

## Przegląd polskich start-upów medycznych



# Top Disruptors in Healthcare

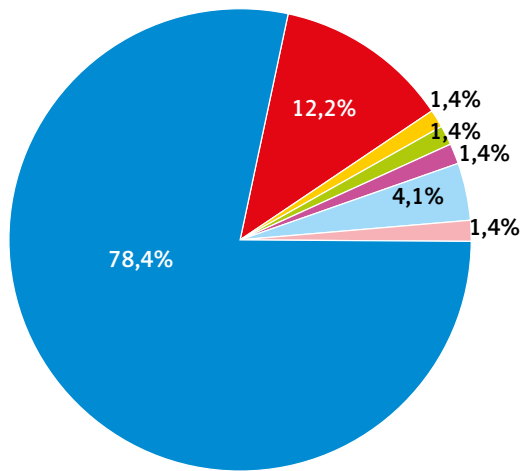
Polska Federacja Szpitali oraz Młodzi Menedżerowie Medycyny pod patronatem „Menedżera Zdrowia” i „Kuriera Medycznego” stworzyli raport będący inwentaryzacją polskich start-upów medycznych. Po co? Jest wiele firm, które chcą inwestować w obiecujące start-upy, a także mnóstwo placówek medycznych interesujących się innowacyjnymi rozwiązaniami. Okazuje się jednak, że nie jest im łatwo nawiązać współpracę. Raport, którego publikacja zastała zaplanowana na konferencję Priorytety w Ochronie Zdrowia 2020 (16 stycznia 2020 r.), ma być bazą informacji o rynku i podstawą do rozmów między stronami.

Raport „Top Disruptors in Healthcare” ułatwi budowanie partnerstw i będzie wspierać zarówno start-upy w osiągnięciu ich aktualnych celów, jak i szpitale, firmy medyczne oraz fundusze inwestycyjne. Został sporządzony na podstawie ankiety składającej się z 20 pytań, dzięki którym czytelnicy raportu będą mogli się zorientować, jakie rozwiązanie oferuje dany start-up, na jakim jest etapie rozwoju i czego najbardziej potrzebuje.

## Co z nich wynika?

Poniżej przedstawiam podstawowe statystyki stworzone na bazie odpowiedzi ankietowych 74 start-upów posiadających rozwiązania dla podmiotów leczniczych i lekarzy. Zaprezentuję również kilka z nich.

Zdecydowana większość, bo aż 78,4 proc. start-upów biorących udział w ankiecie działa w charakterze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 12,2 proc. start-upów to spółki akcyjne, 4,1 proc. to nieformalne

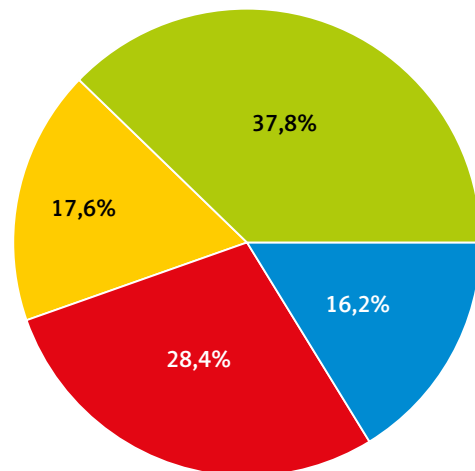


- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
- spółka akcyjna
- jednoosobowa działalność gospodarcza
- spółka cywilna
- spółka jawna
- nieformalna grupa robocza
- w ramach akceleratora

Rycina 1. Forma prawna start-upu

grupy robocze. W formie spółki cywilnej, spółki jawnej, jako jednoosobowa działalność gospodarcza i w ramach akceleratora działa po 1,4 proc. z nich.

Ponad jedna trzecia respondentów jest na etapie ekspansji – są to stabilne start-upy, które pracują obecnie nad pozyskaniem kolejnych klientów i dalszym rozwojem produktu. Na przeciwległym biegunie,

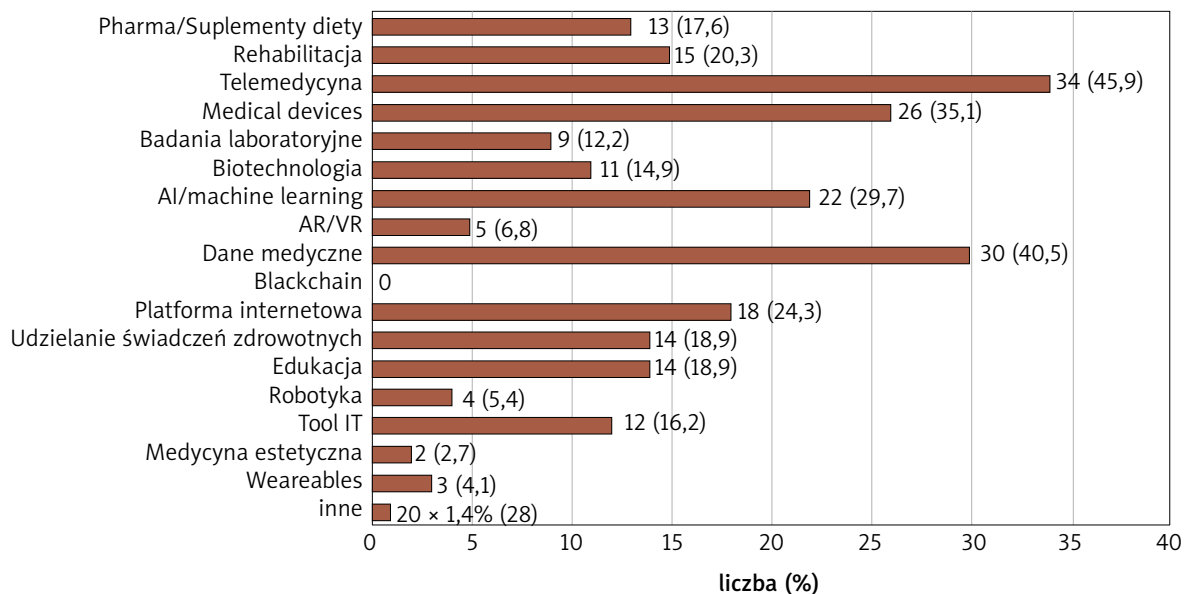


- PoC – Proof of Concept
- MVP – Minimum Viable Product
- Etap komercjalizacji
- Ekspansja – Growth

Rycina 2. Aktualny etap rozwoju start-upu

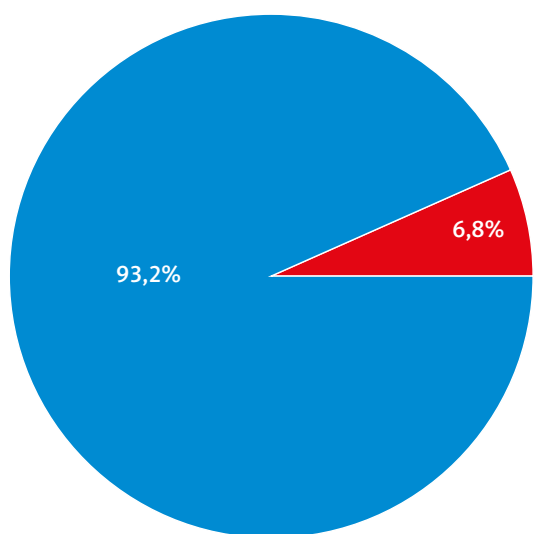
czyli na etapie PoC – stworzenia produktu, który nie spełnia jeszcze podstawowych wymagań klientów, jest 16,2 proc. start-upów. Firm trochę bardziej zaawansowanych, posiadających gotowy produkt, jest 28,4 proc., natomiast na etapie komercjalizacji – 17,6 proc.

Zdecydowanie najwięcej start-upów, bo aż 45,9 proc., posiada rozwiązania telemedyczne. Jest to prawdopodobnie powiązane z odpowiedzią w zakresie urządzeń medycznych – 35,1 proc. Warto zwrócić uwagę, że dużo start-upów obecnie zajmuje się sztuczną inteligencją (29,7 proc.) oraz danymi medycznymi (39,2 proc.).



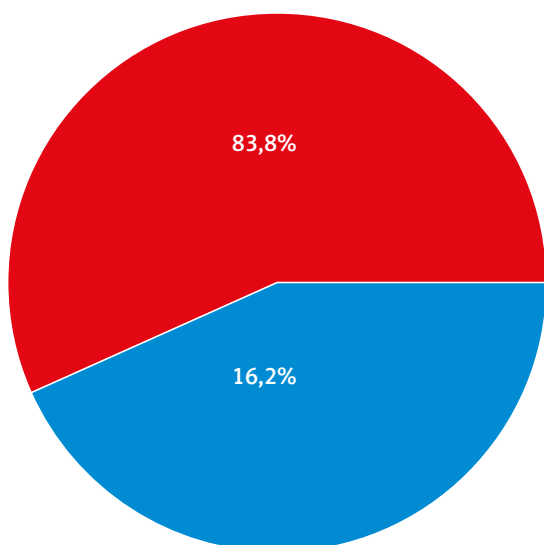
Rycina 3. Obszary działania start-upu

„ Ponad jedna trzecia respondentów jest na etapie ekspansji – są to stabilne start-upy, które pracują obecnie nad pozyskaniem kolejnych klientów i dalszym rozwojem produktu ”



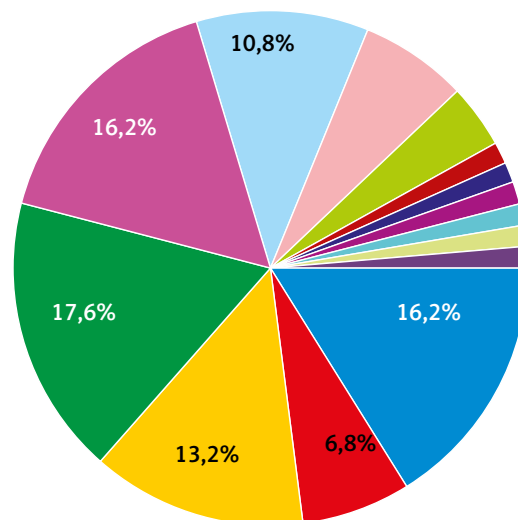
- Mamy opracowany model biznesowy
- Nie mamy opracowanego modelu biznesowego

Rycina 4. Opracowany model biznesowy



- Poszukuję finansowania
- Nie poszukuję finansowania

Rycina 6. Poszukiwanie finansowania



- Bootstrapping
- Poniżej 500 000 zł
- 500 000 – 1 000 000 zł
- 1 000 000 – 2 000 000 zł
- 2 000 000 – 5 000 000 zł
- 5 000 000 – 10 000 000 zł
- 10 000 000 – 20 000 000 zł
- powyżej 20 000 000 zł

Rycina 5. Poziom finansowania

(na czerwono: 6,8%, na różowo: 6,8%, na zielono: 4,1%, reszta 6 razy 1,4% przedstawiamy jako inne)

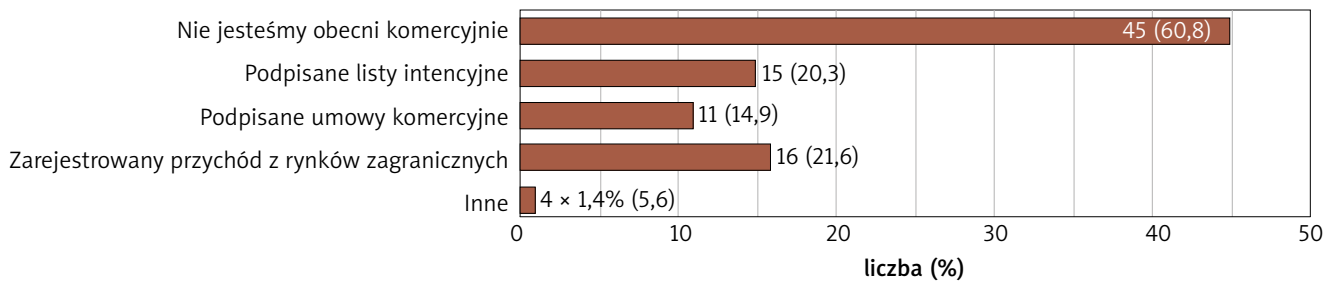
Niestety żaden z respondentów nie zajmuje się technologią *blockchain* w ochronie zdrowia.

Zdecydowana większość start-upów, bo aż 93,2 proc., deklaruje, że ma opracowany model biznesowy dla swojego rozwiązania. Ta odpowiedź jest tym bardziej interesująca, jeśli zestawimy ją ze statystykami dotyczącymi etapów rozwoju start-upów – prawie połowa z nich jeszcze nie weszła w okres komercjalizacji produktu.

Poziom finansowania start-upu opierający się na zbieraniu funduszy własnych i rygorystycznym podejściu do kosztów oraz zarządzania płynnością cechuje 16,2 proc. respondentów. Ponad połowa start-upów ma fundusze do 2 mln zł, w tym 6,8 proc. do 500 tys. zł, 13,2 proc. między 500 tys. a 1 mln zł i 17,6 proc. między 1 mln a 2 mln zł. Nieco ponad jedna czwarta respondentów określa swój poziom finansowania w przedziale od 2 mln do 10 mln zł. Ponad 10 proc. ma finansowanie na poziomie 10 mln zł i więcej.

Zdecydowana większość start-upów – 83,8 proc. – poszukuje dodatkowych źródeł finansowania. Kwoty te oscylują od 500 tys. zł do 40 mln zł.

Większość badanych start-upów deklaruje zainteresowanie ekspansją na rynki zagraniczne. Aktualnie



Rycina 7. Obecność za granicą

jednak aż 60,8 proc. respondentów nie jest obecnych komercyjnie na rynkach poza Polską. Zarejestrowany przychód ze sprzedaży na rynkach zagranicznych posiada nieco ponad jedna piąta start-upów, 20,3 proc. ma podpisane listy intencyjne z partnerami zagranicznymi, a 14,9 proc. ma podpisane umowy komercyjne.

#### Przykłady start-upów

Najwięcej rozwiązań w formie start-upów obserwujemy w dziedzinie telemedycyny. Możemy tutaj wymienić takie firmy jak **Higo**, która oferuje zdalne urządzenie pozwalające na badanie otoskopowe, osłuchiwanie płuc, nagrywanie kaszlu i kilka innych podstawowych czynności, **Sensorium**, która posiada system telemedyczny do diagnostyki wysięku opłucnowego, **Aisens** – zdalne monitorowanie rehabilitacji dzięki urządzeniu, które rejestruje ruchy ciała. **AioCare** oferuje urządzenie do monitorowania i kontrolowania chorób płuc, takich jak astma czy POChP, a **Stethome** stworzył telemedyczny stetoskop, który może pomóc pacjentom samodzielnie osłuchiwać płuca, ale także wesprzeć lekarzy przy diagnozie ze względu na wbudowane algorytmy sztucznej inteligencji określające charakter patologicznych szmerów.

W ostatnim czasie zwiększa się liczba start-upów, które zajmują się sztuczną inteligencją – przykładami mogą być firmy **BrainScan** czy **CancerCenter**, które wykorzystują algorytmy do przyspieszania i poprawy jakości pracy lekarzy radiologów oceniających badania obrazowe. Sztuczną inteligencję mającą wspierać lekarzy podstawowej opieki zdrowotnej, lekarzy onkologów i lekarzy diagnozujących choroby rzadkie wykorzystuje w swoich produktach firma **Saventic**, a algorytmy określające prawidłowość zapisu EKG dostarcza **Cardiomatics**.

Wiele start-upów posiada rewelacyjne rozwiązania do zastosowania w szpitalu. Przełomowe wydają się szybkie testy określające antybiotykooporność firmy **Biolumo**. Spółka **UnitDoseOne** oferuje automatyczną aptekę szpitalną, a **Aurero** kompleksowe zarządzanie podmiotami leczniczymi i ośrodkami badań klinicznych. **Usecrypt** gwarantuje cyberbezpieczeństwo na najwyższym poziomie, natomiast firma **MedVC** umożliwia nagrywanie operacji, a także przekazywanie obrazu między salą operacyjną a salą konferencyjną

„Zdecydowana większość start-upów, bo aż 93,2 proc., deklaruje, że ma opracowany model biznesowy dla swojego rozwiązania”



w najwyższej jakości. Firma **GlucoActive** obiecuje już w 2020 r. wprowadzić na rynek rewelacyjne urządzenie do bezbolesnego badania cukrzycy.

O tych i o sześćdziesięciu innych start-upach mogą Państwo przeczytać w raporcie „Top Disruptors in Healthcare”. Znajdują się w nim też dokładne statystyki dotyczące polskiego rynku start-upów medycznych.

Ligia Kornowska

Pełna wersja raportu jest dostępna na stronie internetowej „Menedżera Zdrowia”.