyte przy badaniach przesiewowych noworodków, w rutynowych badaniach słuchu bądź zaawansowanym stwierdzeniu typu uszkodzenia.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Laryngologia, neurologia, otolaryngologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, dane medyczne.

## 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?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Neures



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



neures.pl



+48 781 638 737



biuro@neures.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Innowacyjna terapia zaburzeń ze spektrum autyzmu pozwalająca na znaczącą poprawę komfortu życia w krótkim czasie, bez ryzyka regresu.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, pediatria, psychiatria/psychologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, rehabilitacja.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# NeuroSonic



Nieformalna grupa robocza



[www.neuro-sonic.com](http://www.neuro-sonic.com)



+353 (83) 049 8217



[info@neuro-sonic.com](mailto:info@neuro-sonic.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

NeuroSonic to platforma zdalnego monitorowania ryzyka udaru, która pomaga w zapobieganiu udarom. System został zaprojektowany w celu stworzenia modelu ryzyka udaru specyficznego dla pacjenta, umożliwiając tym samym szybkie leczenie i zapobieganie temu niekorzystnemu zdarzeniu kardiovascularnemu. Dzieje się to poprzez systematyczną ocenę poziomu nagromadzenia blaszek wewnątrz tętnic szyjnych - w sposób nieinwazyjny, z domu pacjenta. Umieszczając urządzenie NeuroSonic na szyi pacjenta (połączone przez aplikację mobilną), oceniany jest poziom nagromadzenia blaszek. Następnie algorytm ML przewiduje postęp nagromadzenia blaszek i kieruje pacjenta na leczenie, jeśli jest to konieczne - jeszcze przed wystąpieniem udaru.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, medycyna prewencyjna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, telemedycyna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Neviscope

nevisc•pe

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[neviscope.com](http://neviscope.com)



+48 512 044 251



[office@myneviskin.com](mailto:office@myneviskin.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

System Neviscope dla lekarzy POZ w badaniu przesiewowym na choroby skóry w tym czerniaka, raka podstawnokomórkowego. Urządzenie medyczne - dermatoskop kompatybilny ze smartfonem i aplikacją dedykowaną dla lekarza POZ, w której wysyła się wywiad medyczny pacjenta do dermatologa (aplikacja webowa, połączona z aplikacją na iOS i Android). Algorytmy AI na raka skóry, wspomagająca lekarza w podjęciu ostatecznej decyzji.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby 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, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Nivalit



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[nivalit.com/mentalio](https://nivalit.com/mentalio)



+48 737 301 685



[contact@nivalit.com](mailto:contact@nivalit.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Mentalio - system AI wsparcia procesów diagnostycznych i terapeutycznych w psychiatrii.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Większość przychodów pochodzi z zagranicy.

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

Stany Zjednoczone, Wielka Brytania.

# Noctuai



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://noctuai.com/>



+48 510 002 513



[maciej.migacz@noctuai.com](mailto:maciej.migacz@noctuai.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Nursee, produkt Noctuai, to system wsparcia personelu opieki medycznej. Nursee wykorzystuje AI Vision do monitorowania bezpieczeństwa oraz stanu zdrowia pacjentów poprzez długotrwałą obserwację snu oraz codziennej aktywności. Nursee wykrywa upadki, ryzyko ich wystąpienia oraz dzięki analizie trendów ryzyka zaostrzeń, rozwinięciem się depresji, czy wystąpienia udaru. Nursee używa kamer jako źródła informacji, bez konieczności podglądu wideo, dzięki czemu pozwala na zachowanie wysokich standardów bezpieczeństwa oraz prywatności.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, rehabilitacja, telemedycyna, Wsparcie pielęgniarek w domach opieki, szpitalach, opiece domowej.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, administracja publiczna, dom opieki, rodzina pacjenta w opiece domowej.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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 z zagranicy.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Notimed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.notimed.pl](http://www.notimed.pl)



+48 728 793 688



[biuro@notimed.pl](mailto:biuro@notimed.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

NotiMed to kompleksowy system informatyczny, wspierający procesy zarządzania jakością w jednostkach świadczących usługi medyczne. Program powstał w odpowiedzi na niektóre potrzeby jednostek medycznych, wynikające z wprowadzenia Ustawy o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta, z dnia 16 czerwca 2023. Dzięki temu działa w oparciu o najnowsze regulacje prawne.

NotiMed umożliwia między innymi kompleksowe tworzenie analiz i generowanie raportów oraz zarządzanie danymi. Rzetelnie zebrane informacje pozwolą na wyciąganie wniosków, będących podstawą do wprowadzania zmian w zakresie polepszania standardów opieki zdrowotnej oraz ułatwią opracowanie niezbędnej dokumentacji. Funkcjonalność oprogramowania to wynik wielu konsultacji z pracownikami administracyjnymi szpitali, co sprawia, że NotiMed ma szansę sprostać oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających użytkowników.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Zarządzanie jakością w jednostkach medycznych.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Zysk.

## Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Nie jesteśmy obecni komercyjnie i nie planujemy być.

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

Polska.

# Nourica

nou  
rica

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://nourica.co>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

System do bezinwazyjnej diagnostyki biomarkerów zdrowia ze skóry.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Certyfikacje medyczne urzędzenia, potem wyniki sprzedażowe.

## 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.

# Nursility

Nieformalna grupa robocza



[linkedin.com/company/76816916](https://www.linkedin.com/company/76816916)



[anna.pawelk@gmail.com](mailto:anna.pawelk@gmail.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Nursility to platforma łącząca osoby potrzebujące z profesjonalistami oferującymi usługi opieki domowej i pielęgniarstwa. Dzięki geolokalizacji, można łatwo i szybko znaleźć osobę do opieki w swoim otoczeniu, bez czasochłonnego szukania wśród znajomych, na forach internetowych lub w innych miejscach. Dodatkowo wprowadzony rating oraz kryteria wyszukiwania umożliwiają znalezienie osoby idealnie dopasowanej do konkretnych potrzeb osoby poszukującej opieki. Platforma pozwala na wynajęcie takiej osoby na godziny, nie musi to być zobligowana stała współpraca. Niesie to obustronne korzyści zarówno dla zleceniodawcy jak i zleceniobiorcy.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Opieka domowa, pielęgniarstwo.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, platforma internetowa (marketplace), rehabilitacja, pielęgniarstwo, opieka medyczna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, osoby zajmujące się domową opieką, pielęgniarce, położne.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# OASIS Diagnostics

Spółka akcyjna



<https://oasis-diagnostics.com/>



+48 730 705 661



[contact@oasis-diagnostics.eu](mailto:contact@oasis-diagnostics.eu)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

ONIRY to innowacyjny, opatentowany system przeznaczony do diagnostyki okołoporodowych urazów zwieraczy odbytu (OASIS, obstetric anal sphincter injuries) u kobiet rodzących siłami natury. ONIRY składa się ze specjalnie zaprojektowanej sondy endoanalnej (ONIRY Probe), spektrometru impedancyjnego (ONIRY Spectrometer), oraz wbudowanego w nim modułu analitycznego opartego na metodach uczenia maszynowego, przeznaczonego do 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 (całe badanie trwa mniej niż 1 minutę), niezależnie od doświadczenia personelu i słabej dostępności endoanalnej ultrasonografii, która pozostaje złotym standardem diagnostycznym w takich przypadkach.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, ginekologia, położnictwo.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Bliski Wschód, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# ORTHOGET

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.orthoget.com](http://www.orthoget.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

OrthoNail, opatentowany hybrydowy implant śródszpikowy z napędem magneto-mechanicznym, pozwalającym na maksymalne wydłużenie kości udowej do 8,5 cm. Projektowane rozwiązanie ma pomóc pacjentom z wadami wrodzonymi, rozwojowymi, pourazowymi, u których asymetria kończyn dolnych jest większa niż 3 cm. Nasz implant z pełnym powodzeniem znajdzie również zastosowanie w obszarze medycyny estetycznej i jest skierowany szczególnie do osób borykających się z niskim wzrostem. Implant wchodzi w skład OrthoSystemu - zintegrowanego portfela produktów spółki, zapewniającego skuteczną, komfortową i bezpieczną terapię.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, ortopedia, medycyna estetyczna - niskorosłość.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, medycyna estetyczna/kosmetyki, rehabilitacja, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

## 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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Zakończenie badań klinicznych i otrzymanie certyfikatu CE, umożliwiającego komercjalizację produktu.

## Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Podpisane listy intencyjne.

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

Azja Wschodnia, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# P2 Med

Spółka komandytowa



[www.wezwijdoktora.pl](http://www.wezwijdoktora.pl)



+48 58 500 55 55



[biuro@wezwijdoktora.pl](mailto:biuro@wezwijdoktora.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszą usługą jest doraźna pomoc medyczna, w formie wizyt domowych i teleporad. Prywatne wizyty domowe świadczone są przez lekarzy, pielęgniarki, położne oraz fizjoterapeutów na terenie całej Polski (wokół dużych aglomeracji). Portal Wezwijdoktora.pl powstał, aby ułatwić kontakt Pacjenta z lekarzem. Dzięki naszym usługom, Pacjent może korzystać z kompleksowej opieki zdrowotnej w każdym miejscu w Polsce i nie tylko.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, pediatria, psychiatria/psychologia, rehabilitacja, opieka pielęgniarska i położnicza.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace), rehabilitacja, 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?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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 komercyjnie i nie planujemy być.

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

Unia Europejska.

# Parrot AI

# Altar

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



altar.com.pl



+48 413 683 565



info@altar.com.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Parrot AI to nasza innowacyjna odpowiedź na ból czki systemu opieki zdrowotnej. Tworząc projekt Parrot AI postawiliśmy sobie dwa główne cele - usprawnienie obsługi pacjenta oraz podniesienie efektywności i jakości kontaktu lekarza z pacjentem. Warto zaznaczyć, że to narzędzie wspiera. Nie chcemy zastąpić lekarza. Parrot AI dzięki mechanizmom sztucznej inteligencji uzupełni dokumentację lekarską. Będzie pomagał identyfikować objawy, na ich podstawie zasugeruje choroby, czy zaproponuje dodatkowe badania bazując na podobnych przypadkach. Ponadto system usprawni wystawianie recept czy skierowań. Całość na końcu zatwierdzi lekarz. Inteligentny asystent będzie wspierać również placówkę medyczną. Rozwiąże wieczny problem z dodzwonieniem się i umówi wizyty pacjentów według wytycznych danej placówki. Projekt Parrot AI jest realizowany w konsorcjum z Politechniką Świętokrzyską w ramach strategicznego programu INFOSTRATEG. Złożony wniosek został oceniony najwyżej w rankingu Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Jeśli wszystko powiedzie się zgodnie z założeniami, projekt wejdzie w fazę komercjalizacji w 2026 roku.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, 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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# pd meds

# pdmeds

Nieformalna grupa robocza



pdmeds.com



contact@pdmeds.com

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Stworzyliśmy dwa systemy do nowoczesnej rehabilitacji oddechowej: urządzenie Boreas, które ma umożliwić automatyzację ćwiczenia w szpitalach, tak aby poziom trudności był dostosowywany na bieżąco do poszczególnych pacjentów, a specjalista mógł następnie wyłącznie analizować wyniki parametrów oddechowych oraz system do zastosowań domowych - Notos - prosty system do terapii domowej, grywalizujący za pomocą aplikacji AR terapię z najprostszym trzykulkowym mechanicznym trenerem oddechowym, który minimalnym kosztem zmienia ćwiczenie z podstawowym trenerem mechanicznym w grę, a przy tym wizualizuje pacjentom jak ćwiczyć i jakie postępy czynią.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Pulmonologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, rehabilitacja, robotyka, 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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.

# PelviFly Healthcare

Spółka akcyjna



pelvifly.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Trening mięśni dna miednicy ze wsparciem urządzeń biofeedback.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, rehabilitacja, wearables - nie wyroby medyczne.

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?

1 - 2 mln EUR.

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?

Unia Europejska, Wielka Brytania.

# PhiLabs

Spółka akcyjna



www.phibox.eu



+48 509 273 974



dorota.matczak@phibox.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Nasz produkt nazywa się PHIBOX. Urządzenie to wykorzystuje algorytmy sztucznej inteligencji oraz gry komputerowe, aby uatrakcyjnić proces powrotu do prawidłowej postawy ciała. Wbudowany moduł AI rozpoznaje odpowiednie parametry ruchu dziecka podczas ćwiczeń, dzięki czemu motywuje pacjentów do ćwiczeń, wprowadza regularność i skuteczność do terapii. PHIBOX jest dostępny w wersji do gabinetu fizjoterapeuty (PHIBOX Clinic) i w wersji do korzystania w domu dla dzieci (Phibox Care).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, rehabilitacja.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR,

Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# PHIN Consulting

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



stoma-alert.eu



PHIN  
CONSULTING

## 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 pielęgniarki (w strukturach POZ, opieki długoterminowej, stomijny) oraz lekarze medycyny (chirurdzy). System stanowi połączenie centrum konsultacyjnego w postaci aplikacji webowej, będącej podstawą systemu STOMA ALERT, oraz mobilnej, będącej dodatkowym narzędziem, które pozwala pacjentowi na odbycie e-konsultacji w aplikacji mobilnej oraz lekarzowi na zdalny dostęp do systemu, w tym wykonanie zdjęć stomii pacjenta i przesłanie do systemu. Aplikacja mobilna STOMA ALERT pozwala pacjentowi na przesłanie danych niezbędnych do przeprowadzenia e-konsultacji przez pielęgniarkę/lekarza i dostęp do wydanych zaleceń.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, medycyna rodzinna, opieka długoterminowa.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, samodzielna aplikacja IT, 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.

Naszym celem jest wpisanie STOMA ALERT na listę wyrobów medycznych refundowanych.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Bliski Wschód, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# play.air

Prosta spółka akcyjna



play-air.pl



+48 668 630 935



contact@play-air.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Play.air kompleksowo wspiera terapię logopedyczną, tworząc technologie do ćwiczeń oddechowych i zgłoskowych oraz angażując w proces rodzica, dziecko i logopeda. Core rozwiązanie jest platforma SaaS, która ułatwia logopedom zarządzanie gabinetem, pacjentami i ich terapiami. To, co wyróżnia play.air na rynku to wprowadzenie modułu ćwiczeń domowych. Logopeda przepisuje je w swojej aplikacji i wysyła rodzicowi na jego aplikację. W ten sposób karty pracy i kserówki, obecnie popularne jako zadania, nie gubią się, a logopeda wie, czy zadania są wykonywane. Kluczem do efektywnej terapii jest kontynuacja terapii w domu między wizytami u specjalisty. Startup rozwija również gry sterowane oddechem, które angażują dzieci w ćwiczenia oddechowe, również niezbędne w terapii logopedycznej. Kontrolując postacie w grze w aplikacji przez oddychanie przez dedykowany kontroler hardware'owy, dzieci ćwiczą prawidłowy oddech, ale nawet nie zauważają, bo po prostu grają w grę. Połączenie ćwiczeń domowych i oddechowych jest kluczowe dla efektywnej terapii, a adresując je kompleksowo play.air wprowadza nowe standardy w logopedii.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Pediatria, logopedia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, logopeda.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Ameryka Południowa, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# Pogaduszki (The Linghos)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



pogaduszki.pl



**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Aplikacja, która dzięki AI diagnozuje i przygotowuje terapię logopedyczną dla dzieci.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Logopedia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AI/machine learning, edukacja, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, telemedycyna

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

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?**

400 tysięcy - 1 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Nie.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Ameryka Południowa, Wielka Brytania.

# Poliwater

poliwater

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.poliwater.pl

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Rozwiązanie do unieruchamiania kończyn - po złamaniach, zwichnięciach, skręceniach.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Ortopedia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Wyroby medyczne.

**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?**

Poniżej 200 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

Nie.

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

Produkt gotowy do komercjalizacji.

**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.

# Polmedi Group.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



polmedi.com



+48 602 220 693



m.cieslak@polmedi.com

## Co jest Waszym produktem/usługą?

1. Sensor do monitorowania zmian temperatury;
2. Telemedyczny systemem iWound, który umożliwia zdalny nadzór nad raną po operacji oraz nadzór nad ranami przewlekłymi.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, farmacja, ginekologia, onkologia, rehabilitacja, położnictwo.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, wyroby medyczne, wearables - nie wyroby medyczne, aplikacje mobilne, telemedycyna (profilaktyka, diagnostyka).

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny, pacjent, osoby, które chcą codziennie monitorować swój stan zdrowia w czasie rzeczywistym, jednostki publiczne.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Tak.

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

Liczba użytkowników oraz zysk.

## Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?

Tak.

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

Unia Europejska.

# 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 foteseciwania z wykorzystaniem łagodnej dla żywych tkanek wiązki promieniowania UV. Ta cecha umożliwia formowanie spersonalizowanego implantu polimerowego, tj. dostosowanego wielkością do wielkości defektu tkankowego, in situ in vivo. Co bardzo istotne, materiał resorbuje w powolny sposób, 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, ginekologia, kardiologia, ortopedia, urologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Lekarz lub inna osoba wykonująca zawód medyczny.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Stopień zaawansowania technologii i liczba pacjentów, u których zastosowana została technologia.

## 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.

# Predict Watch



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[predictwatch.com](https://predictwatch.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy zweryfikowane klinicznie narzędzia wspierające proces terapeutyczny z wykorzystaniem autorskich algorytmów sztucznej inteligencji. Posiadamy unikalny system składający się z aplikacji mobilnej, aplikacji na smartwatcha oraz panelu terapeuty, który umożliwia zdalne monitorowanie stanu pacjenta, a prekursorskie zastosowanie sztucznej inteligencji pozwala na przewidywanie głodu nałogowego i nawrotów z wyprzedzeniem do 96 godzin.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, wearables - nie wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, firma ubezpieczeniowa.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# PREMEDILO



Jednoosobowa działalność gospodarcza



[premedilo.com](https://premedilo.com)



+48 502 301 905



[office@premedilo.com](mailto:office@premedilo.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

PREMEDILO to rozwiązanie, które pozyskując informacje medyczne bezpośrednio od użytkownika, pomaga zarządzać zdrowiem dzięki proaktywnemu podejściu skupiającym się na zapobieganiu chorobom i zdrowym stylu życia w celu poprawy jakości życia. Rozwiązanie składa się z kilku modułów pomagających zarządzać różnymi aspektami zdrowia. Moduł pacjenta zawiera dane o alergiach, lekach, chorobach i ich historii rodzinnej. Moduł Cięża pomaga w nadzorowaniu ciąży. Moduł Dzieci umożliwia po wprowadzeniu danych dzieci monitorowanie ich rozwoju oraz prowadzeniu historii szczepień. Moduł dzienników medycznych pomaga systematyczne monitorowanie parametrów medycznych. Moduł Oceny ryzyka zdrowotnego (HRA), to ankieta medyczna, po wprowadzeniu danych jest oceniany czynniki stylu życia i zagrożenia dla zdrowia. W ramach HRA oprócz szczegółowej ankiety, użytkownik uzyskuje dostęp do sekcji oceny ryzyka rozwoju różnych chorób przewlekłych oraz możliwości ich zminimalizowania oraz raport ze zindywidualizowaną informacją na temat obszarów wymagających poprawy, zalecanych badaniach profilaktycznych czy innych czynności mających na celu poprawę jakości życia.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, profilaktyka i poprawa jakości życia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.



# Prokinetic System

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.prokinetic.pl](http://www.prokinetic.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Działalność ProKinetic System ma wspomagać rehabilitację ruchową i profilaktykę przeciwapadkową w schorzeniach geriatrycznych, ortopedycznych oraz neurologicznych. Nasz produkt BALANCER SYSTEM daje szansę powrotu do pełnej aktywności ruchowej i przywraca pełnię możliwości funkcjonowania tym pacjentom, których sprawność chodu oraz zmysł równowagi zostały ograniczone na skutek upadku lub jego konsekwencji. Chcemy także pomóc osobom, dla których lęk przed upadkiem stał się przeszkodą w samodzielnym poruszaniu się.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, rehabilitacja.

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Bliski Wschód, Unia Europejska.

# Radpoint

Radpoint.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[radpoint.pl](http://radpoint.pl)



+48 32 723 21 01



[hello@radpoint.pl](mailto:hello@radpoint.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy i dostarczamy innowacyjne produkty oraz usługi, obejmujące wszystkie potrzeby związane z oprogramowaniem RIS, PACS, VNA, AI, transkrypcją i teleradiologią w radiologii oraz w diagnostyce obrazowej. Są one otwarte na integrację, ekonomiczne i łatwe w użyciu, rozbudowie oraz utrzymaniu. Oferujemy elastyczne modele licencjonowania i jesteśmy na czele dostarczania zaawansowanych rozwiązań oprogramowania dla radiologii oraz diagnostyki obrazowej jako usługi w chmurze, zarówno prywatnej, jak i publicznej. Nasza oferta produktów jest również jedną z pierwszych, która jest bezproblemowo zintegrowana z najnowszymi technologiami sztucznej inteligencji, pomagając radiologom w: automatyzacji monottonnych zadań, zapewnianiu cennych drugich opinii i minimalizacji liczby przeoczonych wyników.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Radiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Bliski Wschód, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# RapidLab



<https://rapidlab.io>

<https://rapidlab.io/pl/people-counter-thermal-vision/>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Uniwersalne urządzenie IoT zliczające osoby oraz monitorujące temperaturę ciała w środkach transportu publicznego i budynkach z wykorzystaniem Edge AI. Naszym celem było stworzenie urządzenia zliczającego osoby i monitorującego temperaturę ciała w środkach transportu i budynkach korzystając z algorytmów AI śledzących ruch osoby w zasięgu urządzenia. Dzięki zastosowaniu kamer termowizyjnych unikamy rozpoznawania twarzy liczonych osób, co zapewnia im anonimowość, a dodatkowo pozwala na zmierzenie temperatury ciała i wykrywanie osób potencjalnie zainfekowanych przez COVID-19.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka, medycyna ogólna, prewencyjna, profilaktyka.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT, 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?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

## 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.

# Reliefy



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<http://reliefy.doctor>



+48 733 241 855



[jedziniak46@gmail.com](mailto:jedziniak46@gmail.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Reliefy to platforma telemedyczna, która zwiększa dokładność oceny stanu zdrowia pacjenta podczas zdalnych i/lub kontaktowych konsultacji medycznych. Wzrost precyzji osiągany zostaje dzięki zastosowaniu:  
- Interaktywnego modelu 3D;  
- Sztucznej Inteligencji.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Stosujemy AI w każdym obszarze medycznym.

## 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.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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.

# Saventic Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.saventic.com](http://www.saventic.com)



[info@saventic.com](mailto:info@saventic.com)



## Co jest Waszym produktem/usługą?

“Saventic Med Platform” to oprogramowanie komputerowe, będące wyrobem medycznym, dostarczające informacji wspierających proces wczesnej diagnostyki chorób, w tym chorób rzadkich, ultraradkich, na podstawie fenotypów klinicznych pacjentów zidentyfikowanych w elektronicznej dokumentacji medycznej. Oprogramowanie jako narzędzie algorytmiczne jest wykorzystywane w badaniach przesiewowych pacjentów, w procesie wczesnej diagnostyki, przewidywania chorób, w tym chorób rzadkich, ultra rzadkich, za pomocą analizy i estymacji modeli danych bazujących na fenotypach klinicznych zidentyfikowanych na podstawie wyników badań laboratoryjnych, objawów i innych danych medycznych pochodzących z dokumentacji medycznej, z wykorzystaniem algorytmu sztucznej inteligencji. Odbiorcami “Saventic Med Platform” są pośredni użytkownicy operacyjni (np. podmioty medyczne: kliniki, szpitale, ubezpieczalnie) oraz bezpośredni użytkownicy końcowi (np. lekarz, pielęgniarz), będący profesjonalnymi użytkownikami medycznymi.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, onkologia, hematologia, choroby rzadkie.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby 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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane umowy komercyjne.

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

Ameryka Południowa, Kanada, Unia Europejska.

# SDS Optic

Spółka akcyjna



[www.sdsoptic.pl](http://www.sdsoptic.pl)



+48 81 501 94 63



[office@sdsoptic.pl](mailto:office@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 mikros sondy przy indywidualnych terapiach celowanych i monitorowaniu stężenia podawanych leków.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, biotechnologia, wyroby 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?

Powyżej 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Rzetelna alokacja kapitału w inwestycje i realizacja kamieni milowych.

## 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.

# Semi Robotics



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://www.semirobotics.pl/>



[office-lodz@semirobotics.pl](mailto:office-lodz@semirobotics.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Jesteśmy polskim przedsiębiorstwem, które projektuje urządzenia wspierające osoby w ich codziennym życiu.

Obecnie prowadzimy prace mające na celu rozpoczęcie produkcji robota karmiącego, który na bazie oprogramowania opartego na sztucznej inteligencji wspiera osoby z niepełnosprawnościami.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, robotyka.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Shape.Care



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://shape.care/fizjoterapia>



+48 506 029 878



[contact@shape.care](mailto:contact@shape.care)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Shape.Care dostarcza system terapeutyczno-diagnostyczny składający się z aplikacji mobilnej oraz webowej wspartej modelami sztucznej inteligencji oraz analizy obrazu dla fizjoterapii i rehabilitacji. Opracowany przez nas system pozwala prowadzić kartę pacjenta z historią wizyt (dokumentacja medyczna) wraz z analizą wyników pacjenta w oparciu o obraz z kamery urządzenia mobilnego. System analizuje zakresy ruchomości stawów, poprawność i ilość wykonanych powtórzeń/ruchów danego ćwiczenia oraz analizuje poprawność pionizacji pacjentów niepełnosprawnych (problemy neurologiczne, ortopedyczne oraz schorzenia u dzieci np.: MPD, SMA itd.). Dodatkowo algorytmy AI analizują wyniki i udzielają rekomendacji w temacie zaleceń lub wykonanych ćwiczeń po stronie fizjoterapeuty jak i pacjenta bo aplikacja działa również poza gabinetem w domu pacjenta.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, rehabilitacja, fizjoterapia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## 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?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Shen.AI



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://www.shen.ai>



+48 604 648 310



[remi@mxlabs.ai](mailto:remi@mxlabs.ai)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Rewolucjonizujemy i demokratyzujemy sposób, w jaki pacjenci i specjaliści mogą monitorować stan zdrowia w dowolnym miejscu i czasie. Shen.AI to przebadana klinicznie technologia do pomiaru ciśnienia krwi, tętna, częstości oddechów i innych parametrów życiowych wyłącznie za pomocą kamery smartphona lub komputera poprzez 60 sekundowy skan twarzy. Technologia dostępna jest w formie SDK, który można łatwo wdrożyć w dowolnej aplikacji mobilnej lub webowej. Shen.AI umożliwia zdalne monitorowanie parametrów życiowych za pośrednictwem aplikacji i platform telezdrowia, pomagając dostawcom usług Digital Health oferować kompleksową opiekę online.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, medycyna rodzinna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, telemedycyna, wearables - nie wyroby medyczne.

## 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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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 z zagranicy.

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

Ameryka Południowa, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# SiDLY

SiDLY  
hi-tech for your health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.sidly.eu](http://www.sidly.eu)



+48 222 437 737



[office@sidly.eu](mailto:office@sidly.eu)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Produkt SiDLY jest technologią medyczną dedykowaną teleopiece. Jesteśmy polskim producentem opaski telemedycznej, systemu teleopieki oraz aplikacji mobilnej. Prowadzimy także własną placówkę medyczną, NZOZ SiDLY Healthcare, wyspecjalizowaną w świadczeniu usług teleopieki oraz platformę edukacyjną Akademia Teleopieki.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, telemedycyna, teleopieka.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne, platforma internetowa (marketplace), telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, wearables - nie wyroby medyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.



# Smarter Diagnostics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://www.smarterdiagnostics.com>



[info@smarterdiagnostics.com](mailto:info@smarterdiagnostics.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Jesteśmy pionierami w dziedzinie sports longevity, czyli przedłużaniu aktywności sportowej i poprawie jakości życia. Smarter Diagnostics to inteligentne PROFILAKTYCZNE rozwiązania dla sportu i zdrowia. Nasza usługa diagnostyczna wykorzystuje sztuczną inteligencję do analizy obrazów medycznych z Rezonansu Magnetycznego kończyny dolnej, w celu oceny układu mięśniowo-szkieletowego i czynników ryzyka urazowego. Nasza chmurowa platforma AI to wyrób medyczny, który skraca czas opisu badania, dostarcza bogatych informacji o patologjach i wyłapuje nawet wczesne zmiany. Na podstawie oceny radiologicznej pacjent otrzymuje od nas rekomendacje profilaktyczne - m.in. dietetyczne i treningowe. Z naszej oferty chętnie korzystają pracownicy chcący zwiększyć aktywność ruchową, ludzie aktywni, sportowcy amatorzy, sportowcy zawodowi a nawet astronauta.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, radiologia, medycyna sportowa.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby 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, korporacja, firma ubezpieczeniowa, kluby sportowe.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# SmartHEAL

SmartHEAL

Nieformalna grupa robocza



[www.smartheal.pl](http://www.smartheal.pl)



+48 796 580 533



[hello@smartheal.pl](mailto:hello@smartheal.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

SmartHeal - inteligentny opatrunek ze zintegrowanym sensorem pH to diagnostyki stanu ran przewlekłych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Rany przewlekłe.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, telemedycyna.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# SOFTGENT

 Softgent

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.softgent.com](http://www.softgent.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Firma Softgent dostarcza rozwiązania IoT, skierowane na rynek Healthcare. Rozwiązania te obejmują platformę do zarządzania infrastrukturą czujników w szpitalach, oferując takie funkcje, jak: monitorowanie środowiska przechowywania leków, monitorowanie warunków środowiskowych w salach szpitalnych, czy monitorowanie przepływu osób w szpitalach. Oferujemy kompleksowe rozwiązania umożliwiające precyzyjną lokalizację obiektów wewnątrz szpitala w czasie rzeczywistym. Umożliwia to: (1) szybkie lokalizowanie mobilnych setów, takich jak urządzenia medyczne oraz (2) kontrolę procesów pracy, takich jak np. higiena, sprzątanie, rozprzestrzenianie się infekcji i inne. Oprócz rozwiązań IoT, firma opracowała oprogramowanie do obsługi stacji pobierających materiały medyczne (krew, mocz itd), dzięki któremu szpital usprawni proces badania i zmniejszy ryzyko pomyłek.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Bezpieczeństwo pacjenta i personelu, efektywność procesów pracy, lokalizowanie aseptów i monitoring środowiska szpitalnego.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, wearables - nie wyroby medyczne, system RTLS.

## 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?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane umowy komercyjne.

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

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# Sophia Health

 Sophia Health

Jednoosobowa działalność gospodarcza



<https://subscribepage.io>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Sophia Health wspiera firmy w dbaniu o zdrowie pracowników poprzez organizację Dni Zdrowia w miejscu pracy oraz edukacyjnych Akademii Zdrowia. Jej działania wpisują się w trend wellbeingu i przeciwdziałają problemowi niewystarczającej profilaktyki zdrowotnej, zgodnie z zasadami ESG. Sophia Health koncentruje się na zdrowiu kobiet, ale z uwzględnieniem inkluzywności dba również o zdrowie mężczyzn. Troska o zdrowie pracowników nie tylko zwiększa ich lojalność wobec pracodawców, ale także poprawia efektywność i wydajność. Skuteczność działań Sophia Health potwierdzają powracający klienci, którzy doceniają pozytywne wyniki programów zdrowotnych. Startup ma bogate doświadczenie w realizacji wdrożeń w różnych branżach, dostosowując swoje usługi do specyfiki każdej z nich.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, edukacja.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Korporacja, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Unia Europejska.

# SPINETIME



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.spinetime.eu](http://www.spinetime.eu)



+48 571 332 558



[office@spinetime.eu](mailto:office@spinetime.eu)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

DTx - REHApp - Your AI-powered physiotherapist at your fingertips.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Ortopedia, rehabilitacja.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja, wyroby medyczne, rehabilitacja, samodzielna aplikacja IT, 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?**

1 - 2 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Podpisane listy intencyjne.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# StentSolution



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[stentsolution.com](http://stentsolution.com)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Produkt StentSolution to biodegradowalny stent zewnątrznaczyniowy, przeznaczony do operacji pomostowania tętnic wieńcowych z wykorzystaniem żył własnych pacjenta. Wykorzystujemy innowacyjną metodę elektroprzędzenia, aby stworzyć unikalną mikrowłóknistą strukturę, która sprzyja zasiedleniu jej przez komórki pacjenta i naturalnej tkanki. Dzięki StentSolution istotnie zwiększamy bezpieczeństwo i długoterminowe rokowania pacjentów poprzez zmniejszenie ryzyka wtórnego ograniczenia przepustowości przeszczepionych żył. W efekcie redukujemy konieczność reoperacji, co przynosi korzyści zarówno pacjentom, jak i lekarzom.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Kardiologia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Wyroby medyczne.

**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?**

Poniżej 200 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# StethoMe



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.stethome.com](http://www.stethome.com)



+48 574 404 576



[support@stethom.com](mailto:support@stethom.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

StethoMe® to domowy, elektroniczny stetoskop, który dzięki aplikacji i medycznym algorytmom StethoMe AI wykrywa nieprawidłowości w układzie oddechowym. Rozwiązanie umożliwia rozszerzenie telekonsultacji medycznej o badanie osłuchowe oraz pozwala prowadzić pacjentów z przewlekłymi chorobami układu oddechowego ze szczególnym uwzględnieniem populacji chorującej na astmę. Dzięki wykorzystaniu unikalnych technologii zapewniających kontrolę jakości badania, StethoMe® może być używane przez pacjentów w warunkach domowych. Analizowane parametry zmieniają swoje wartości w momencie wystąpienia lub zaostrzenia się choroby. Połączenie stetoskopu StethoMe® z algorytmami AI umożliwia wykonanie badania osłuchowego, nagranie dźwięków i ich dokładną analizę. Wynik badania generowany przez moduł AI w chmurze jest widoczny natychmiast dla pacjenta. Jednocześnie całość może zostać wysłana do wybranego przez pacjenta świadczeniodawcy lub załączona w formie raportu PDF z opisem badania.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, pediatria, pulmonologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne, 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?

Powyżej 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# TakesCare



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://takes-care.com/>

## Co jest Waszym produktem/usługą?

TakesCare świadczy usługi opieki medycznej i psychologicznej za pośrednictwem wysokiej jakości platformy internetowej. Wspieramy proces leczenia pacjenta i profilaktyki zdrowotnej opartej na specjalistycznej wiedzy medycznej oraz najnowszych technologiach. Umożliwiamy konsultacje online ze specjalistami z różnych dziedzin, platformę medyczną dla partnerów i placówek medycznych, zdalny monitoring pacjentów, wizyty domowe oraz drugą opinię medyczną.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, farmacja, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Australia i Oceania, Azja Wschodnia, Unia Europejska.



# Talkie.ai



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.talkie.ai



+48 732 351 391



kontakt@talkie.ai

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Talkie.ai to zbudowany w oparciu o sztuczną inteligencję bot głosowy, który zapewnia stuprocentową odbieralność połączeń telefonicznych od pacjentów. Tym samym Talkie.ai przeciwdziała ich frustracji na infolinii, dzięki automatycznemu potwierdzaniu wizyt redukuje zjawisko no-show oraz oszczędza czas pracy rejestracji medycznej. Talkie.ai ma na koncie ponad milion rozmów z pacjentami w szpitalach, przychodniach i centrach medycznych, co stawia to rozwiązanie w pozycji czołowego bota głosowego w ochronie zdrowia w Polsce.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Talkie.ai może być z powodzeniem wdrożone w obsłudze pacjentów każdej specjalności.

## 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?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# TECHMO

TECHMO  
Voice Technologies

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.techmo.ai



+48 737 189 747



kontakt@techmo.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Rozwiązania do głosowej obsługi komunikacji z pacjentami oraz prediagnostyka chorób na podstawie głosu pacjenta. Transkrypcja głosu wywiadów lekarskich i diagnoz oraz głosowe uzupełnianie dokumentacji medycznej.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, geriatria, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, psychiatria/psychologia, pulmonologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, blockchain, dane medyczne, edukacja, rehabilitacja, robotyka, samodzielna aplikacja IT, 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?

1 - 2 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane listy intencyjne.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# Technovator Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://technovator.co/>



+48 889 411 422



[r.dovzyk@technovator.co](mailto:r.dovzyk@technovator.co)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Wynaleźliśmy zupełnie nową metodę transferu energii opartą na kwantowaniu energii. Nasza technologia działa poza polami elektromagnetycznymi, nie generuje ciepła i emisji, jest zdolna do ładowania w różnych warunkach środowiskowych i w ruchu. Nasza kwantowa technologia ładowania pozwala na zrobienie aktywnych implantowanych urządzeń ładowalnymi, co pozwoli ludziom uniknąć powtarzających się operacji na ich narządach. Będą mieli możliwość przeprowadzania diagnostyki w czasie rzeczywistym.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, neurologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Deep tech, technologia ładowania bezprzewodowego dla aktywnych implantowanych urządzeń.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Teczka Pacjenta

Nieformalna grupa robocza



<https://teczkapacjenta.com>



+48 511 170 013



[kontakt@healthfolder.pl](mailto:kontakt@healthfolder.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Teczka Pacjenta (Health Folder) to aplikacja dla pacjentów i platforma dla lekarzy, która wspiera diagnostykę oraz profilaktykę. Tworzymy narzędzie, które dzięki AI zwiększa efektywność wizyt u lekarza i prowadzi pacjentów w procesach profilaktyki. Wczesna diagnoza dzięki profilaktyce to najlepszy sposób na wydłużenie życia.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, kardiologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, radiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, platforma internetowa (marketplace), 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?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

# Teleradius Teleradius

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.teleradius.pl](http://www.teleradius.pl)



+48 690 455 220



[biuro@teleradius.pl](mailto:biuro@teleradius.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Jesteśmy firmą, która powstała w odpowiedzi na poważny brak radiologów w służbie zdrowia. Dlatego postanowiliśmy pomóc poprzez wprowadzenie nowoczesnego rozwiązania w postaci zdalnego opisywania badań w systemie teleradiologii.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Radiologia.

## 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.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Unia Europejska.

# TheLion.AI



Jednoosobowa działalność gospodarcza



<https://www.thelion.ai/>



+48 510 583 724



[contact@thelion.ai](mailto:contact@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 oraz danych multimodalnych. Naszymi najbardziej znanymi projektami są: UMIE - największy na świecie zbiór danych radiologicznych i wytrenowany na nim foundation model oraz TITAN, narzędzie do rozpoznawania złośliwości guzów nerek. Duża część naszych projektów udostępniana jest publicznie jako open source, ale tworzymy też rozwiązania komercyjne, oferujemy konsulting i zajmujemy się prowadzeniem wykładów i szkoleń. Współpracujemy z największymi szpitalami oraz uczelniami na Pomorzu.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diagnostyka laboratoryjna, kardiologia, okulistyka, pulmonologia, radiologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.



# TherapyGuide

Nieformalna grupa robocza



[www.therapyguide.eu](http://www.therapyguide.eu)



+48 511 162 535



[atrzewik@therapyguide.eu](mailto:atrzewik@therapyguide.eu)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

TherapyGuide to innowacyjny system zaprojektowany, by podnieść jakość i skuteczność psychoterapii, jednocześnie minimalizując czas, który specjaliści muszą poświęcać na analizę i zarządzanie dokumentacją terapeutyczną. System TherapyGuide składa się z dwóch głównych elementów: platformy TherapyGuide Platform dla specjalistów i aplikacji mobilnej TherapyGuide Patient dla pacjentów, oferując kompleksowe wsparcie na każdym etapie procesu terapeutycznego. Dzięki zastosowaniu zaawansowanych algorytmów SI, TG Platform usprawnia proces tworzenia notatek i dokumentacji, analizuje transkrypcje sesji terapeutycznych, generuje podsumowania i aktualizuje Indywidualną Sieć Neuronową Pacjenta (ISNP). ISNP to dynamicznie rozwijająca się sieć neuronowa, która zbiera dane o pacjencie, umożliwiając precyzyjną ocenę postępów terapii, jej personalizację i dogłębną analizę. Specjaliści otrzymują dostęp do klarownych map myśli i dokumentacji pacjenta, wzbogaconej o analizy, statystyki i wnioski zbierane w trakcie monitorowania stanu pacjenta oraz realizacji zadań w aplikacji mobilnej TG Patient. Aplikacja TG Patient, stworzona z myślą o pacjentach, zapewnia dostęp do spersonalizowanych zadań wybranych przez terapeutę, co przyczynia się do regularności ich wykonywania i umożliwia specjalistom dokładniejszą ocenę postępów terapii.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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, Wielka Brytania.

# Tixon Care

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.tixoncare.com](http://www.tixoncare.com)



[office@tixoncare.com](mailto: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 dawkowaniu i przechowywaniu leków, zwiększając skuteczność leczenia oraz chroniąc dzieci i osoby z zaburzeniami pamięci przed zatruciami lekami. Rozwiązanie o ergonomicznym i uniikalnym designie w kształcie tabletki wraz z dedykowanymi personalizowanymi peryferiami, pojemnikami na leki oraz intuicyjną aplikacją mobilną. Rozwiązanie uzyskało ochronę patentową - urządzenie do zarządzania lekami. Zakres ochrony dotyczy m.in. personalizacji doboru różnej wielkości pojemników do dawkowania leków oraz komunikacji haptycznej.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Kanada, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# TONIKAS

Nieformalna grupa robocza



[tonikas.com](https://tonikas.com)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

System do prowadzenia wywiadów medycznych wspierany przez AI.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Diabetologia, farmacja, geriatrya, ginekologia, kardiologia, medycyna rodzinna, pediatria.

**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, administracja publiczna, firma ubezpieczeniowa.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Proof of Concept.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

Poniżej 200 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?**

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.

# Track Your Mental

Nieformalna grupa robocza



<https://trackyourmental.com>



+48 609 641 924



[trackyourmental@gmail.com](mailto:trackyourmental@gmail.com)

**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Track Your Mental to system do monitorowania zdrowia psychicznego /stanu emocjonalnego, składający się z urządzenia zbierającego dane (opaska na nadgarstek) oraz powiązanej aplikacji na urządzeniu mobilnym (wizualizacja danych, interpretacja i podpowiedzi). Tak jak opaski fitnessowe pomagają dbać o kondycję fizyczną, tak my skupiamy się na dobrostanie psychicznym. Docelowo system będzie również wspierał diagnozę i terapię zaburzeń psychicznych (m.in. depresja, ataki lęków, przejścia w CHAD, zapobieganie zachowaniom samobójczym).

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Psychiatria/psychologia.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AI/machine learning, wyroby medyczne, wearables - nie wyroby medyczne.

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

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

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Proof of Concept.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

Poniżej 200 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Bliski Wschód, Unia Europejska, Wielka Brytania.



# TwójPsycholog

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://twojpsycholog.pl>



+48 608 454 581



[kontakt@twojpsycholog.pl](mailto:kontakt@twojpsycholog.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma typu marketplace, łącząca osoby poszukujące wsparcia psychologicznego ze zweryfikowanymi specjalistami zdrowia psychicznego z całej Polski i online. Platforma wspierana jest także rozbudowanym systemem CRM do zarządzania gabinetami i placówkami psychologicznymi.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace).

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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 komercyjnie i nie planujemy być.

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

Unia Europejska.

# UES - Ultra Echo Scan

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.lptw.pl](http://www.lptw.pl)



+48 696 850 030 Piotr Ściegienka



+48 601 360 035 Wiktor Strzelczyk

## Co jest Waszym produktem/usługą?

UES to oprogramowanie jako SaaS, które realizuje zadania polegające na analizie nagrań diagnostycznych z USG. Dokonuje analizy projekcji 4CH, SC i SAX. Automatycznie wykrywa prawdopodobieństwo Wrodzonych Wad Serca (WWS) w badaniu UKG noworodków, wskazuje obecność lub brak WWS. Oprogramowanie oparte jest na sztucznej inteligencji z wykorzystaniem uczenia maszynowego.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, neonatologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Telemedycyna - Innowacyjność w zakresie sztucznej inteligencji i maszynowego uczenia.

## 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.

# UHURA BIONICS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.uhura.pl

UHURA  
BIONICS



+48 502 678 774



konrad@uhura.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Uhura oferuje hardware oraz software - w postaci wzmacniaczy głosu oraz krtani elektronicznych i konwersji głosu opartej na AI.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, geriatria, laryngologia, neurologia, onkologia, rehabilitacja.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# uPacjenta

 uPacjenta

Spółka akcyjna



upacjenta.pl



+48 22 120 18 80



pomoc@upacjenta.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

uPacjenta to platforma, która po jednej stronie zrzesza pacjentów, a po drugiej pielęgniarki i istnieje po to, by można było wykonać domowe badania krwi, np. ze swojej kanapy czy fotela. Wierzymy że dzięki temu ludzie będą się częściej badać i zapobiegać chorobom. Wierzymy w profilaktykę. Ludzie swobodniej się czują u siebie niż w placówce służby zdrowia, chętniej się poddadzą badaniu. Dodatkowo zapewniamy konsultacje wyników badań oraz stale rozwijający się panel pacjenta z coraz to nowymi opcjami monitorowania stanu swojego zdrowia. Działamy też na rynku B2B oferując akcje zdrowia w firmach i organizacjach.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, edukacja, telemedycyna, usługi dietetyczne.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Pacjent, korporacja.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Powyżej 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.

upmedic

+upmedic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.upmedic.io



+48 508 737 322



contact@upmedic.io

#### Co jest Waszym produktem/usługą?

Upmedic skracza nawet 5-krotnie czas jaki lekarze poświęcają na biurokrację za pomocą inteligentnego edytora, który zbiera dane strukturalne. Takie dane są podstawą do trenowania modeli AI, a także są łatwe do analizy. Współpracujemy z największymi podmiotami medycznymi w Polsce i USA.

#### W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja, ginekologia, kardiologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, ortopedia, pediatria, radiologia.

#### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

#### Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

#### Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

#### Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

#### Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

#### Czy w ubiegłym (2023) 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?

Podpisane umowy komercyjne.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

UPS

UPS  
Ultra Pregna Scan

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.lptw.pl



+48 601 360 035 Wiktor Strzelczyk

#### Co jest Waszym produktem/usługą?

UPS to oprogramowanie, system automatycznego wykrywania Wrodzonych Wad Serca Płodu w badaniu USG. Wykorzystujący sztuczną Inteligencję (AI) i uczenie maszynowe (ML) do analizy nagrań USG. Pomaga z wysokim prawdopodobieństwem ponad 90% stwierdzić prawdopodobieństwo występowania lub nie wrodzonej wady serca płodu między 18 a 22 tygodniem ciąży.

#### W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, kardiologia, pediatria.

#### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

#### Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

#### Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

#### Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

#### Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

#### Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

Nie.

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

Innowacyjność i skalowalność produktu.

#### 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, docelowo cały świat.

[www.uvpolimer.com](http://www.uvpolimer.com)**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Fotopolimery do druku 3D do zastosowań w stomatologii.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Stomatologia / protetyka.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

Wyroby medyczne.

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

Podmiot leczniczy.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Etap komercjalizacji.

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

200 - 400 tysięcy EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

<https://vbionic.com>**Co jest Waszym produktem/usługą?**

Wdrażamy nowy model biznesowy, łączący własny R&D i produkcję komponentów - klasycznie po stronie globalnych, dużych dostawców - z wykonywaniem indywidualnych elementów protezowych (lejąw) - klasycznie po stronie zakładów protetycznych. Zbudowaliśmy technologię własnego druku modeli z silikonu (potencjalnie jako dedykowana usługa), mamy rozwiązanie na skan 3D przy użyciu iPhonea (OrthoScan), potrafimy przeprowadzić cały proces zdalnie (najdalej Kostaryka, ale też Nepal i północna Syria). Mamy własne, certyfikowane (CE) protezy TOLKA (mechaniczna) oraz TOLKA PRO (bioniczna, sterowana sygnałami mięśniowymi oraz głosem). Wprowadzamy na rynek urządzenie do analizy i treningu mięśni przedramienia MyoRocket, przy współpracy z twórcami ręki Bebionic z Leeds (aktualnie Ottobock). Jesteśmy jedynym lub nielicznym dostawcą uzupełnień protezowych z elementem akumulacji i oddawania energii - w obrębie stopy w Polsce. Dzięki projektowi współfinansowanemu przez NCBiR rozwinęliśmy sieć neuronową do segmentacji tkanek w obrębie przedramienia, potrafimy wykonać lej protezowy na podstawie plików DICOM w badaniu MRI. Jako efekt prac, drukujemy modele tkanek i kości zarówno z MRI jak i CT - szukamy tutaj wdrożenia.

**W jakim obszarze medycznym działacie?**

Ortopedia, pediatria, rehabilitacja.

**W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?**

AI/machine learning, wyroby medyczne, medycyna estetyczna/kosmetyki, rehabilitacja.

**Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?**

Pacjent, firma ubezpieczeniowa.

**Wskaż aktualny etap rozwoju.**

Growth (ekspansja).

**Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?**

2 - 4 mln EUR.

**Czy poszukujecie obecnie finansowania?**

Tak.

**Czy w ubiegłym (2023) 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?**

Nawiązane relacje z kilkoma odbiorcami zagranicznymi, niewielkie przychody z USA. Skupiamy się na rynku Polskim i osiągnięciu break even przy wzrostach x2 rok do roku, w tym roku planowany wyraźnie wyższy.

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

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.



# VISUAL TECH-LAB

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://visualtech-lab.com>



+48 501 398 274



[contact@visualtech-lab.com](mailto:contact@visualtech-lab.com)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

System (w modelu SaaS) oceny gęstości kości skierowany do stomatologów implantologów oraz autorski wzornik gęstości.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Radiologia, diagnostyka przedzabiegowa, śródzabiegowa.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, biotechnologia, dane medyczne.

## 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?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Chiny, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# Visus VR



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



[www.visusvr.pl](http://www.visusvr.pl)



+48 788 074 589



[biuro@visusvr.pl](mailto:biuro@visusvr.pl)

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Stworzyliśmy produkt Medyczny Metaverse, czyli interaktywne symulacje medyczne, które łączą 3 immersyjne technologie wirtualnej rzeczywistości: interaktywną aplikację VR, film sferyczny 360 stopni 3D oraz film 180 stopni 3D odtwarzane za pomocą lekkich i mobilnych gogli VR do użytku osobistego lub grupowego. Podstawowym celem produktu było stworzenie środowiska metaverse VR, w którym po zanurzeniu się w środowisku wirtualnej rzeczywistości, udzielamy pierwszej pomocy, ratownictwa oraz uczymy, jak zachować się w kryzysowych sytuacjach za świata realnego. Nawet jeśli znamy podstawy z pierwszej pomocy lub BHP, to w sytuacji zagrożenia lub niebezpieczeństwa (wypadek, widok krwi, dotyk obcego człowieka) zapominamy, jak należy postępować zgodnie z procedurą lub wytycznymi. Nasz produkt pozwala użytkownikowi zanurzyć się stopniowo w interaktywne filmy 360 stopni 3D lub 180 stopni 3D, do stworzonych przez nasz symulacji i światów.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Rynek szkoleń, ratownictwo medyczne i BHP.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, edukacja, samodzielna aplikacja IT.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Australia i Oceania, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# VMersive



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



VMersive.pl



+48 517 060 502

#### Co jest Waszym produktem/usługą?

VMersive to oprogramowanie do medycznego obrazowania i symulacji, wykorzystujące rzeczywistość wirtualną. Aplikacja, bazując na anatomii danego pacjenta, zmienia sposób, w jaki lekarze na całym świecie diagnozują wady serca. Co ważne, VMersive przyspiesza obrazowanie i symulację z godzin do minut oraz likwiduje koszty druku 3D. Rozwiązanie daje także unikalne narzędzia modelowania urządzeń medycznych, które są specyficznego dla danego pacjenta, takie jak stenty czy zastawki. VMersive działa w kardiologii wrodzonych wad serca w Polsce, kilku krajach w Europie, oraz w Indiach i Korei Południowej.

#### W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, Neurochirurgia.

#### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, edukacja, samodzielna aplikacja IT.

#### 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?

200 - 400 tysięcy EUR.

#### Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

#### Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# VR TierOne



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



www.vrtierone.com



+48 507 469 754



grzegorz.rodziewicz@vrtierone.com

#### Co jest Waszym produktem/usługą?

Mobilne gogle relaksacyjne VR TierOne GO to odpowiedź na stres i tęsknotę za naturą. Dzięki компактowemu rozwiązaniu i filmom VR 360° o wysokiej jakości, użytkownik może zanurzyć się i zrelaksować w naturalnej scenarii. Medytacja w ogrodzie, wycieczka w góry, kąpiel leśna, a może kąpiel słoneczna na plaży? Wybieraj spośród filmów relaksacyjnych i doznaj harmonii ze światem przyrody. Doświadczaj regenerujących krajobrazów przyrody, bez wychodzenia z domu.

#### W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, kardiologia, neurologia, onkologia, psychiatria/psychologia, pulmonologia, rehabilitacja.

#### W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, wyroby medyczne, rehabilitacja.

#### Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, pacjent, korporacja, administracja publiczna.

#### Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

#### Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

400 tysięcy - 1 mln EUR.

#### Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

#### Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Wirtualna Klinika

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



wirtualnaklinika.com



Wirtualna Klinika

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Wirtualna Klinika to aplikacja edukacyjna dla Uczelni Medycznych oraz użytkowników indywidualnych: lekarzy i studentów. Program oferuje interaktywne podejście do nauki medycyny, rozwija praktyczne umiejętności: rozmowa z pacjentem, badania fizykalne/dodatkowe, umiejętność wnioskowania na podstawie danych klinicznych i podejmowania samodzielnych decyzji. W aplikacji użytkownicy uczą się za pomocą analizy rzeczywistych przypadków medycznych. W wirtualnej klinice użytkownicy mogą bez realnych konsekwencji popełniać błędy. Po zakończeniu zadania otrzymują całościową ocenę wykonanych czynności i w ten sposób uczą się właściwego postępowania lub weryfikują posiadaną wiedzę.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

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

## 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, uczelnia medyczna, studenci.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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. W pierwszym kroku kraje europejskie. Następnie inne rynki.

# Wizlink®

WIZLINK

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



<https://wizlink.eu>



+48 660 769 259



[contact@wizlink.eu](mailto: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?

Administracja podmiotem medycznym, rozliczenia z NFZ, obieg dokumentów, raportowanie (BI), kontrola zarządcza, integracja systemów.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT, robotyzacja procesów biznesowych.

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

Podmiot leczniczy, korporacja, administracja publiczna.

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Zarejestrowany przychód z rynku zagranicznego.

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

Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Wielka Brytania.

# Woundscanning

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



woundscanning.com



## Co jest Waszym produktem/usługą?

Skaner ran to rozwiązanie służące do skanowania i analizy ran poprzez oprogramowanie zapewniające fuzję obrazów termograficznych i fotograficznych oraz wykonywania obrysów 3D ran. Zadaniem urządzenia jest obiektywne wspomaganie diagnostyki ran poprzez zaawansowaną analizę i wizualizację hybrydowych danych obrazowych.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, geriatria, kardiologia, medycyna rodzinna, onkologia.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, dane medyczne, wyroby 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?

200 - 400 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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?

Bliski Wschód, Stany Zjednoczone, Unia Europejska.

# Zbadani.pl



Spółka akcyjna



zbadani.pl



www.synektik.com.pl



+48 327 09 00



sales@zbadani.pl

## Co jest Waszym produktem/usługą?

Zbadani.pl, to innowacyjne rozwiązania z obszaru e-zdrowia. Platforma łączy w sobie przede wszystkim takie elementy, jak Portal Pacjenta – Cyfrowa Teczka Pacjenta, która umożliwi gromadzenie całej swojej historii badań, w tym również obrazowych, w jednym miejscu. To również bezpieczne udostępnianie badań obrazowych specjalistom z całego świata – a wszystko to poprzez bezpieczny link. Portal Pacjenta umożliwi również telekonsultacje, z wybranym specjalistą, zapewniając wysoką dostępność lekarzy. W ramach platformy Zbadani.pl dostępne są także aplikacje dla placówek medycznych, w tym aplikacja SynDose (www.syndose.pl) – do monitorowania, rejestrowania i raportowania dawek promieniowania jonizującego, WOW – aplikacja do wydawania wyników badań obrazowych on-line oraz WDM – współdzielenie dokumentacji medycznej, w tym obrazowej pomiędzy placówkami współpracującymi oraz AI – sztuczna inteligencja do analizy zdjęć RTG, tomografii komputerowej głowy i klatki piersiowej, a także mammografii. To innowacyjne na polskim rynku rozwiązanie integruje w sobie usługi dedykowane zarówno pacjentom, lekarzom, jak i placówkom medycznym.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Radiologia, telemedycyna i przechowywanie danych medycznych.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

## Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?

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

## Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

## Jaki jest obecnie poziom finansowania Waszego startupu?

2 - 4 mln EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Tak.

## Czy w ubiegłym (2023) 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?

Nie jesteśmy obecni, ale planujemy być.

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

Unia Europejska.

# Zoola.One

Nieformalna grupa robocza



www.zoola.one



+48 603 069 438



kontakt@zoola.one

## Co jest Waszym produktem/usługą?

ZoolaHub jest platformą online służącą do zbierania, oceniania i realizacji pomysłów w organizacjach. Umożliwia pracownikom zgłaszanie propozycji, ocenianie ich przez współpracowników i zarządzanie procesem wdrożenia najlepszych inicjatyw.

## W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, geriatria, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja, zarząd jednostek organizacyjnych.

## W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

## 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?

Poniżej 200 tysięcy EUR.

## Czy poszukujecie obecnie finansowania?

Nie.

## Czy w ubiegłym (2023) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

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.





# Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych  
startupów medycznych  
w regionie CEE



# Artificial Intelligence Expert

Limited liability company



[www.aie-op.com](http://www.aie-op.com)

**What is Your product / service?**

Non-invasive Multi-Cancer Early Detection (MCED) test in the platform, working with 99-100% accuracy on 32 cancers.

**In which medical area do You operate?**

In Vitro Diagnostics, 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?**

Molecular diagnosis companies, oncology institutions.

**Indicate the current stage of development.**

Minimum Viable Product.

**What country does Your startup come from?**

Romania.

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

1 - 2 million EUR.

**Are You currently looking for funding?**

Yes.

**In the last year (2022), have You recorded revenue from the sale of the company's main product/service?**

No.

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

Acquiring capital and starting to sell our other products besides the cancer test.

**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.



# AI:Dental

Limited liability company

AI:Dental



<https://www.aidental.ai/>

**What is Your product / service?**

Artificial Intelligence tools for the dental industry.

**In which medical area do You operate?**

Dentistry, radiology.

**What sector does Your solution operate in?**

AI / machine learning, education, medical data.

**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.**

Minimum Viable Product.

**What country does Your startup come from?**

Slovakia.

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

2 - 4 million EUR.

**Are You currently looking for funding?**

Yes.

**In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?**

No.

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

Acquiring capital.

**Are You currently commercially present on foreign markets?**

Contract with universities and letters of intent.

**Which countries / regions are important to Your business success?**

European Union, Near East, Great Britain.

# Aiscultatio

Limited liability company



[www.aiscultatio.com](http://www.aiscultatio.com)



+421948484919



[ladislav@aiscultatio.com](mailto:ladislav@aiscultatio.com)

## What is Your product / service?

aiSteto - AI powered home medical kit.

## In which medical area do You operate?

Family medicine.

## What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical devices, telemedicine.

## Who is the target user of the product / service?

Patient, corporation.

## Indicate the current stage of development.

Proof of Concept.

## What country does Your startup come from?

Slovakia.

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

Less than 200,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

No.

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

Acquiring capital.

## Are You currently commercially present on foreign markets?

We are not present, but we are planning to be.

## Which countries / regions are important to Your business success?

European Union, United States, Great Britain.

# Apixmed

Limited liability company



[www.apixmed.com](http://www.apixmed.com)

## What is Your product / service?

Apixmed - streamlined medical record analysis to identify the most effective treatment plan.

## In which medical area do You operate?

Cardiology, diabetology, family medicine, pharmacy.

## What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical data, standalone IT application.

## Who is the target user of the product / service?

Treatment entity, a doctor or other healthcare professional, patient, corporation, public administration, insurance company.

## Indicate the current stage of development.

Commercialization stage.

## What country does Your startup come from?

Ukraine.

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

Less than 200,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Profit.

## Are You currently commercially present on foreign markets?

Signed letters of intent.

## Which countries / regions are important to Your business success?

European Union, United States, Great Britain.



# Baby Medy

Limited liability company



<https://www.babymedy.com/ro-RO>



+37368465757



marilusha@gmail.com



## Information about the solution

**What is Your product / service?**

Health Tech device designed for continuous, safe and comfortable monitoring of a child.

**In which medical area do You operate?**

Pediatrics.

**What sector does Your solution operate in?**

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

**Who is the target user of the product / service?**

A doctor or other healthcare professional, patient.

**Indicate the current stage of development.**

Minimum Viable Product.

**What country does Your startup come from?**

Moldova.

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

Less than 200,000 EUR.

**Are You currently looking for funding?**

Yes.

**In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?**

No.

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

Acquiring capital.

**Are You currently commercially present on foreign markets?**

We are not present, but we are planning to be.

**Which countries / regions are important to Your business success?**

European Union, United States, Great Britain.

# Bindworks s.r.o.

Limited liability company

**bindworks**



<https://www.bindworks.eu/>



+420 601 563 706



bw@bindworks.eu

**What is Your product / service?**

ZUNI - Fast, convenient and safe image documentation.

Through the ZUNI application, doctors can easily and quickly scan documents containing patient records, photos of injuries and defects, and even videos of examinations.

**In which medical area do You operate?**

Geriatrics, neurology, pediatrics, rehabilitation, surgery, nursing.

**What sector does Your solution operate in?**

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

**Who is the target user of the product / service?**

A doctor or other healthcare professional.

**Indicate the current stage of development.**

Growth (expansion).

**What country does Your startup come from?**

Czechia.

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

400,000 - 1 million EUR.

**Are You currently looking for funding?**

Yes.

**In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?**

Yes.

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

Acquiring capital.

**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.



# The Blue Box Biomedical Solutions SL

Limited liability company



THEBLUEBOX.AI

What is Your product / service?

Urine-based breast cancer test.

In which medical area do You operate?

Gynecology, oncology.

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.

Minimum Viable Product.

What country does Your startup come from?

Spain.

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

1 - 2 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

No.

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

Acquiring capital.

Are You currently commercially present on foreign markets?

We are not present commercially and we are not planning to be.

Which countries / regions are important to Your business success?

European Union, United States.



# Institute of Biostatistics and Analyses

Limited liability company



<https://www.biostatistika.cz>



+420 515 915 101



[info@biostatistika.cz](mailto:info@biostatistika.cz)



## Information about the solution

What is Your product / service?

CLADE-IS - EDC system and 3Diamond - software to support additive manufacturing in hospitals.

In which medical area do You operate?

Cardiology, gynecology, laboratory diagnostics, neurology, oncology, orthopedics, pediatrics, pharmacy, psychiatry / psychology, pulmonology, radiology, rehabilitation, surgery.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, biotechnology, medical data, medical devices, standalone IT application.

Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, corporation.

Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

What country does Your startup come from?

Czechia.

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

Less than 200,000 EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Number of users.

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, Canada, Great Britain.





# Kardi Ai

Limited liability company



kardi.ai



+420 733 511 030

What is Your product / service?

Kardi Ai.

In which medical area do You operate?

Cardiology.

What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical devices.

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 country does Your startup come from?

Czechia.

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

1 - 2 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Revenue.

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, East Asia, Near East

# Ligence

Limited liability company

# Ligence



www.ligence.io



+37062490430



info@ligence.io

What is Your product / service?

Software for echocardiography analysis and reporting.

In which medical area do You operate?

Cardiology.

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 country does Your startup come from?

Lithuania.

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

400,000 - 1 million EUR.

Are You currently looking for funding?

Yes.

In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Revenue.

Are You currently commercially present on foreign markets?

Commercial contracts signed.

Which countries / regions are important to Your business success?

European Union, United States.

# MAIA LABS

Limited liability company

**MAIA** Medical AI Assistant



[www.maia-labs.com](http://www.maia-labs.com)

## What is Your product / service?

At Maia Labs, we invited artificial intelligence into the fight against colorectal cancer.

MAIA is an AI-assisted endoscopic device for detecting, classifying, and measuring colorectal lesions during colonoscopy. MAIA works in real-time.

## In which medical area do You operate?

Gastroenterology.

## What sector does Your solution operate in?

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

## Who is the target user of the product / service?

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

## Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

## What country does Your startup come from?

Czechia.

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

Less than 200,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Revenue.

## Are You currently commercially present on foreign markets?

We are not present, but we are planning to be.

## Which countries / regions are important to Your business success?

European Union, United States, Canada.

# Migrevention

Limited liability company



[www.migrevention.com](http://www.migrevention.com)



+372 529 6923



[katrina@migrevention.com](mailto:katrina@migrevention.com)

## What is Your product / service?

Migrevention's Digital Headache Clinic.

## In which medical area do You operate?

Neurology.

## What sector does Your solution operate in?

Medical data, medical devices, telemedicine, digital therapeutics.

## Who is the target user of the product / service?

Treatment entity, a doctor or other healthcare professional, patient.

## Indicate the current stage of development.

Commercialization stage.

## What country does Your startup come from?

Estonia.

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

200,000 - 400,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Revenue.

## 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, Near East, Great Britain.

# MISU

Limited liability company



<https://misu.in.ua/>



+380504484578



[v.shevcvol@gmail.com](mailto:v.shevcvol@gmail.com)

## What is Your product / service?

MISU - AI powered application for primary healthcare. MISU is an advanced artificial intelligence mobile app for primary healthcare. It uses data from users and any smartwatches to predict potential health risks before they occur. Specializes in cardiovascular risk prediction, post-traumatic stress disorder, and drug exposure. Today it works as a mobile application and includes 3 different AIs: determination of the effectiveness of drugs, analysis of the ECG to predict post-stress states, AI to communicate with patients, and building health reports for doctors. The application can be connected to special MISU watches (3 types of devices) and Apple watches.

## In which medical area do You operate?

Cardiology, diabetology, family medicine, rehabilitation.

## What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, providing health services (prophylaxis, diagnostics, treatment) as a medical entity, telemedicine, wearables - not medical devices.

## 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 country does Your startup come from?

Ukraine.

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

Less than 200,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Acquiring capital.

## 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, Japan.

# NION Neuroscience

Limited liability company



[www.nionneuroscience.com](http://www.nionneuroscience.com)



+421 950 639 366



[patrikslachta44@gmail.com](mailto:patrikslachta44@gmail.com)

## What is Your product / service?

Brain-stimulating medical device.

## In which medical area do You operate?

Neurology, psychiatry / psychology, rehabilitation.

## What sector does Your solution operate in?

Biotechnology, medical devices, rehabilitation.

## Who is the target user of the product / service?

Patient.

## Indicate the current stage of development.

Commercialization stage.

## What country does Your startup come from?

Slovakia.

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

Less than 200,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Revenue.

## 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, Great Britain.

# pleso therapy

Limited liability company



pleso.me



+380664980623



oleksandr@pleso.me

## What is Your product / service?

Pleso therapy is a managed healthtech marketplace for 1:1 sessions with verified therapists. We match users with the right mental health therapist anxiety-free.

## In which medical area do You operate?

Psychiatry / psychology.

## What sector does Your solution operate in?

Internet platform (marketplace), telemedicine.

## Who is the target user of the product / service?

Patient.

## Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

## What country does Your startup come from?

Ukraine.

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

200,000 - 400,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Revenue.

## 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.

# Rayscape

Limited liability company



<https://rayscape.ai/>

## What is Your product / service?

Rayscape.

## 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 country does Your startup come from?

Romania

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

1 - 2 million EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Revenue.

## 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.



# REVital

Limited liability company



<https://revital.live>



+420 734 100 500



[tori@revital.live](mailto:tori@revital.live)

## What is Your product / service?

REVital is a developer of a hardware-independent cardiac alarm bell.

## In which medical area do You operate?

Cardiology.

## What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, telemedicine, wearables - not medical devices.

## Who is the target user of the product / service?

A doctor or other healthcare professional, patient.

## Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

## What country does Your startup come from?

Czechia.

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

Less than 200,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

No.

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

Acquiring capital.

## Are You currently commercially present on foreign markets?

We are not present, but we are planning to be.

## Which countries / regions are important to Your business success?

European Union, United States, Great Britain.

# ScreenGPT

Informal working group



<https://screengpt.streamlit.app/>

## What is Your product / service?

ScreenGPT is revolutionizing healthcare prevention within the digital healthcare sector. Our primary aim is to assist healthcare providers and patients by offering AI-driven solutions tailored for primary, secondary, and tertiary prevention, with a focus on promoting healthier lifestyles. ScreenGPT is a unique AI tool designed to address prevention-focused questions. It serves as a crucial asset for patients, healthcare institutions, and companies looking to integrate AI into their services.

## In which medical area do You operate?

ScreenGPT operates in healthcare prevention, covering all medical areas mentioned above.

## What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, education, telemedicine.

## Who is the target user of the product / service?

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

## Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

## What country does Your startup come from?

Hungary.

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

Less than 200,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

No.

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

Number of users.

## 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.



# Sign on Tab

Joint-stock company



<https://www.signontab.com>



+370 609 76005



[info@signontab.com](mailto:info@signontab.com)

## What is Your product / service?

Sign on Tab is a digital onboarding and consent management toolkit enabling paperless operations in Healthcare.

## In which medical area do You operate?

All healthcare areas where data is entered and signature is put.

## What sector does Your solution operate in?

Medical data, standalone IT application.

## Who is the target user of the product / service?

Treatment entity, a doctor or other healthcare professional, patient.

## Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

## What country does Your startup come from?

Lithuania.

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

400,000 - 1 million EUR.

## Are You currently looking for funding?

No.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Revenue.

## 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, Africa, Near East.

# SysMedAI

A sole proprietorship



<https://renemarkovic.pythonanywhere.com/>



[renemarkovic@gmail.com](mailto:renemarkovic@gmail.com)

## What is Your product / service?

Data in medical organizations is structured in diverse formats. From structured formats (within one hospital system), such as prescriptions, laboratory tests, etc., to unstructured formats, such as diagnoses, emails, voice-notes, images, and others. Even if we structure the data in standard formats, it is difficult to track single patient data across different entries in data warehouse/ data lake. SysMedAI offers a two-step solution to this problem. It is the first solution on the market, which holistically organizes and understands patients' data. We use a two-step approach to this:

1. Collecting data from different types of sources and organizing them through ML.
2. Graph analytics and graph neural networks for aggregating customer data and performing customer- and organization- level analytics.

## In which medical area do You operate?

Diabetology.

## 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, public administration, insurance company.

## Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

## What country does Your startup come from?

Slovenia.

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

Less than 200,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

No.

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

Number of users.

## Are You currently commercially present on foreign markets?

We are not present commercially and we are not planning to be.

## Which countries / regions are important to Your business success?

European Union.



# Telemon

Limited liability company



<https://365care.io>



+421 905 848 462



[msuchan@365care.io](mailto:msuchan@365care.io)

## What is Your product / service?

Telemon - universal solution for remote monitoring of chronic conditions. Our solution can be used in different RPM scenarios: post COVID-19, cancer, hypertension, pre- and post-operative care, cardiovascular disease, diabetes, COPD, metabolic syndrome and others.

## In which medical area do You operate?

Cardiology, diabetology, family medicine, oncology, pulmonology, rehabilitation, surgery.

## What sector does Your solution operate in?

Telemedicine.

## Who is the target user of the product / service?

Treatment entity, a doctor or other healthcare professional, patient, insurance company.

## Indicate the current stage of development.

Growth (expansion).

## What country does Your startup come from?

Slovakia.

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

400,000 - 1 million EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

Yes.

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

Number of users.

## Are You currently commercially present on foreign markets?

Commercial contracts signed.

## Which countries / regions are important to Your business success?

European Union, United States, Near East.

# TOKO-beat2beat monitor

Limited liability company



[www.toko.care](http://www.toko.care)



## What is Your product / service?

TOKO is multi-parametric health monitor, showing real time ECG, blood pressure, HR, HRV, respiration rate, oxygen saturation, pulse, body position and body activity. The TOKO AI generates warnings and prevents deteriorations.

## In which medical area do You operate?

Cardiology, family medicine, neurology, rehabilitation.

## What sector does Your solution operate in?

AI / machine learning, medical data, medical devices, rehabilitation, telemedicine.

## Who is the target user of the product / service?

Treatment entity, a doctor or other healthcare professional, insurance company.

## Indicate the current stage of development.

Minimum Viable Product.

## What country does Your startup come from?

Bulgaria.

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

200,000 - 400,000 EUR.

## Are You currently looking for funding?

Yes.

## In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?

No.

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

Number of users.

## Are You currently commercially present on foreign markets?

We are not present, but we are planning to be.

## Which countries / regions are important to Your business success?

European Union, United States, Great Britain.

# Vilimed

Limited liability company



<https://vilimed.com>



+37064622334



[info@vilimed.com](mailto:info@vilimed.com)

**What is Your product / service?**

VILIM ball.

**In which medical area do You operate?**

Neurology, rehabilitation.

**What sector does Your solution operate in?**

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

**Who is the target user of the product / service?**

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

**Indicate the current stage of development.**

Growth (expansion).

**What country does Your startup come from?**

Lithuania.

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

400,000 - 1 million EUR.

**Are You currently looking for funding?**

Yes.

**In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?**

Yes.

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

Revenue.

**Are You currently commercially present on foreign markets?**

Most of the revenues come from abroad.

**Which countries / regions are important to Your business success?**

European Union, United States, Australia and Oceania.

# ZIVE

Joint-stock company



[www.zive.io](http://www.zive.io)

**What is Your product / service?**

ZIVE - Revolutionizing Heart Health with AI-powered Home Monitoring. Heart disease, a silent killer, thrives on undetected issues. ZIVE bridges this gap with a groundbreaking approach: AI-powered home monitoring. By collecting daily data seamlessly throughout your routine, ZIVE empowers you to take charge of your heart health. This translates to earlier diagnosis, effective prevention, and ultimately, a better quality of life. Traditional healthcare systems struggle to keep pace with the growing demands, especially in remote areas and for aging populations with limited access to cardiologists. ZIVE's "HEART AI" tackles this challenge head-on. Through substantial investment in R&D and technology certification, they've developed a certified (EU MDR Class IIa) AI system for long-term cardiac monitoring. This seamlessly integrates with ZIVE's medical-grade personal cardiographs, creating a user-friendly experience. Imagine having a heart health monitor as ubiquitous as a thermometer! ZIVE makes it possible. You can monitor your heart function (sinus rhythm, abnormalities) while working, resting, exercising, or even sleeping – all without disrupting your daily life. ZIVE essentially brings a cardiologist to your home, empowering you to proactively manage your heart health and prevent serious conditions.

**In which medical area do You operate?**

Cardiology, neurology.

**What sector does Your solution operate in?**

AI / machine learning, medical devices, telemedicine.

**Who is the target user of the product / service?**

Treatment entity, patient.

**Indicate the current stage of development.**

Commercialization stage.

**What country does Your startup come from?**

Lithuania.

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

1 - 2 million EUR.

**Are You currently looking for funding?**

Yes.

**In the last year (2023), have You recorded revenue from the sale of the company's main product / service?**

Yes.

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

Revenue.

**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.

## Autorzy Raportu



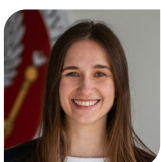
**Karolina Kornowska** - Project Manager Polskiej Federacji Szpitali, Koalicji AI w Zdrowiu oraz zespołu ekspertów wZdro-wiu. Koordynatorka międzynarodowych konferencji cyklicznych: „AI & MEDTECH CEE” oraz „CYBERSEC & RODO w zdro-wiu”. Prelegentka podczas licznych konferencji branżowych MedTech. Podczas letnich praktyk w Kancelarii DZP działała w zespole Life Sciences, pracującym nad Kodeksem Branżowym RODO dla ochrony zdrowia. Współpracowała przy two-rzeniu Białej Księgi AI w Praktyce Klinicznej, podcastu „Zdrowie w rozmowie” oraz Przeglądu „AI to nie Sci-Fi”, zawierają-cym przykłady udanych wdrożeń rozwiązań opartych o AI w polskim sektorze medycznym.



**Ligia Kornowska** - Lekarz, Dyrektor Zarządzająca Polskiej Federacji Szpitali, organizacji zrzeszającej największą liczbę szpitali w Polsce. Propagatorka AI w medycynie, Liderka Koalicji AI w zdrowiu, a także GRAI ds. zdrowia przy Kancelarii Prezesa Rady Ministrów. 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 la-tach 2019 - 2023. Była CEO/Dyrektor kilku startupów medycznych. Prelegentka i moderator licznych konferencji sektora ochrony zdrowia o zasięgu krajowym i międzynarodowym. Współinicjatorka Kodeksu Branżowego RODO w Ochronie Zdrowia, odpowiedzialna za współpracę ze stroną publiczną i interesariuszami sektora.



**Izabela Andrzejewska** - specjalistka ds. sprzedaży i budowania dobrych relacji z klientami biznesowymi w warszawskiej firmie Bionesis. Na co dzień współpracuje z przychodniami lekarskimi, szpitalami i klinikami medycznymi, proponując rozwiązania z obszaru szybkiej diagnostyki POCT, wsparcie merytoryczne i posprzedażowe oraz relacje biznesowe, opar-te na zaufaniu i doradztwie. Posiada kilkuletnie doświadczenie w obsłudze klienta biznesowego, marketingu online i co-pywritingu. Pracowała w fundacji Siepomaga, dobrze poznając perspektywę pacjenta na rynku zdrowia. Klienci cenią ją za zdolności komunikacyjne i profesjonalizm a także ciepło i zaangażowanie. W ramach pasji, odbywa 4-letnie szkolenie w Studium Psychoterapii Integratywnej w Poznaniu.



**Anna Krawczyk** – Członkini Młodych Menedżerów Medycyny przy Polskiej Federacji Szpitali. Studentka medycyny i pracownik naukowy Zakładu Innowacji w Ochronie Zdrowia Szkoły Głównej Handlowej. Pracuje ze startupami z branży med-tech. Co-founderka platformy do nauki medycyny examine.pl. Była Prezes Studenckiego Towarzystwa Naukowego Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego. Europejski Koordynator ds. Edukacji Medycznej 2021/2022 w International Federation of Medical Students Associations (IFMSA).



**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 sys-tem 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 do-larów. 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.

Wsparcie merytoryczne: **Jarosław J. Fedorowski**







Wydawca:

WZDROWIU

+48 609 908 877

[karolina.kornowska@wzdrowiu.com](mailto:karolina.kornowska@wzdrowiu.com)