



Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych
startupów medycznych
w Polsce
2025

Twórcy i Partnerzy Raportu

Twórcy Raportu



WZDROWIU



Patronaty honorowe



Twórcy i Partnerzy Raportu

Patronaty



Patronaty medialne



Spis treści

O Raporcie	5	Fartuchomat	36	PD MEDS	50
Dlaczego powstał TOP DISRUPTORS IN HEALTHCARE	6	FEYENALLY	36	Parrot AI	51
Przegląd startupów medycznych w Polsce		FindAir	37	Pharmdiver	51
Wybrane statystyki na podstawie wyników uzyskanych z ankiet	8	Glucomama	37	Pikralida	51
Cel 22	23	Give And Get Help	37	Polmedi	52
		Graylight Imaging	37	POLTISS	52
Przegląd innowacyjnych startupów medycznych w Polsce		Grydsen LAB	38	Prokinetic System	52
		Healthicate	38	RapidLab	52
		Helfio	38	Reliefy	53
		Hellobot	38	Saventic Health	53
Acellmed	25	Helping Hand Mental Health Program	39	Semi Robotics	53
AI Health Dynamics	25	Hemolens Diagnostics	39	Shape.Care	53
AIDIFY	25	HigoSense	39	SIDLY	54
Aidmed	25	Holi Health	39	SkinAlly	54
AILIS	26	Holo4Med	40	Smarter Diagnostics	54
Appmedica / Invest IT	26	Home Lab	40	SoniLine	54
Aptamedica	26	Human Biome Institute	40	SOFTGENT	55
Aurero	26	IC Solutions	40	SPINETIME	55
Avalio	27	iFightDepression	41	Sophia Health	55
Axon Apps	27	InNovoVR	41	spaceR	55
BetterPX	27	Intelliseq	41	SpinHeadSet	56
BioCam.ai	27	Kid-AID	41	Syntro	56
Biotreat Vascular	28	Kliniki.pl	42	StethoMe	56
Biovalley - Bionwoven	28	Knopka	42	TakesCare	56
Saventic Health	28	Labplus	42	Talkie.ai	57
Bloodwise	28	Lifebite	42	TheLion.AI	57
BrainScan	29	Ligatio	43	Tixon Care	57
BRASTER	29	Logoplan (Play.air)	43	Track Your Mental	57
Calmsie	29	MAMENO e-doula menopauzy	43	TwójPsycholog	58
CancerCenterAI	29	Manumdare	43	UES	58
Cardio-Lead	30	Medalion Technology	44	upmedic	58
Cardiomatics	30	Medby	44	UPS	58
Carebot	30	medforms.me	44	Urteste	59
Chiron	30	Medgenium	44	vBionic	59
Clebre	31	Medical Inventi	45	VirioMe	59
CombatCare	31	medicine up	45	SimHub by Virmed	59
Commi	31	Medidesk	45	VISUAL TECH-LAB	60
Coraz Zdrowiej [iDocly]	31	MediLift	46	Visus VR	60
CTIN	32	MedMetrix	46	Vivid Mind	60
Data Lake	32	MediSensonic	46	VMersive	60
DC Software	32	Medinice	46	VR TierOne	61
DiabScale	32	MedSI	47	Wezwijdoktora.pl	61
Diagendo	33	Mentalio	47	Wizlink*	61
Diagu	33	HealthVisionAI	47	WolneDyzury.pl	61
diCELLa	33	Micronose	48	Woundsacanning	62
DoktorAID	33	MIM Fertility	48	Zbadani.pl	62
ECONMED IT	34	MY OVU	48		
EFM	34	neendu	48	Autorzy Raportu	63
eGabinet.pl	34	NeuroSonic, Inc.	49		
EMOTE	34	Nursility	49		
Emovere	35	Nursee	49		
Empat•IA	35	OASIS Diagnostics	49		
Empatyzer	35	Oncosort	50		
Evispine	36	Orthoget	50		
Exura	36	Ouli	50		

O Raporcie

Szanowni Państwo, Drodzy Czytelnicy,

z ogromną radością i dumą oddajemy w Państwa ręce szóste wydanie Raportu „Top Disruptors in Healthcare” – publikacji, która z każdą kolejną edycją nie tylko dokumentuje zmiany, ale także jest nieodłącznym elementem krajobrazu innowacji w sektorze medycznym w Polsce, prezentując najnowsze osiągnięcia i inspirowane rozwiązania startupów.

Od skromnych początków sześć lat temu po tegoroczną edycję, która zgromadziła aż 146 polskich startupów medycznych, przeszliśmy wspólnie drogę pełną wyzwań, ale przede wszystkim – możliwości. Dziś raport jest nie tylko zwierciadłem postępu technologicznego, ale także odbiciem zmieniającego się podejścia do opieki zdrowotnej – bardziej zwinnej, spersonalizowanej, dostępnej i opartej na innowacjach.

Startupy, które opisujemy w raporcie, to nie tylko stworzone przez nich technologie – to rozwiązania odpowiadające na palące potrzeby ekosystemu ochrony zdrowia, rodzące się z pasji i z woli zmiany. Startupy medyczne, które prezentujemy, nie tylko podążają za trendami – one je wyznaczają. Tworzą narzędzia, które mają szansę ocalić życie, skrócić ścieżkę diagnostyczną, zhumanizować kontakt z pacjentem czy przywrócić kontrolę nad leczeniem w ręce tych, których ono bezpośrednio dotyczy.

Tworząc raport, stale towarzyszy nam jedno pytanie: Co dalej? Gdzie jeszcze możemy wspólnie przesunąć granice? Jakie rozwiązania, które dziś są w fazie pilotażu, jutro staną się standardem opieki nad pacjentem? Wierzymy, że publikacja, którą dziś prezentujemy, zbliża nas do odpowiedzi na te pytania.

Raport to także głos startupów, które odważnie zamieniają innowacyjne pomysły w działające rozwiązania. To dzięki Wam – Waszym pomysłom, pasji, sukcesom i porażkom, które zamieniacie w postęp – możemy razem tworzyć co roku tą publikację. Dziękujemy za zaufanie i za to, że jesteście częścią naszej raportowej, startupowej społeczności!

W centrum naszych działań zawsze stoi jeden cel: budowanie przestrzeni, w której innowatorzy, eksperci, inwestorzy i decydenci mogą spotkać się, wymieniać doświadczeniami i wspólnie napędzać zmiany w ochronie zdrowia. Raport ma być właśnie takim miejscem spotkania – mostem między wizją a wdrożeniem.

Z tym większą satysfakcją i przyjemnością w imieniu wZdrowiu, Koalicji AI i Innowacji w Zdrowiu oraz Polskiej Federacji Szpitali oddajemy w Państwa ręce szóste wydanie Raportu „Top Disruptors in Healthcare”.

Mamy nadzieję, że ta publikacja będzie dla Państwa nie tylko źródłem wiedzy, ale także inspiracją – do współpracy, inwestycji, działania i odwagi w odkrywaniu przyszłości, która dzieje się właśnie teraz. Dziękujemy za zaufanie i wsparcie, które umożliwiły powstanie tej publikacji.

Życzymy przyjemnej lektury!



Karolina Kornowska
Dyrektor Operacyjna wZdrowiu,
Autorka Raportu „Top Disruptors in Healthcare”



Ligia Kornowska
Liderka Koalicji AI i Innowacji w zdrowiu,
Dyrektor Zarządzająca Polskiej Federacji Szpitali

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:

- jaki 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;
- jaki 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 innowacji pomagających budować innowacyjną przyszłość, a inwestorzy i partnerzy biznesowi startupów otrzymają rzetelną informację przed podjęciem współpracy.

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

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

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

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

- Dla inwestorów, którzy poszukują innowacyjnych projektów w dziedzinie ochrony zdrowia i chcą dokonać świadomych decyzji inwestycyjnych, może stanowić cenne źródło wiedzy.
- Dla placówek medycznych, Raport daje możliwość lepszego zrozumienia i śledzenia nowych trendów i technologii w sektorze ochrony zdrowia. Dzięki temu, placówki medyczne mogą być na bieżąco z najnowszymi innowacjami i rozwiązaniami, które mogą wprowadzić do swojej praktyki klinicznej.
- Dla pacjentów, Raport ma kluczowe znaczenie, ponieważ umożliwia im dostęp do informacji na temat nowych rozwiązań medycznych. Pacjenci mogą dowiedzieć się o innowacyjnych produktach, usługach i technologiach, które mogą przynieść korzyści ich zdrowiu i poprawić jakość życia. Raport pomaga pacjentom być świadomymi nowych możliwości leczenia, diagnozowania i monitorowania zdrowia.
- Dla firm farmaceutycznych jest szansa na nawiązywanie partnerstw strategicznych z innowacyjnymi startupami, które mogą wzbogacić i uzupełnić ich portfolio produktów i usług.
- Dla strony publicznej jest to szansa, aby lepiej zrozumieć specyfikę i potrzeby tego sektora oraz dostosować swoje działania i politykę do wspierania rozwoju startupów. Może to obejmować np. tworzenie korzystnych warunków dla innowacyjnych przedsięwzięć, udostępnianie środków finansowych czy tworzenie programów wspierających przedsiębiorczość w dziedzinie medycyny.
- Dla osób wykonujących zawody medyczne Raport pozwala poszerzać swoją wiedzę i umiejętności, a także poprawiać jakość i skuteczność świadczonych usług medycznych. Zapewnia również możliwość zapoznania się z nowymi technologiami, narzędziami i metodami, które mogą być wykorzystane w codziennej praktyce medycznej.

Metodyka prac nad Raportem

Jakie startupy prezentujemy w Raporcie

Pojęcie startupu jest 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 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 oraz opatentowania rozwiązania. Osoby oraz podmioty zainteresowane nabyciem rozszerzonej wersji Raportu zapraszamy do kontaktu z Karoliną Kornowską: karolina.kornowska@wzdrowiu.com bądź do zakupu go na stronie Koalicji AI w Zdrowiu: www.aiwzdrowiu.pl

Gromadzenie i obróbka danych do Raportu

Autorzy Raportu na podstawie ogólnie dostępnych źródeł oraz na podstawie zgłoszeń samych startupów zidentyfikowali listę ponad 500 polskich podmiotów. Zespół redakcyjny podjął próbę kontaktu ze startupami w celu wstępnej weryfikacji profilu ich działalności i następnie, zaproszenia ich do współpracy. Zainteresowane startupy otrzymały linka 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 styczniem 2025 roku a kwietniem 2025 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:

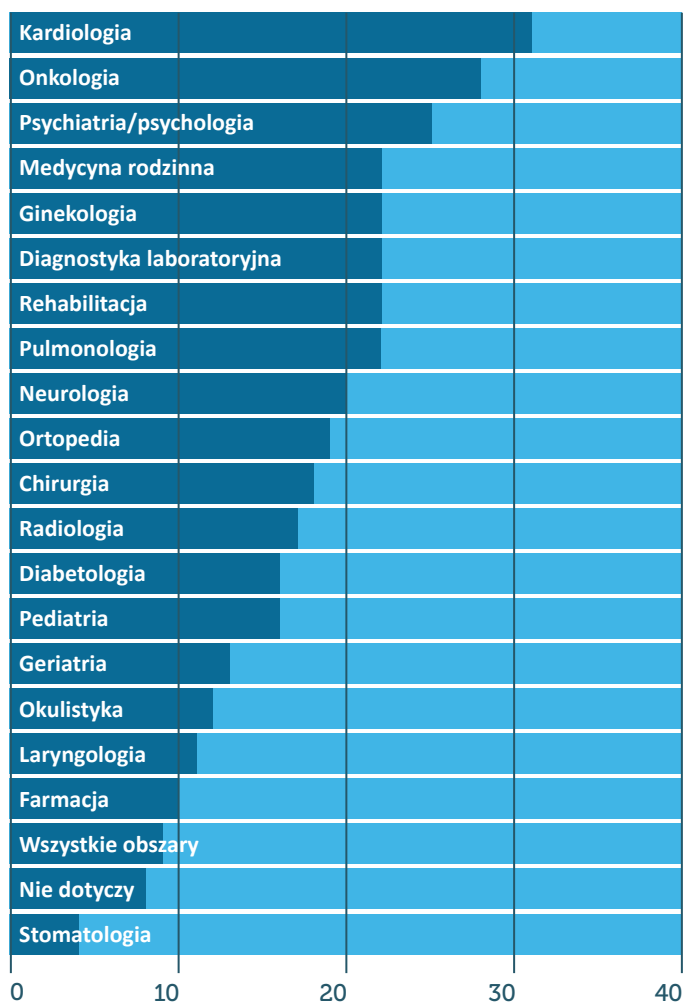
- a. Ponad 500 zidentyfikowanych startupów, z którymi członkowie zespołu redakcyjnego podjęli próbę kontaktu;
- b. Około 120 dni – czas pracy nad Raportem;
- c. 4 – liczba członków zespołu redakcyjnego;
- d. 146 – liczba polskich startupów, które wypełniły ankietę i znalazły się w Raporcie
- e. 10 – liczba patronatów przedstawicieli strony publicznej
- f. 21 - liczba patronatów medialnych
- g. 24 – liczba pozostałych patronatów

Wybrane statystyki na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Badania statystyczne zostały opracowane na podstawie odpowiedzi 146 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?



Najczęściej wskazywane obszary – kardiologia (31 startupów, 21%), onkologia (28 startupów, 19%), psychiatria/psychologia (25 startupów, 17%) – to jednocześnie kluczowe wyzwania zdrowotne XXI wieku. Startupy koncentrują się na nich, ponieważ generują największe koszty dla systemu ochrony zdrowia, są dobrze rozpoznawalne społecznie, istnieją na ich temat ogromne ilości danych – co sprzyja rozwiązaniom AI. Również w poprzednich latach były to często wybierane obszary działania startupów. Te trzy główne dziedziny (kardiologia, onkologia, psychiatria) mogą być również postrzegane jako obecnie trendujące w środowisku startupowym – bardziej medialne, częściej nagradzane, z większym dostępem do funduszy inwestycyjnych i publicznych.

Wysokie wskazania dla takich obszarów jak medycyna rodzinna, diagnostyka laboratoryjna, rehabilitacja, pulmonologia, ginekologia

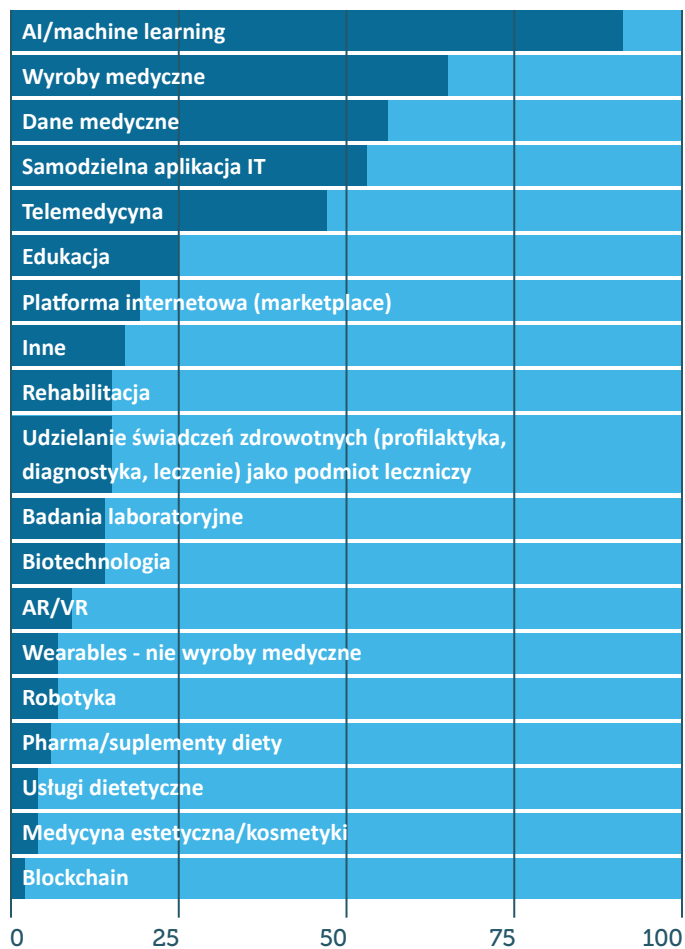
(każdy po 22, czyli 15%) sugerują, że startupy często pokrywają szerokie, systemowe problemy opieki zdrowotnej – np.: automatyzację i usprawnianie procesów diagnostycznych, wsparcie leczenia przewlekłego, opiekę interdyscyplinarną.

Obszary takie jak stomatologia (4, czyli 3%), farmacja (10, czyli 7%), laryngologia (11, czyli 8%) czy okulistyka (12, czyli 8%) mają mniejsze znaczenie dla startupów.

Ciekawym zjawiskiem jest także, że ginekologia oraz rehabilitacja, które w 2024 roku należały do jednych z bardziej popularnych specjalizacji (odpowiednio 21% i 20%), w tym roku zostały wskazane tylko przez 22 startupy (15%). Podobny spadek odnotowała chirurgia (z 19% do 12%), co może świadczyć o większych wyzwaniach technologicznych lub kapitałowych w tej dziedzinie.

Warto podkreślić, że wiele startupów działa równocześnie w kilku obszarach medycyny. Takie podejście pozwala im lepiej odpowiadać na złożone potrzeby pacjentów, rozwijać bardziej kompleksowe rozwiązania oraz skuteczniej wykorzystywać dostępne technologie. Równoczesne zaangażowanie w różne dziedziny pozwala również na dywersyfikację ryzyka biznesowego i zwiększa atrakcyjność projektów w oczach inwestorów. Dzięki temu startupy są w stanie tworzyć innowacyjne produkty, które realnie wpływają na różne segmenty systemu ochrony zdrowia.

W jakim sektorze działa wasze rozwiązanie?



Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



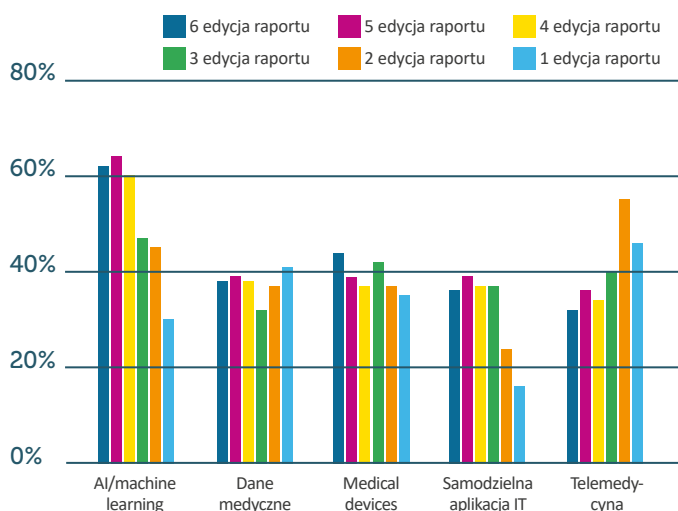
Najczęściej wskazywanym sektorem był zdecydowanie AI/machine learning – aż 91 startupów (62%), co potwierdza dominującą pozycję tej technologii w medycynie cyfrowej. Na drugim miejscu startupy rozwijają wyroby medyczne (65 startupów, 44%). Trzecie miejsce zajmują dane medyczne (56 wskazań, 38%). Świadczy to o rosnącej wartości danych w tworzeniu innowacji – od analizy predykcyjnej, przez personalizację terapii, po integrację EHR (elektronicznej dokumentacji medycznej). Startupy widzą, że bez danych nie ma ani skutecznej diagnostyki, ani wdrożenia AI. Niemal równie popularne jest tworzenie samodzielnych aplikacji IT (53 startupy, 36%) oraz telemedycyna (47 startupów, 32%).

Część startupów koncentruje się na edukacji (25 startupów, 17%), co może wskazywać na potrzebę wypełnienia luki informacyjnej i zwiększania świadomości zdrowotnej społeczeństwa. Wśród mniej licznych, ale wciąż istotnych sektorów działalności startupów znalazły się m.in. platformy internetowe typu marketplace (19 startupów, czyli 13%), rehabilitacja oraz świadczenia zdrowotne realizowane jako podmiot leczniczy (15 startupów, 10%), czy też badania laboratoryjne oraz biotechnologia (14 startupów).

Sektory takie jak robotyka (7 startupów, 5%), wearables (7 startupów, 5%), Pharma/suplementy diety (6 startupów, 4%), usługi dietetyczne i medycyna estetyczna (4 startupy, 3%), czy blockchain (2 startupy, 1%) pozostają relatywnie mało popularne. To prawdopodobnie efekt dużych kosztów wejścia, długiego czasu rozwoju produktu oraz bardziej skomplikowanej ścieżki regulacyjnej. Ich potencjał rynkowy jednak nie znika – to raczej oznacza, że są trudniejsze dla wczesnej fazy startupowej.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?*

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



Sektor AI i uczenia maszynowego od lat wykazuje imponującą dynamikę wzrostu. W pierwszej edycji raportu jedynie 30% startupów deklarowało wykorzystanie AI, natomiast w tegorocznej – już 62%. Trend ten konsekwentnie rośnie z każdą edycją (II – 45%, III – 47%, IV – 60%, V – 64%), co pokazuje, że sztuczna inteligencja staje się fundamentem nowoczesnych rozwiązań medycznych. W 2025 roku AI utrzymuje pozycję lidera wśród sektorów działalności, będąc zarówno najczęściej wskazywaną technologią, jak i symbolem transformacji cyfrowej w ochronie zdrowia.

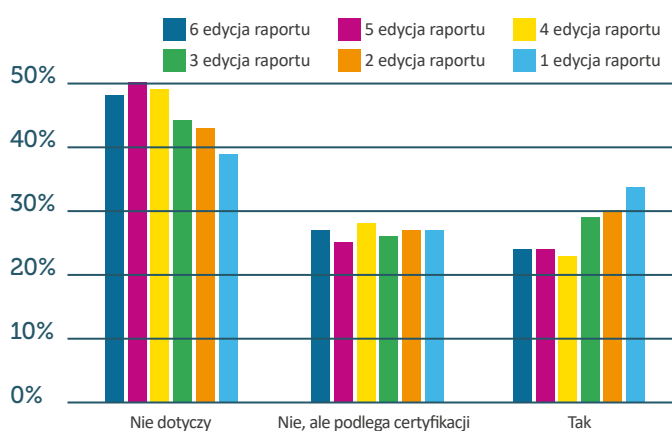
Zainteresowanie wykorzystaniem danych medycznych utrzymuje się na stabilnym poziomie w ciągu wszystkich sześciu edycji raportu: I – 41%, II – 37%, III – 32%, IV – 38%, V – 39%, VI – 38%. Choć udział procentowy nie zmienia się drastycznie, systematycznie rośnie liczba startupów działających w tym obszarze – od 30 w I edycji do 56 obecnie. To pokazuje, że dane pozostają fundamentem funkcjonowania medycznych rozwiązań cyfrowych.

Udział sektora medical devices utrzymuje się na relatywnie stabilnym poziomie, choć z wyraźnymi wahaniami w poszczególnych latach: od 35% w I edycji, przez 37% (II), 42% (III), 37% (IV), do 39% (V). W tegorocznej VI edycji zanotowano wzrost do 44%. Świadczy to, że wyroby medyczne pozostają kluczową kategorią innowacji o wysokim potencjale klinicznym i komercyjnym.

Sektor samodzielnych aplikacji IT stale zyskuje na znaczeniu. W pierwszej edycji obejmował zaledwie 16% startupów (12 firm), ale już w drugiej – 24%, a w trzeciej i czwartej osiągnął szczytowe 37%. Choć w piątej edycji nastąpił spadek do 30%, tegoroczny wynik (36%) pokazuje powrót do silnej pozycji. Startupy coraz chętniej tworzą aplikacje jako główne narzędzie kontaktu z pacjentem – do celów monitoringu, komunikacji, profilaktyki, edukacji lub zarządzania terapią. To łatwy do wdrożenia, skalowalny i użytkownikocentryczny format, który dobrze wpisuje się w mobilny styl życia pacjentów.

Telemedycyna wciąż pozostaje istotnym sektorem, jednak jej popularność w ostatnich latach wykazuje trend spadkowy po szczycie związanym z pandemią COVID-19. W pierwszej edycji 46% startupów deklarowało działalność telemedyczną, w drugiej – aż 55%, ale w kolejnych edycjach notowano stopniowy spadek: III – 40%, IV – 34%, V – 36%. Tegoroczny wynik (32%) potwierdza ten trend. To nie oznacza, że telemedycyna traci na znaczeniu, lecz że przestaje być nowością – wiele rozwiązań integruje ją jako standardowy moduł usług zdrowotnych, a nie główną funkcję. Zmienia się też profil – z prostych konsultacji w stronę zdalnej diagnostyki i monitoringu.

Czy Wasz produkt/usługa ma certyfikat CE?



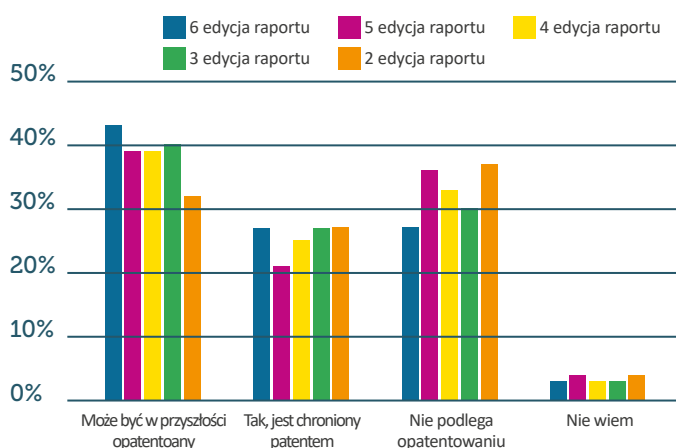
Tworzone przez startupy aplikacje oraz urządzenia mogą zostać uznane za wyroby medyczne. Posiadanie Certyfikatu CE oznacza, że przed dopuszczeniem ich do obrotu gospodarczego spełniły określone wymogi unijne. Proces certyfikacji obejmuje między innymi badania wyrobu, sporządzenie dokumentacji i deklaracji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

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Analiza danych z ostatnich sześciu edycji raportu potwierdza utrzymujący się trend spadku znaczenia certyfikatu CE dla startupów medycznych w Polsce. W tegorocznej (VI) edycji aż 48% respondentów (69 startupów) zadeklarowało, że certyfikacja CE ich nie dotyczy. To nieznacznie mniej niż w ubiegłym roku (50%), ale nadal wyraźnie więcej niż we wcześniejszych edycjach (I i II – po 39% i 43%, III – 44%, IV – 39%). Jednocześnie od kilku lat stabilny pozostaje udział startupów, które wymagają certyfikacji, ale jej jeszcze nie posiadają – w tej edycji to 27% (40 firm), podobnie jak we wcześniejszych latach (średnio 25–28%). Udział startupów, które uzyskały certyfikat CE, pozostaje relatywnie niski i niezmienny – 24% (35 firm) w tegorocznej edycji, co odpowiada wynikowi z zeszłego roku, a także wpisuje się w trend spadkowy z zeszłych lat (I – 34%, II – 30%, III – 29%, IV – 23%, V – 24%). Odsetek firm deklarujących „nie wiem” pozostaje marginalny (1%, czyli 2 startupy). Dane te mogą sugerować rosnącą dominację rozwiązań, które w wielu przypadkach nie wymagają formalnej certyfikacji jako wyroby medyczne, a także trudności lub ograniczoną gotowość startupów do przechodzenia przez złożony i kosztowny proces zgodności z wymaganiami CE.

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



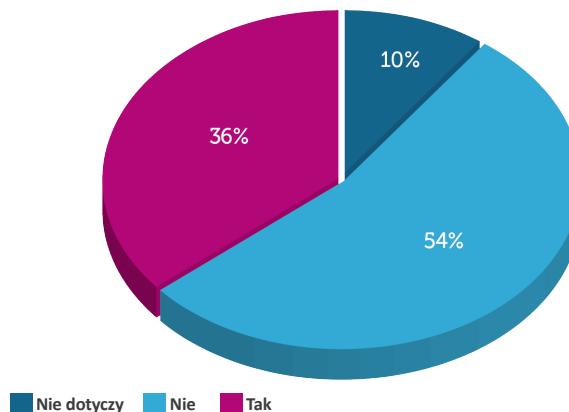
Startupy mogą opatentować swój produkt lub usługę, co oznacza, że zyskują one prawo wyłącznego korzystania ze swojego wynalazku w sposób zarobkowy lub zawodowy na terenie państwa, na którym patent został udzielony.

W tegorocznej edycji (VI) 43% respondentów (62 startupy) zadeklarowało, że ich rozwiązanie może zostać opatentowane w przyszłości – to najwyższy wynik w zestawieniu i kontynuacja trendu obserwowanego od kilku lat (V – 39%, IV – 39%, III – 40%, II – 32%).

27% startupów (40 firm) posiada już chronione patentem rozwiązanie, co oznacza wzrost względem ubiegłego roku (21%), a także wyrównanie z poziomami z wcześniejszych edycji (III i II – 27%). Może to sugerować większą dojrzałość części rynku lub coraz większą świadomość potrzeby zabezpieczania własności intelektualnej w konkurencyjnym środowisku.

Warto zwrócić uwagę, że odsetek firm deklarujących, że ich rozwiązanie nie podlega opatentowaniu, spadł w tym roku do 27% (wobec 36% w ubiegłym roku), co odwraca trend wzrostowy widoczny w poprzednich edycjach (IV – 33%, III – 30%, II – 37%).

Czy zapewnienie odpowiedniego cyberbezpieczeństwa Waszego rozwiązania stanowi dla Was wyzwanie?



W tegorocznej edycji raportu 54% startupów (79 respondentów) zadeklarowało, że zapewnienie odpowiedniego poziomu cyberbezpieczeństwa nie stanowi dla nich wyzwania. Jednocześnie jednak istotna grupa – 36% (53 startupy) – przyznała, że kwestie związane z ochroną danych i systemów informatycznych są dla nich trudnością. Biorąc pod uwagę specyfikę sektora medycznego, w którym przetwarza się wrażliwe dane osobowe i zdrowotne, taki odsetek jest znaczący i może wskazywać na potrzebę dalszego wsparcia merytorycznego i technologicznego dla startupów, szczególnie tych operujących w obszarach takich jak AI, dane medyczne czy telemedycyna. Niewielki odsetek (10%, 14 firm) uznał, że temat cyberbezpieczeństwa ich nie dotyczy.

Co stanowi dla Was największy problem w rozwoju rozwiązania?



Wśród kluczowych wyzwań, z jakimi mierzą się medyczne startupy w Polsce, niezmiennie dominuje problem pozyskania finansowania

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

lub znalezienia inwestora – wskazała go niemal połowa respondentów (49%, 71 startupów). To pokazuje, że mimo rosnącego zainteresowania sektorem zdrowia, dostęp do kapitału wciąż jest barierą dla innowacyjnych firm.

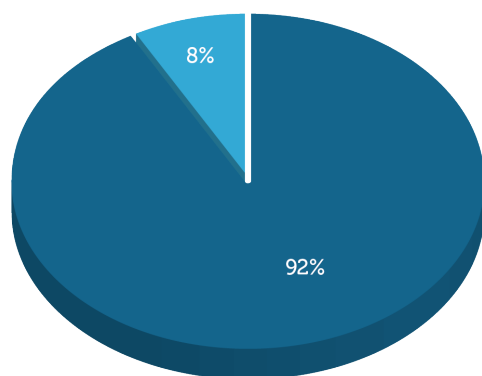
Na drugim miejscu znalazły się kwestie promocji i sprzedaży rozwiązań (39%, 57 startupów), co może odzwierciedlać trudności w dotarciu do odpowiednich grup odbiorców, szczególnie w sektorze tak wymagającym jak medycyna. Znaczącym wyzwaniem pozostaje również nawiązanie współpracy ze stroną publiczną (34%, 49 wskazań), co potwierdza utrzymujące się bariery systemowe i trudności w integracji startupów z publiczną opieką zdrowotną (dla przypomnienia, w zeszłorocznej edycji wskazywało to jako problem 31% respondentów).

Wysoko uplasowała się także ekspansja zagraniczna (32%), co może sugerować ambicje rozwoju wielu podmiotów, ale też napotykaną bariery regulacyjne czy logistyczne. Warto również wskazać, że w zeszłym roku ekspansja zagraniczna była drugim najczęściej wskazywanym wyzwaniem (40%), podczas gdy w tym roku spadła na czwarte miejsce.

W dalszej kolejności pojawiły się: trudności we współpracy z organizacjami branżowymi, uczelniami i placówkami medycznymi (26%) oraz procesy certyfikacyjne (14%), które bywają kosztowne i czasochłonne. Mniejszy, ale wciąż istotny odsetek firm zwraca uwagę na takie problemy jak przetestowanie rozwiązania (11%), rozwój technologiczny (11%) czy tworzenie modelu biznesowego (7%).

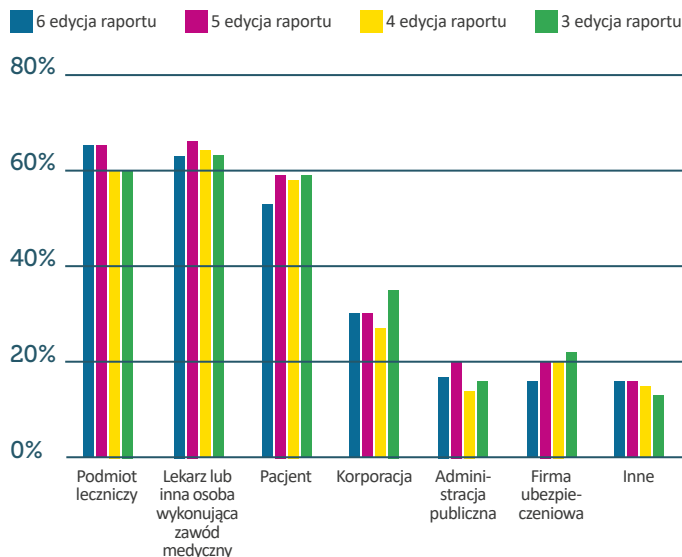
Tylko nieliczne startupy za główne wyzwania uznały pozyskiwanie pracowników, rozpoznanie potrzeb klientów czy cyberbezpieczeństwo (po 3%), co może wskazywać na ich lepsze opanowanie lub mniejsze znaczenie na obecnym etapie rozwoju. Ogólnie wyniki te podkreślają, że największe bariery są natury strategicznej i systemowej – związane z finansowaniem, skalowaniem oraz integracją z otoczeniem rynkowym i instytucjonalnym.

Czy macie już opracowany model biznesowy?



Na podstawie tegorocznych danych, 92% startupów zadeklarowało posiadanie opracowanego modelu biznesowego, co sugeruje, że większość z nich znajduje się już na etapie wykraczającym poza samą fazę idei czy testowania technologii.

Kto jest docelowym użytkownikiem produktu/usługi?



W najnowszej, VI edycji raportu startupy medyczne najczęściej wskazywały podmioty lecznicze (65%, 95 startupów) oraz lekarzy i inne osoby wykonujące zawód medyczny (63%, 92 startupy) jako głównych użytkowników ich produktów lub usług. To utrzymujący się trend, który obserwujemy również w poprzednich edycjach raportu. W V edycji podmioty lecznicze także osiągnęły 65%, w IV i III edycji – po 60%. W przypadku personelu medycznego odpowiednio: V edycja – 66%, IV edycja – 64%, III edycja – 63%. Dane te wskazują na konsekwentne ukierunkowanie startupów na podmioty lecznicze oraz profesjonalistów medycznych, co może wynikać z faktu, że tego typu partnerzy są kluczowi dla wdrożeń oraz późniejszego skalowania rozwiązań w praktyce klinicznej.

Trzecią najczęściej wskazywaną grupą użytkowników pozostają pacjenci. W VI edycji było to 53% respondentów (77 startupów), co oznacza zauważalny spadek względem poprzednich lat, gdzie ten odsetek oscylował wokół 58–59% (V edycja – 59%, IV – 58%, III – 59%). Może to oznaczać, że część startupów odchodzi od bezpośredniego modelu B2C, koncentrując się raczej na rozwiązaniach kierowanych do instytucji lub profesjonalistów, które pośrednio docierają do pacjenta końcowego.

Odbiorcami produktów i usług pozostają także korporacje – w tym roku wskazało je 30% startupów (43), co jest zgodne z wynikiem z poprzedniej edycji (30%) i jedynie nieznacznie niższe niż w edycji III (35%). Utrzymuje się również zainteresowanie firmami ubezpieczeniowymi. W tegorocznej edycji 16% startupów wskazało je jako docelowego użytkownika (24 startupy), co jest nieco niższą wartością niż w zeszłych latach (ok. 20–22%).

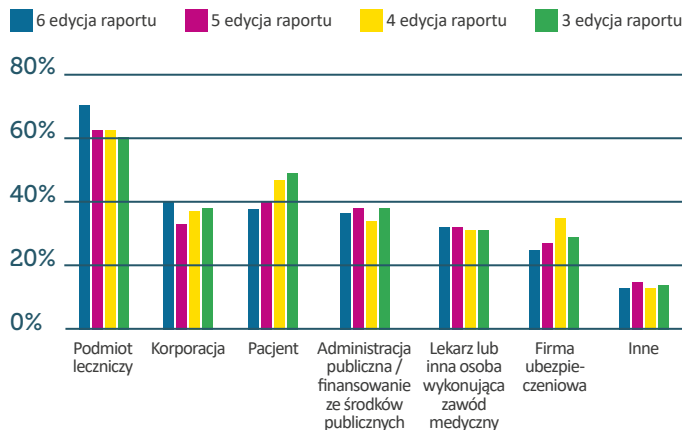
Administracja publiczna jako grupa docelowa w tej edycji została wskazana przez 17% startupów (25), co oznacza nieznaczny spadek względem poprzedniego roku (20%), lecz nadal wyższy wynik niż w IV edycji (14%) czy III (16%).

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.



Kto jest ostatecznym płatcą klientem produktu/usługi?



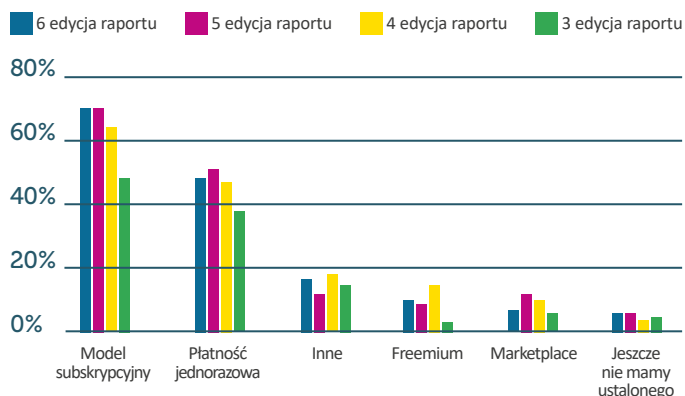
W najnowszej, VI edycji raportu startupy medyczne po raz kolejny wskazują, że ich głównym płatcą klientem są podmioty lecznicze – taką odpowiedź zaznaczyło aż 70% respondentów (102 startupy). To wzrost względem poprzedniego roku, kiedy podmioty lecznicze jako źródło przychodu wskazało 62% startupów, a także w porównaniu do wcześniejszych edycji, gdzie ten odsetek oscylował w okolicach 60–62%. Tak wysoki i stabilny wynik na przestrzeni lat potwierdza, że to właśnie placówki medyczne pozostają głównym filarem modelu biznesowego większości startupów medycznych. Wzrost może być wynikiem coraz większego zaufania do innowacyjnych rozwiązań, ale także bardziej dojrzałych strategii sprzedażowych startupów, które kierują swoje produkty bezpośrednio do instytucji posiadających odpowiednie budżety inwestycyjne.

Na drugim miejscu wśród płatzących klientów znalazły się korporacje (40%, 58 startupów). To zauważalny wzrost względem ubiegłego roku, gdzie korporacje wskazało 33% respondentów, a także przewyższenie udziału z III edycji raportu (38%). Taki trend może wskazywać na rosnące znaczenie rozwiązań medtechowych w obszarze B2B – szczególnie w kontekście zdrowia pracowników, profilaktyki, wellbeing czy analiz dużych zbiorów danych medycznych wykorzystywanych przez firmy technologiczne i farmaceutyczne.

Pacjentów w tegorocznej edycji wskazało 38% respondentów (55 startupów), co oznacza dalszy spadek względem poprzednich lat – w V edycji było to 40%, w III aż 49%. Administracja publiczna oraz finansowanie ze środków publicznych również pozostają istotnym źródłem przychodów dla medtechów – w VI edycji wskazało je 37% startupów (54), co stanowi stabilny poziom w stosunku do wcześniejszych lat (V edycja – 38%, IV edycja – 34%, III edycja – 38%).

Interesujące jest także to, że lekarze i inni przedstawiciele zawodów medycznych – choć często są kluczowymi użytkownikami rozwiązań oferowanych przez startupy – rzadko są tymi, którzy za nie płacą. W VI edycji tylko 32% respondentów wskazało ich jako płatzących klientów (46 startupów), co powiela wyniki z poprzednich lat. Potwierdza to, że w systemie ochrony zdrowia to raczej instytucje, a nie indywidualni specjaliści, podejmują decyzje zakupowe i dysponują budżetami na inwestycje technologiczne.

Wskaż Wasz model płatności.



W najnowszej edycji raportu model subskrypcyjny po raz kolejny potwierdza swoją dominację jako najczęściej wybierany sposób monetizacji wśród startupów medycznych. W VI edycji aż 70% respondentów wskazało subskrypcję jako główny model płatności – dokładnie tyle samo co rok wcześniej. Ten widoczny wzrost na przestrzeni lat – z 48% w III edycji, przez 64% w IV edycji, aż do obecnego poziomu – sugeruje, że startupy cenią sobie przewidywalność, skalowalność oraz stabilność przychodów, jakie oferuje model oparty na cyklicznych płatnościach.

Drugim najpopularniejszym podejściem pozostaje płatność jednorazowa, wskazana w tym roku przez 48% startupów (70 odpowiedzi). Choć jest to minimalny spadek względem poprzedniego roku (51%), trend wzrostowy względem wcześniejszych lat jest nadal widoczny (w III edycji model ten wybierało zaledwie 38% startupów, a w IV edycji już 47%).

Znacząco mniejsze zainteresowanie wzbudzają modele alternatywne. Model freemium, w którym podstawowe funkcje produktu dostępne są za darmo, a bardziej zaawansowane wymagają opłaty, został w tym roku wskazany przez 10% startupów (15 odpowiedzi). To niewielki wzrost względem poprzedniego roku (9%), ale nadal mniej niż w IV edycji, gdy zainteresowanie freemium osiągnęło 15%.

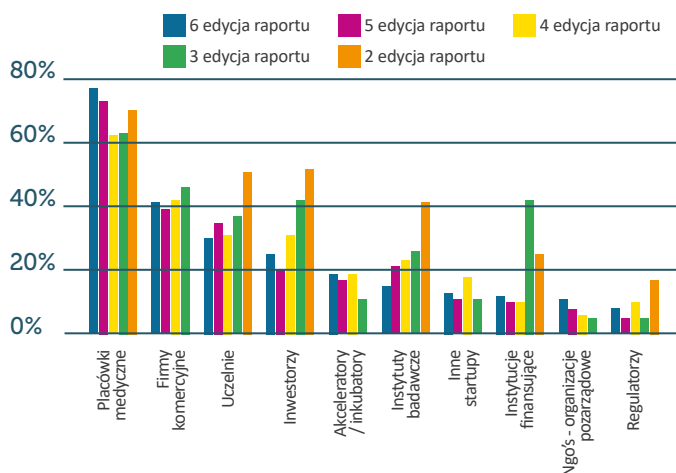
Z kolei model marketplace, umożliwiający wielu dostawcom sprzedaż usług i produktów na jednej platformie, wybrało w tym roku tylko 7% startupów (10 odpowiedzi), co potwierdza trend spadkowy – w V edycji model ten wskazało 12% startupów, a w poprzednich edycjach jego popularność również była ograniczona.

Warto również zwrócić uwagę, że jedynie 6% startupów (8 odpowiedzi) zadeklarowało brak ustalonego modelu płatności.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Wskaż instytucje, z którymi Wasz startup najczęściej współpracuje.



Najczęstszym i wciąż rosnącym obszarem współpracy pozostają placówki medyczne, wskazywane przez aż 77% respondentów (112 startupów). To najwyższy odsetek w historii raportu – w poprzednich edycjach wynosił odpowiednio: 73% (V edycja), 62% (IV), 63% (III) i 70% (II). Taki wzrost potwierdza rosnącą gotowość szpitali i klinik do otwartości na innowacje oraz współpracę z młodymi firmami technologicznymi. Bliska relacja z placówkami medycznymi okazuje się kluczowa nie tylko dla testowania i wdrażania rozwiązań, ale również dla ich walidacji klinicznej oraz skalowania.

Współpraca z firmami komercyjnymi nadal zajmuje drugie miejsce, wskazana przez 41% startupów (60 odpowiedzi), co oznacza nieznaczny wzrost względem piątej edycji (39%). Choć poprzednie lata wskazywały raczej na tendencję spadkową (III edycja – 46%, IV – 42%), tegoroczny wynik może sugerować stabilizację oraz utrzymujące się zainteresowanie partnerstwami z sektorem prywatnym.

Współpraca z uczelniami została wskazana przez 30% startupów (44 odpowiedzi), co stanowi niewielki spadek względem poprzedniego roku (35%, 59 respondentów). W porównaniu do II edycji (51%), wyraźnie widać jednak długoterminową tendencję spadkową. Może to wynikać z trudności formalnych lub organizacyjnych we współpracy ze środowiskiem akademickim, a także z coraz większego nacisku na szybkie testowanie i wdrażanie rozwiązań w warunkach klinicznych, co łatwiej osiągnąć w placówkach medycznych.

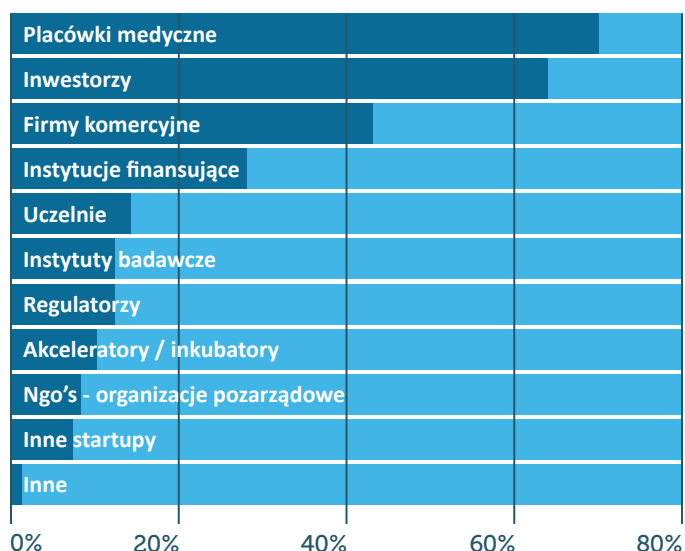
Inwestorzy jako partnerzy współpracy zostali wskazani przez 25% startupów (36 odpowiedzi), co oznacza wzrost względem piątej edycji (20%), ale nadal jest to znacząco mniej niż we wcześniejszych latach (IV – 32%, III – 42%, II – 52%). Choć wynik ten może wskazywać na lekkie odbicie w relacjach z inwestorami, to jednak potwierdza ogólny problem z dostępem do kapitału, który startupy medyczne sygnalizują jako największą barierę rozwoju.

Akceleratory i inkubatory, wskazywane przez 19% startupów (28 odpowiedzi), zachowują podobny poziom jak w poprzednich latach, co może sugerować, że ich rola pozostaje istotna zwłaszcza na wczesnym

etapie rozwoju. Instytuty badawcze znalazły się w odpowiedziach 15% startupów (22), co potwierdza kontynuację długoterminowego spadku (V edycja – 21%, IV – 23%, III – 26%, II – 41%).

Relatywnie niski pozostaje poziom współpracy z innymi startupami (12%), instytucjami finansującymi (11%) i organizacjami pozarządowymi (11%). Najrzadziej wskazywaną kategorią są regulatorzy (8%), co może być niepokojące w kontekście rosnącej potrzeby spełniania wymogów prawnych i certyfikacyjnych w sektorze ochrony zdrowia.

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



W szóstej edycji raportu startupy placówki medyczne ponownie zajmują pierwsze miejsce na liście instytucji, z którymi startupy chciałyby nawiązać współpracę w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Wskazało je aż 70% respondentów (102 startupy), co oznacza wzrost względem poprzedniego roku (65%). Ten utrzymujący się trend potwierdza kluczowe znaczenie placówek medycznych w całym cyklu rozwoju innowacji – od testowania, przez walidację kliniczną, aż po wdrożenie na szeroką skalę. Bliskość z realiami klinicznymi pozwala startupom lepiej dopasować swoje rozwiązania do potrzeb praktyki medycznej, zwiększając tym samym ich szansę na sukces rynkowy.

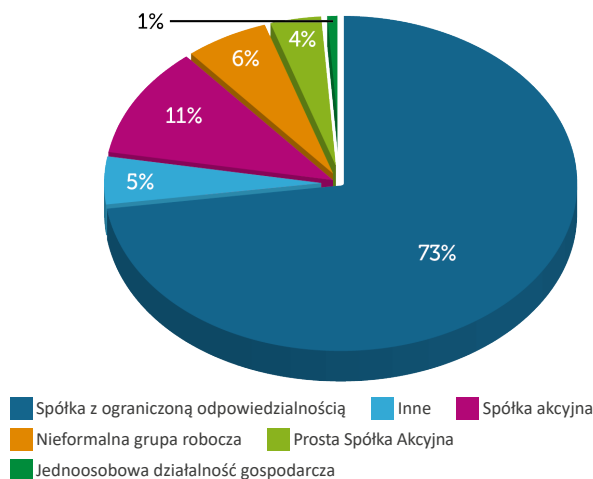
Drugą najczęściej wskazywaną grupą priorytetowych partnerów są inwestorzy – 64% respondentów (94 startupy) wyraziło chęć nawiązania lub zacieśnienia współpracy w tym obszarze. To nieco więcej niż w poprzedniej edycji (59%) i jasno pokazuje, że potrzeba finansowania pozostaje jednym z kluczowych wyzwań dla firm z sektora medtech. Inwestorzy są postrzegani nie tylko jako źródło kapitału, ale również jako partnerzy oferujący know-how, sieci kontaktów i wsparcie strategiczne.

Firmy komercyjne znalazły się na trzecim miejscu listy (43%, 63 startupy). W dalszej kolejności znajdują się instytucje finansujące (28%, 41 startupów) oraz uczelnie (14%, 21 startupów) i instytuty badawcze (12%, 17 startupów). Wśród najmniej priorytetowych partnerów znalazły się regulatorzy (12%), akceleratory i inkubatory (10%), organizacje pozarządowe (8%) oraz inne startupy (7%).

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

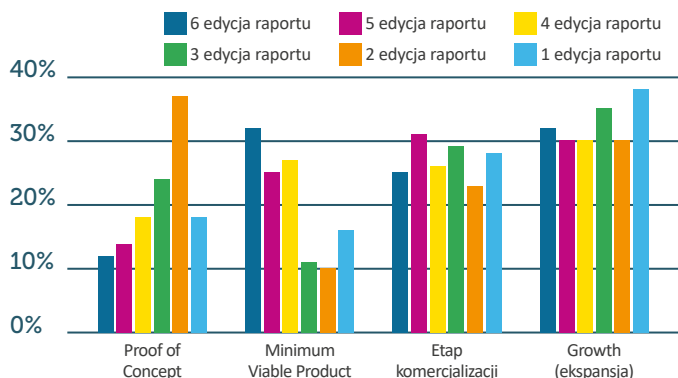
Jaka jest jego forma prawna?



Zdecydowana większość startupów działa w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – zadeklarowało ją aż 73% respondentów. Jest to od lat najczęściej wybierana forma prawna wśród startupów, co wynika z korzystnego połączenia ograniczonej odpowiedzialności wspólników z elastycznością prowadzenia działalności.

Inne formy występują znacznie rzadziej – spółkę akcyjną wskazało 11% respondentów, a prostą spółkę akcyjną jedynie 4%. Udział nieformalnych grup roboczych wynosi 6%, zaś jednoosobowa działalność gospodarcza pozostaje marginalna (1%). 5% firm wybrało inne, mniej typowe formy prawne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.



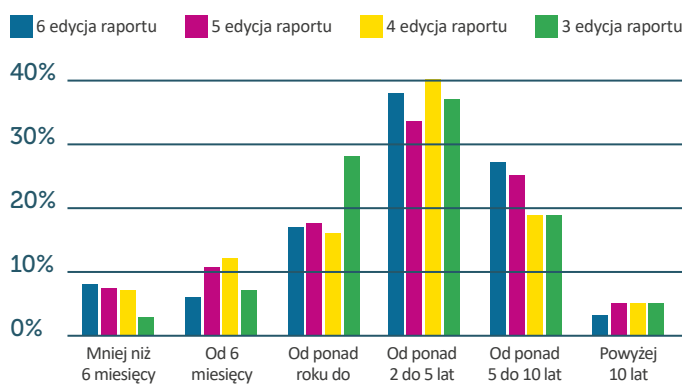
W najnowszej edycji Raportu najwięcej startupów znajduje się na etapie Minimum Viable Product (32%), co potwierdza kontynuację rosnącego trendu obserwowanego od pierwszych edycji (I – 16%, II – 10%, III – 11%, IV – 27%, V – 25%). Startupy na tym etapie posiadają już wersję produktu, która zawiera podstawowe funkcjonalności i pozwala na testy rynkowe oraz zbieranie informacji zwrotnych.

Na drugim miejscu uplasował się etap growth (ekspansja), który wybrało 31,5% respondentów – to wynik niemal identyczny jak w V, IV i II edycji (po 30%) oraz niższy niż w III (35%) i I edycji (38%). Pokazuje to stabilność tego etapu jako ważnego momentu w skalowaniu działalności startupów medycznych.

Etap komercjalizacji, czyli posiadanie pierwszych płacących klientów, wskazało w tym roku 25% startupów. To spadek względem V edycji (31%), ale porównywalny z wynikami wcześniejszych lat (IV – 26%, III – 29%, II – 23%, I – 28%).

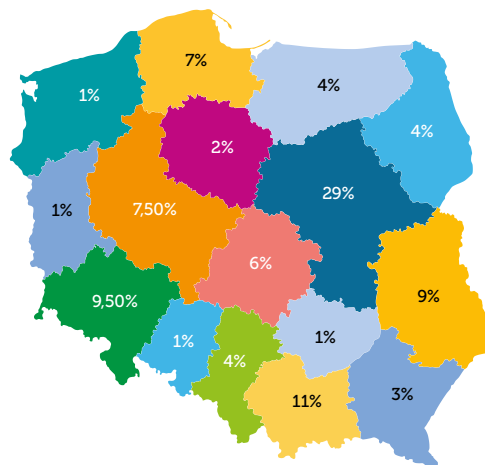
Najmniejszy udział w tegorocznych wynikach ma etap Proof of Concept (11,5%), co potwierdza wyraźny trend spadkowy obserwowany od II edycji (II – 37%, III – 24%, IV – 18%, V – 14%). Może to oznaczać, że coraz więcej startupów skutecznie przechodzi do kolejnych faz rozwoju, co świadczy o dojrzewaniu rynku innowacji medycznych w Polsce.

Jak długo działa Wasz startup?



Większość startupów medycznych uczestniczących w szóstej edycji raportu działa na rynku od ponad 2 do 5 lat (38%), co potwierdza stabilny trend widoczny w poprzednich edycjach (V – 33,5%, IV – 40%, III – 37%). Pokazuje to, że ekosystem startupów dojrzewa, a wiele firm z powodzeniem kontynuuje działalność przez kilka lat. Wyraźnie wzrósł również udział startupów funkcjonujących od 5 do 10 lat (27%). Spadek zanotowano w grupie startupów działających od roku do dwóch lat – w tym roku stanowią 17% (V – 17,5%, IV – 16%, III – 28%). Startupy działające mniej niż 6 miesięcy stanowią 8%, a te od 6 miesięcy do roku – 6%.

W jakim województwie znajduje się Wasza siedziba?



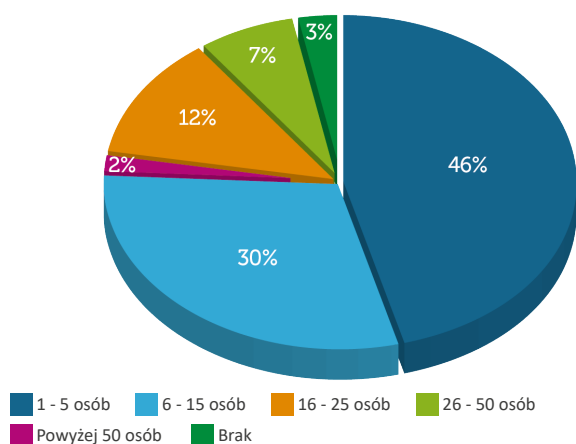
Startupy medyczne w Polsce najczęściej mają swoje siedziby w województwie mazowieckim – wskazało je 29% respondentów, co potwierdza dominującą pozycję Warszawy jako centrum innowacji i przedsiębiorczości w sektorze zdrowia. Kolejne miejsca zajmują województwa: małopolskie

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

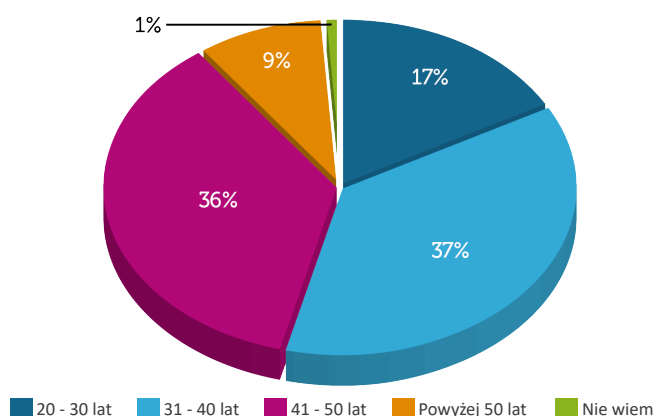
(11%), dolnośląskie (9,5%) i lubelskie (9%), co świadczy o rosnącym znaczeniu ośrodków takich jak Kraków, Wrocław i Lublin dla ekosystemu medtech. Wielkopolska i Pomorze (odpowiednio 7,5% i 7%) również przyciągają innowatorów w obszarze zdrowia. W pozostałych regionach obecność startupów jest mniej wyraźna – od 6% w łódzkim, przez 4% w podlaskim, śląskim i warmińsko-mazurskim, 3% w podkarpackim, 2% w kujawsko-pomorskim, aż po 1% w województwach opolskim, świętokrzyskim, zachodniopomorskim i lubuskim. Dane te pokazują, że choć startupy medyczne działają w całej Polsce, to ich aktywność nadal koncentruje się wokół kilku głównych ośrodków akademicko-biznesowych.

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



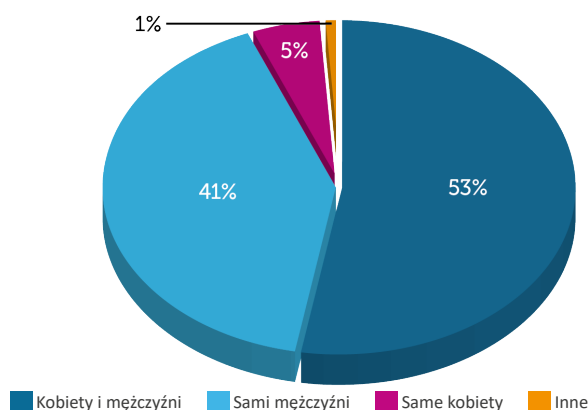
Większość startupów medycznych wciąż funkcjonuje w niewielkich zespołach – aż 46% respondentów zadeklarowało, że angażuje od 1 do 5 osób w wymiarze większym niż pół etatu. Nieco większe zespoły, liczące od 6 do 15 osób, występują w 30% przypadków, a 12% startupów zatrudnia między 16 a 25 osób. Większe struktury organizacyjne są rzadkością – jedynie 7% startupów posiada zespół liczący od 26 do 50 osób, a powyżej 50 osób zatrudnia zaledwie 2% firm. Z kolei 3% respondentów przyznało, że obecnie nie zatrudnia nikogo na więcej niż pół etatu. Dane te potwierdzają, że sektor medtech w Polsce nadal opiera się głównie na małych, zwinnych zespołach, które często operują w warunkach ograniczonych zasobów kadrowych.

Wybierz średni wiek obecnych founderów.



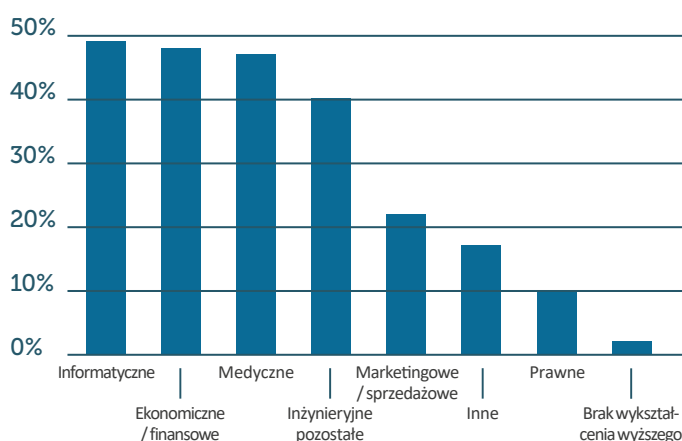
Średni wiek założycieli startupów medycznych w Polsce najczęściej mieści się w przedziale 31–40 lat – wskazało tak 37% respondentów. Niewiele mniej, bo 36%, stanowią founderzy w wieku 41–50 lat, co pokazuje, że duża część twórców innowacji w sektorze medycznym to osoby z wieloletnim doświadczeniem zawodowym. Młodszy założyciele, w wieku 20–30 lat to 17% respondentów, natomiast osoby powyżej 50. roku życia stanowią 9% założycieli. Te dane potwierdzają, że za startupami medtech często stoją osoby z ustabilizowaną ścieżką zawodową i eksperckim zapleczem.

Founderami startupu są:



Większość startupów medycznych w Polsce została założona przez zespoły mieszane – zarówno kobiety, jak i mężczyzn (53%). To pokazuje rosnącą różnorodność i współpracę między płciami w środowisku innowacji zdrowotnych. Niemal połowę stanowią jednak zespoły złożone wyłącznie z mężczyzn (41%), co wskazuje na wciąż obecne dysproporcje płciowe w tym sektorze. Startupy założone wyłącznie przez kobiety stanowią jedynie 5%, co pozostaje istotnym wyzwaniem z perspektywy równości i inkluzywności w ekosystemie startupowym. Cieszy jednak, że procent ten wzrasta z roku na rok (V edycja - 4%, III edycja - 1%).

Jakie wykształcenie wyższe mają founderzy startupu?



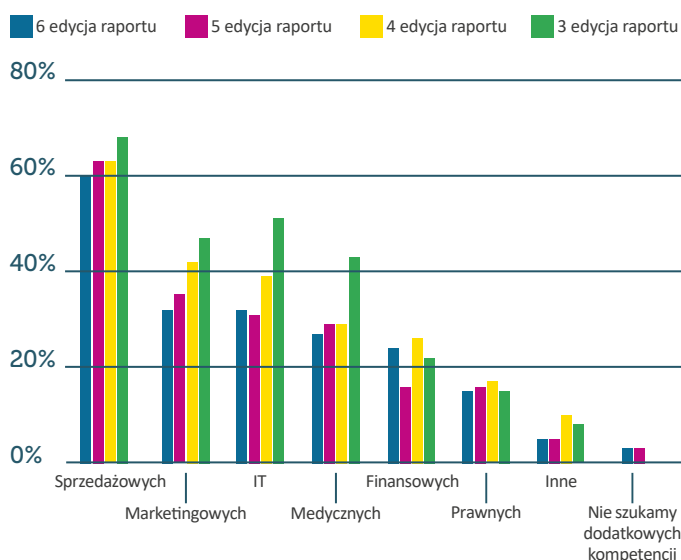
Founderzy startupów medycznych posiadają różnorodne wykształcenie wyższe, co odzwierciedla interdyscyplinarny charakter branży. Najczęściej spotykanym jest wykształcenie informatyczne, które de-

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

klaruje 49% założycieli, co świadczy o rosnącym znaczeniu technologii w medycynie. Tuż za nim plasuje się wykształcenie ekonomiczne i finansowe (48%), co wskazuje na potrzebę zarządzania i finansowego planowania w prowadzeniu startupu. Wykształcenie medyczne posiada 47% founderów, co podkreśla bliskie powiązania tych firm z sektorem zdrowia. Inżynieryjne wykształcenie pozostałe deklaruje 40% założycieli, a wykształcenie marketingowe i sprzedażowe 22%, co wspiera rozwój i komercjalizację produktów. Mniejszy odsetek to osoby z wykształceniem prawnym (10%), a jedynie 2% founderów nie posiada wykształcenia wyższego. Taka struktura wykształcenia pokazuje, jak ważna jest współpraca specjalistów z różnych dziedzin w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań medycznych.

Jakich dodatkowych kompetencji poszukujecie w zespole?

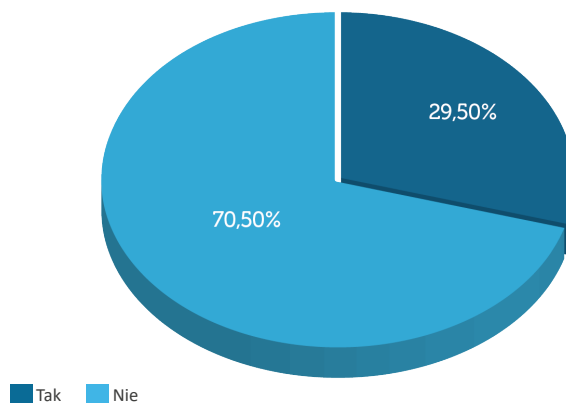


W szóstej edycji raportu startupy medyczne najczęściej deklarują potrzebę wzmocnienia zespołów kompetencjami sprzedażowymi – aż 60% respondentów wskazało na ten obszar (nieznaczny spadek względem poprzedniej edycji – 63%). Utrzymujące się wysokie zapotrzebowanie na umiejętności sprzedażowe potwierdza ich kluczowe znaczenie dla skalowania działalności i zdobywania klientów.

Na drugim miejscu znalazły się kompetencje IT i marketingowe (po 32%), przy czym dla IT to minimalny wzrost względem piątej edycji (31%), a dla marketingu lekki spadek (z 35%). Widać, że startupy nadal potrzebują technologicznego i promocyjnego wsparcia, choć wiele z nich ma już podstawowe zasoby w tych obszarach. Kompetencje medyczne także pozostają ważne – 27% startupów wskazało na ich potrzebę (w poprzednich edycjach było to 29%), co potwierdza, że dla wiarygodności i dalszego rozwoju produktu obecność profesjonalistów medycznych w zespole jest istotna.

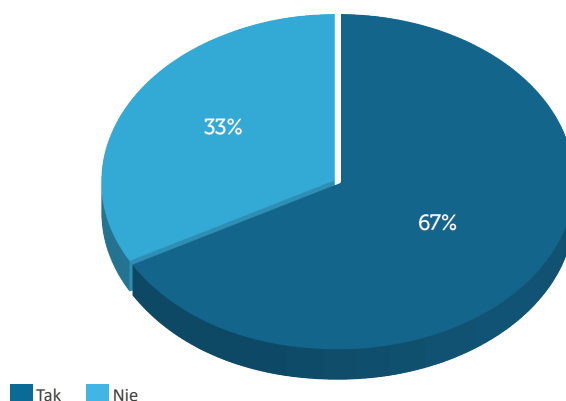
Wzrosło także zapotrzebowanie na kompetencje finansowe (24% w porównaniu do 16% rok wcześniej), co może być sygnałem rosnącego nacisku na zarządzanie budżetem, inwestycjami czy skalowaniem. Kompetencje prawne pozostają mniej popularne (15%). Tylko 3% respondentów deklaruje, że nie poszukuje żadnych dodatkowych kompetencji.

Czy zatrudniacie obywateli innych krajów?



W szóstej edycji raportu 29,5% startupów medycznych zadeklarowało zatrudnianie obywateli innych krajów, co świadczy o umiarkowanym poziomie umiędzynarodowienia zespołów. Zdecydowana większość – 70,5% – nie zatrudnia jeszcze cudzoziemców. Może to wynikać z ograniczeń językowych, skali działalności, charakteru rynku lokalnego lub fazy rozwoju startupu. Jednocześnie prawie co trzeci startup sięga już po międzynarodowe talenty, co może wspierać rozwój innowacyjności, różnorodność zespołu i przygotowanie do ekspansji zagranicznej.

Czy brałeś już udział w Raporcie Top Disruptors in Healthcare?

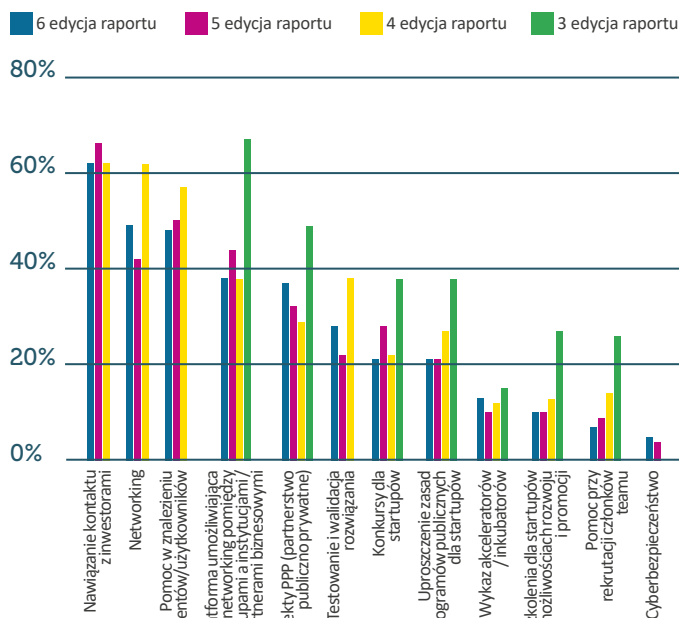


W szóstej edycji 67% startupów (98 respondentów) zadeklarowało, że brało już udział w poprzednich edycjach Raportu Top Disruptors in Healthcare. To wyraźnie pokazuje, że inicjatywa zyskała zaufanie i rozpoznawalność w środowisku startupów medycznych. Jednocześnie 33% firm (48 startupów) uczestniczyło po raz pierwszy, co świadczy o ciągłym napływie nowych graczy na rynek oraz rosnącym zainteresowaniu raportem jako narzędziem promocji, networkingu i benchmarkingu.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

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

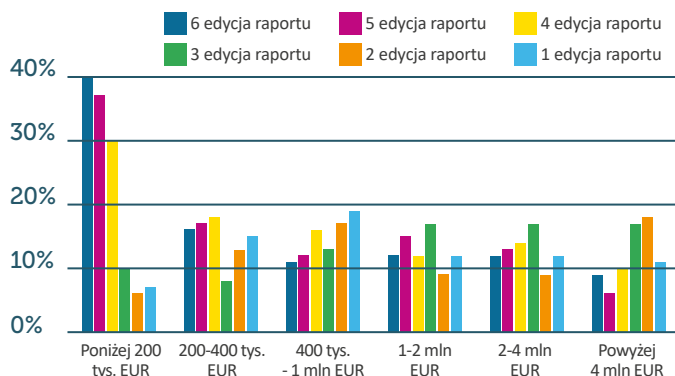


W szóstej edycji raportu startupy medyczne najczęściej wskazują, że najbardziej potrzebnym rodzajem wsparcia jest nawiązanie kontaktu z inwestorami – wskazało na to 62% respondentów (IV edycja - 62%, V edycja - 66%). To niezmiennie od lat kluczowy element dla rozwoju i skalowania działalności. Niewiele mniej startupów potrzebuje również networkingu (49%) oraz pomocy w zdobywaniu klientów i użytkowników (48%), co potwierdza, że skuteczna promocja oraz relacje rynkowe są także istotne.

Wyraźnie spada zainteresowanie platformami do networkingu między startupami a instytucjami/partnerami biznesowymi. W szóstej edycji wskazało na nie 38% startupów – to mniej niż 44% w piątej edycji i znacznie mniej niż 67% w trzeciej, co może świadczyć o częściowym zaspokojeniu tej potrzeby lub zmianie form kontaktów biznesowych (np. na formy bardziej bezpośrednie).

Partnerstwa publiczno-prywatne (PPP) cieszą się stabilnym zainteresowaniem (37%), pokazując gotowość startupów do współpracy z sektorem publicznym (jest to także wzrost względem V edycji - 32%). Na znaczeniu ponownie przybrało testowanie i walidacja rozwiązania (VI edycja - 28%, V edycja - 22%, IV edycja - 38%). W porównaniu do zeszłego roku, znacznie traci udział w konkursach dla startupów (VI edycja - 21%, V edycja - 28%) oraz potrzeba uproszczenia programów publicznych (VI edycja - 21%, V edycja - 21%, IV edycja - 27%, III edycja - 38%) – być może ze względu na rosnące doświadczenie startupów w poruszaniu się po środowisku grantowym. Najmniej istotne pozostają kwestie takie jak cyberbezpieczeństwo (5%), pomoc w rekrutacji członków zespołu (7%), czy wykaz akceleratorów / inkubatorów (13%).

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

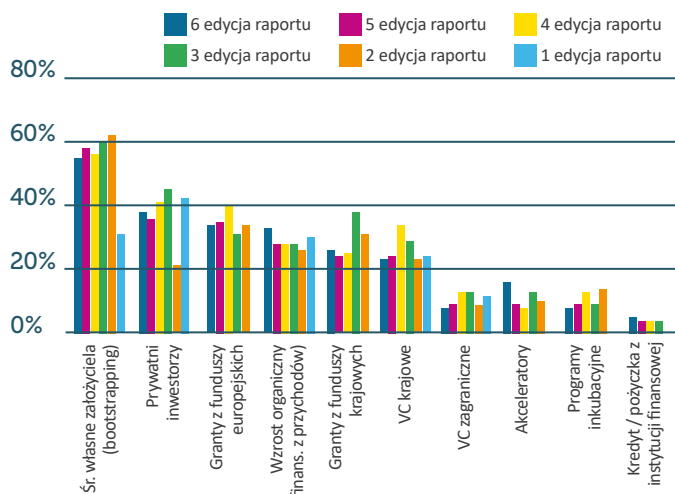


Najwięcej startupów (40%) w tegorocznej edycji otrzymało finansowanie poniżej 200 tysięcy EUR, co oznacza kontynuację wyraźnego trendu wzrostowego obserwowanego od kilku lat (I – 7%, II – 6%, III – 10%, IV – 30%, V – 37%, VI – 40%). Taki wynik może świadczyć o większej dostępności mniejszych inwestycji, zarówno prywatnych, jak i grantowych.

Drugą najczęściej wskazywaną kategorią finansowania była kwota 200–400 tysięcy EUR (16%), której udział utrzymuje się na dość stabilnym poziomie względem wcześniejszych edycji (I – 15%, II – 13%, III – 8%, IV – 18%, V – 17%, VI – 16%). W przypadku finansowania na poziomie 400 tysięcy – 1 mln EUR, obecny udział (11%) oznacza spadek względem poprzednich lat (I – 19%, II – 17%, III – 13%, IV – 16%, V – 12%, VI – 11%).

Finansowanie rzędu 1–2 mln EUR zadeklarowało 12% startupów (VI – 12%, V – 15%, IV – 12%, III – 17%, II – 14%, I – 18%), podobnie jak w przypadku finansowania rzędu 2 – 4 mln EUR. Finansowanie powyżej 4 mln EUR uzyskało 9% startupów, co oznacza lekkie odbicie po wcześniejszym spadku zainteresowania tak dużymi inwestycjami (I – 11%, II – 18%, III – 17%, IV – 10%, V – 6%, VI – 9%).

Jakie macie źródła finansowania?



Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Środki własne założyciela (bootstrapping) pozostają najczęściej wskazywanym źródłem finansowania, co potwierdza ich kluczową rolę w rozwoju startupów. W VI edycji udział wynosi 55%, co jest kontynuacją wysokiego poziomu z ostatnich lat: I edycja – 31%, II – 62%, III – 60%, IV – 56%, V – 58%.

Prywatni inwestorzy są drugim najpopularniejszym źródłem (38% w VI edycji). Widać tu lekki spadek w porównaniu do III i IV edycji, gdzie wskaźniki sięgały 45% i 41%, podczas gdy w I, II i V edycji było to odpowiednio 42%, 21% i 36%.

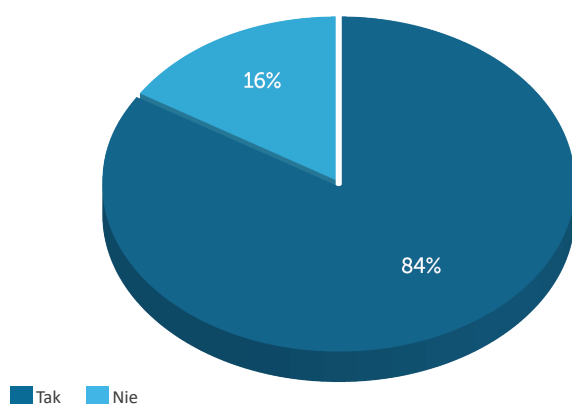
Granty z funduszy europejskich utrzymują stabilny udział – w VI edycji 34%, a w poprzednich latach: II edycja – 34%, III – 31%, IV – 40%, V – 35%. Pokazuje to ciągłe wsparcie funduszy europejskich jako istotnego źródła kapitału. Natomiast granty z funduszy krajowych wykazują lekki spadek i wynoszą 26% w VI edycji, w porównaniu do III edycji (38%), a także IV (25%) i V (24%).

Wzrost organiczny (finansowanie z przychodów) to około 33% w VI edycji, co jest wzrostem w porównaniu do poprzednich lat: I – 30%, II – 26%, III – 28%, IV – 28%, V – 28%.

VC krajowe to 23% w VI edycji, co pokazuje lekki spadek względem IV edycji (34%) i V (24%), co może świadczyć o ograniczonym dostępie do krajowych funduszy venture capital. VC zagraniczne są natomiast wskazywane przez 8% startupów, co jest spadkiem z III edycji (13%), IV (11%) i V (9%).

Akceleratorzy finansują 15% startupów (VI edycja), co jest dużo wyższym wynikiem niż zeszłoroczne wyniki (V edycja - 8%). Programy inkubacyjne (7%) oraz kredyt/pożyczka z instytucji finansowej (5%) pozostają niszowymi źródłami finansowania. Żaden startup nie wskazał natomiast jako źródła finansowania crowdfundingu.

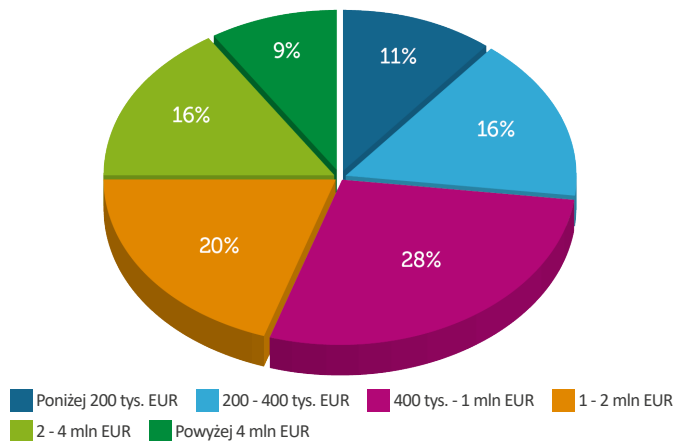
Czy poszukujecie obecnie finansowania?



W VI edycji raportu aż 84% startupów deklaruje, że obecnie poszukuje finansowania, co pokazuje duże zapotrzebowanie na kapitał dla rozwoju i skalowania działalności. 16% startupów nie poszukuje finansowania.

W jakiej wysokości poszukujecie finansowania?*

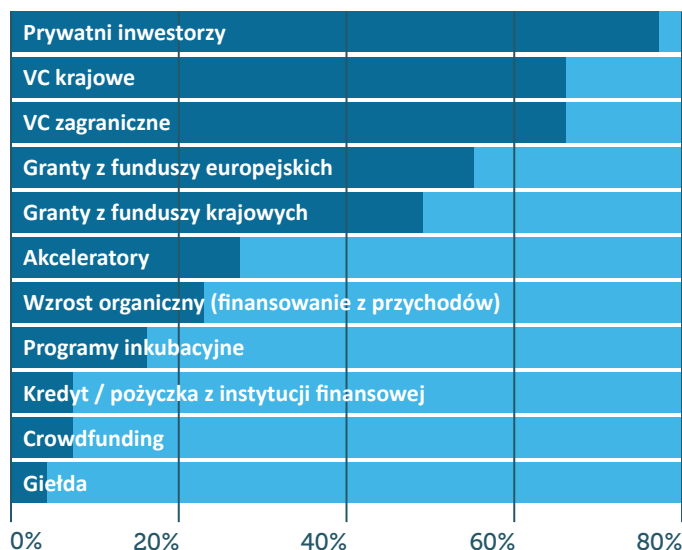
* Wyniki na podstawie odpowiedzi 123 startupów.



Najwięcej startupów (28%) poszukuje finansowania w przedziale 400 tys. – 1 mln EUR. Na drugim miejscu plasuje się przedział 1 – 2 mln EUR z 20% wskazań. 16% startupów szuka środków zarówno w zakresie 200 – 400 tys., jak i 2 – 4 mln EUR. Najmniej (9%) poszukuje ponad 4 mln EUR, a jedynie 11% startupów interesuje finansowanie poniżej 200 tys. EUR.

Z jakiego źródła finansowania poszukujecie finansowania?*

* Wyniki na podstawie odpowiedzi 124 startupów.

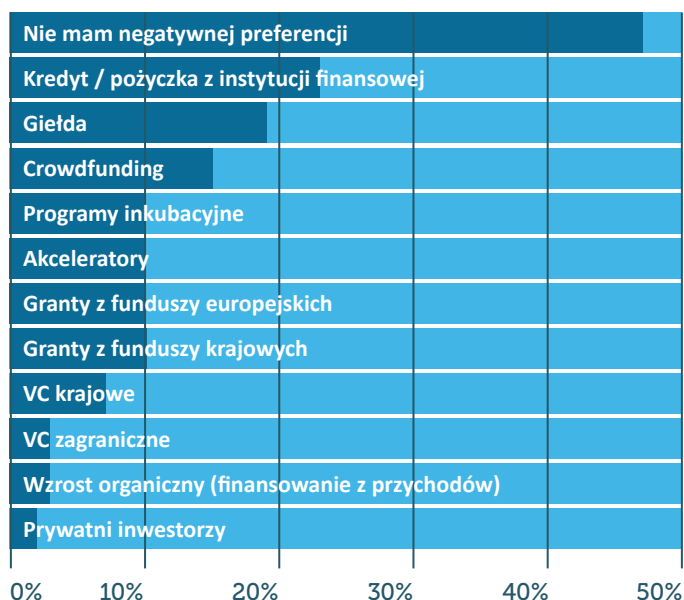


Startupy najczęściej poszukują finansowania od prywatnych inwestorów, na co wskazuje aż 77% respondentów (95 startupów). Na drugim miejscu plasują się fundusze venture capital – zarówno krajowe, jak i zagraniczne, które interesują 66% startupów (82 respondentów w obydwu). Znaczącą rolę odgrywają również granty z funduszy europejskich (55%, 68 startupów) oraz krajowych (49%, 61 startupów), które są istotnym źródłem wsparcia finansowego. Mniej popularne, choć wciąż zauważalne, jest poszukiwanie kapitału przez akceleratorzy (27%) oraz finansowanie z wzrostu organicznego, czyli z przychodów firmy (23%). Programy inkubacyjne (16%), kredyt (7%), crowdfunding (7%) oraz giełda (4%) cieszą się najmniejszym zainteresowaniem.

Wybrane statystyki

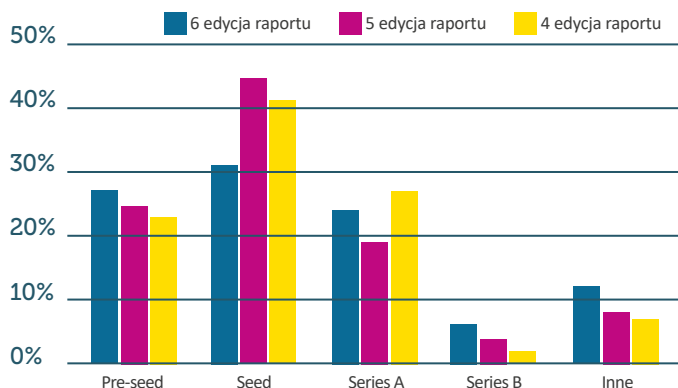
na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

Które źródła finansowania uważacie za najmniej korzystne dla was?



Prawie połowa startupów (47%) nie ma negatywnej preferencji względem źródeł finansowania, co oznacza, że są otwarci na różne formy wsparcia kapitałowego. Spośród tych, którzy wskazali mniej korzystne opcje, najczęściej wymieniane są kredyty i pożyczki z instytucji finansowych (23%) oraz giełda (19%). Crowdfunding jest postrzegany jako mniej atrakcyjny przez 15% startupów, a programy inkubacyjne, akceleratorzy oraz granty z funduszy europejskich i krajowych wskazało po 10% respondentów. Z kolei fundusze venture capital, zarówno krajowe (7%), jak i zagraniczne (3%), wzrost organiczny (3%) oraz prywatni inwestorzy (2%) są oceniane jako najmniej problematyczne źródła finansowania.

Jaką rundę inwestowania rozpoczynacie lub w trakcie jakiej rundy jesteście?

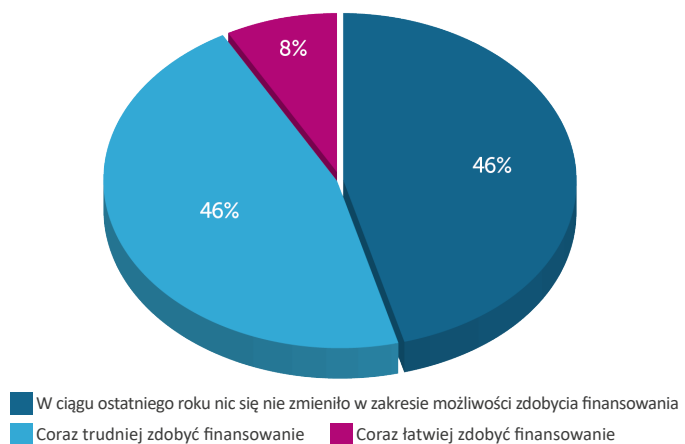


Obecnie 27% startupów znajduje się na etapie pre-seed, co stanowi niewielki wzrost względem poprzednich lat (24,5% w V edycji, 23% w IV edycji). Ten etap to faza wstępna, gdzie firmy często dopracowują pomysły i prowadzą wstępne badania rynku.

Najwięcej startupów (31%) deklaruje, że jest na etapie rundy seed, czyli fazy, w której rozwijają swoje produkty lub usługi oraz zaczynają testować je na rynku — to jednak spadek względem poprzedniej edycji, gdzie udział seed wynosił 44,5%, i względem IV edycji (41%).

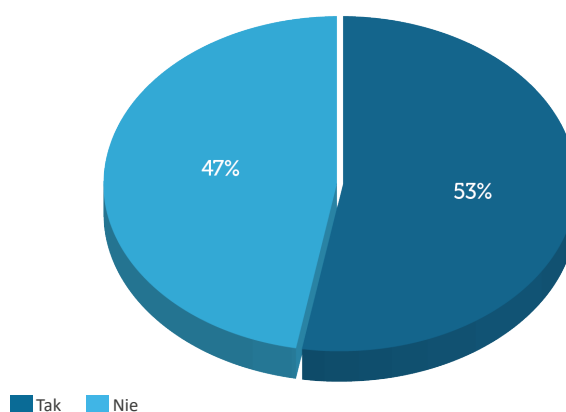
Rundę Series A, czyli etap, na którym startupy mają już gotowy produkt i pierwsze przychody, wskazało 24% respondentów (wzrost względem V edycji, w której to było 19%). Z kolei na rundzie Series B, związanej z zaawansowanym skalowaniem działalności, znajduje się 6% startupów, nieznacznie więcej niż w poprzedniej edycji (4%). Pozostałe 12% startupów zadeklarowało inną rundę inwestycyjną lub brak jednoznacznej klasyfikacji.

Jak oceniacie możliwość zdobycia finansowania w ciągu ostatniego roku (2024)?



W ocenie startupów dotyczącej możliwości zdobycia finansowania w 2024 roku, 46% respondentów stwierdziło, że nic się nie zmieniło i sytuacja pozostaje na podobnym poziomie jak wcześniej. Równocześnie 46% startupów odczuwa, że zdobycie finansowania stało się trudniejsze, co może wskazywać na rosnące wyzwania na rynku kapitałowym. Tylko 8% badanych uważa, że w ostatnim roku zdobywanie finansowania stało się łatwiejsze, co pokazuje, że poprawa dostępności środków jest nadal ograniczona.

Czy w ubiegłym (2024) roku odnotowaliście przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi firmy?

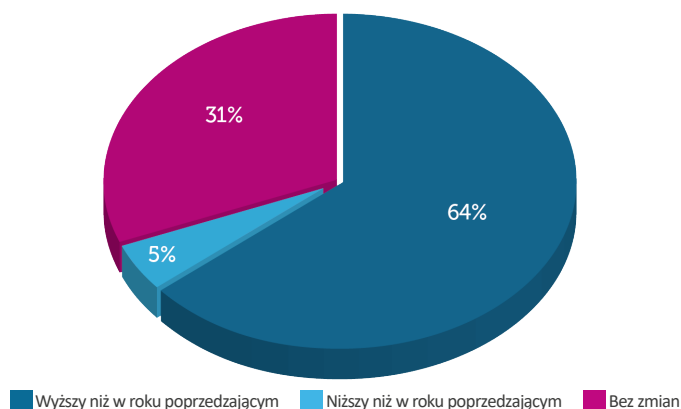


Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

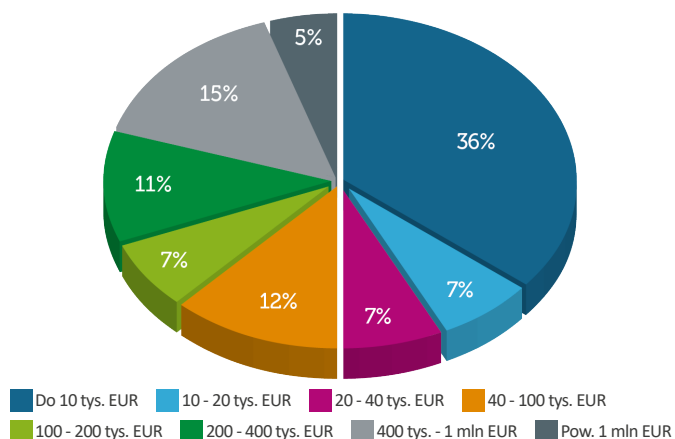
W 2024 roku 53% startupów odnotowało przychód ze sprzedaży swojego głównego produktu lub usługi, co oznacza, że ponad połowa firm już generuje realne przychody. Z kolei 47% startupów nie osiągnęło jeszcze przychodów ze sprzedaży, co może świadczyć o tym, że wiele z nich znajduje się nadal na wcześniejszych etapach rozwoju lub testowania rynku.

Jaki był przychód ze sprzedaży głównego produktu/usługi w ubiegłym (2024) roku?



Spośród startupów, które w 2024 roku odnotowały przychód ze sprzedaży głównego produktu lub usługi, aż 64% wskazało, że ich przychody były wyższe niż w roku poprzednim, co świadczy o dynamicznym wzroście i rosnącej sprzedaży. 31% firm zanotowało stabilne przychody, które nie zmieniły się w porównaniu do poprzedniego roku, natomiast tylko 5% odnotowało spadek przychodów. To pokazuje, że większość startupów rozwija się i zwiększa swoje obroty.

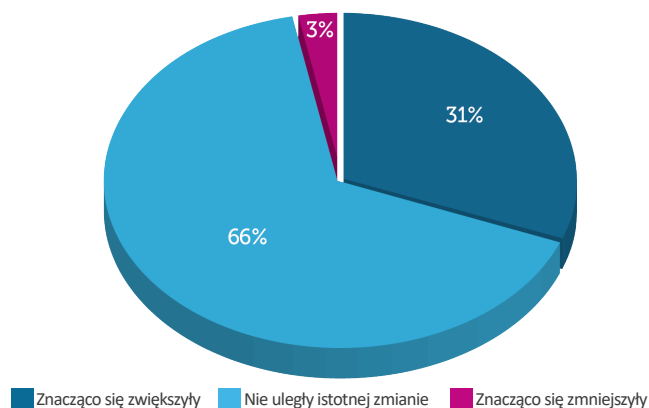
Jaka była wysokość przychodu ze sprzedaży głównego produktu/usługi w ostatnim roku (2024) (w ciągu całego roku) (kwoty w EUR)?



Wśród startupów, które w 2024 roku odnotowały przychód ze sprzedaży głównego produktu lub usługi, 36% miało przychody do 10 tysięcy EUR, co wskazuje na wciąż wczesny etap komercjalizacji dla wielu firm. Kolejne grupy startupów uzyskały przychody w przedziałach: 7% w przedziale 10-20 tysięcy EUR oraz kolejne 7% w zakresie 20-40 tysięcy EUR. 12% startupów osiągnęło przychody między 40 a 100 tysięcy EUR, natomiast 7%

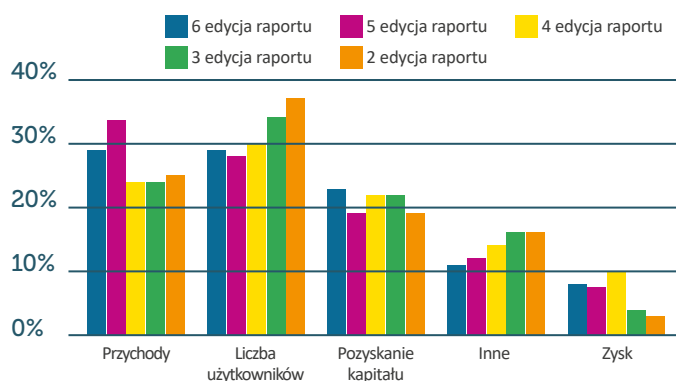
zarobiło między 100 a 200 tysięcy EUR. Przychody na poziomie 200-400 tysięcy EUR osiągnęło 11% firm, a 15% startupów osiągnęło już przychody w wysokości od 400 tysięcy do 1 mln EUR. Najmniejsza grupa to startupy z przychodami powyżej 1 mln EUR — stanowią one 5% badanych.

Czy w ciągu ostatniego roku zmieniły się koszty utrzymania startupu?



Dla zdecydowanej większości startupów (66%) koszty utrzymania w ciągu ostatniego roku nie uległy istotnej zmianie. Jednocześnie aż 31% respondentów zadeklarowało, że koszty te znacząco wzrosły, co może świadczyć o rosnącej presji inflacyjnej, wzroście cen usług lub wynagrodzeń. Jedynie 3% startupów odnotowało znaczący spadek kosztów operacyjnych.

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



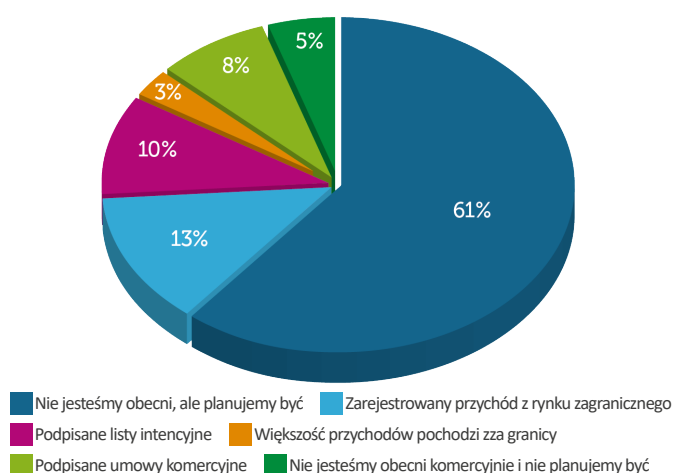
W najnowszej edycji badania (2025) najczęściej wskazywanymi miernikami sukcesu przez startupy są przychody (29%) oraz liczba użytkowników (29%). Przychody utrzymują się na nieco niższym ale wciąż podobnym poziomie jak w poprzednim roku (V edycja – 33,5%). Wcześniejsze lata wykazywały niższe zainteresowanie tym wskaźnikiem (II edycja – 25%, III edycja – 24%, IV edycja – 24%), co pokazuje długofalowy wzrost jego znaczenia. Z kolei liczba użytkowników, mimo obecnego silnego wyniku, wykazuje delikatną tendencję spadkową w porównaniu do wcześniejszych lat: II edycja – 37%, III edycja – 34%, IV edycja – 30%, V edycja – 28%. W 2025 roku ten wskaźnik zrównuje się z przychodami, co może świadczyć o dalszym balansowaniu między tymi dwoma miernikami.

Wybrane statystyki

na podstawie wyników uzyskanych z ankiet.

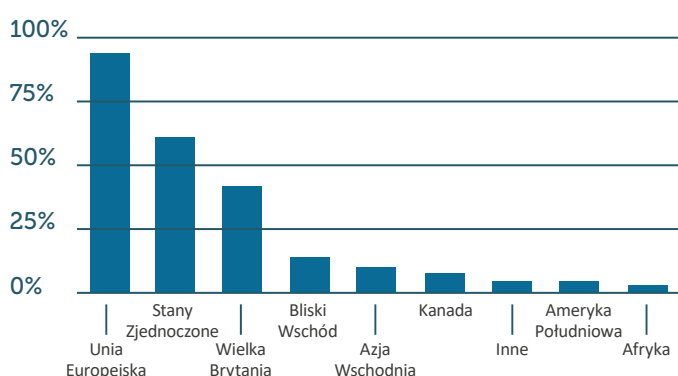
Pozyskanie kapitału wskazało 23% startupów, co oznacza lekki wzrost względem V edycji (19%) i wcześniejszych lat (II edycja – 19%, III edycja – 22%, IV edycja – 22%). Zysk, podobnie jak w poprzednich latach, jest najmniej istotnym miernikiem sukcesu – w 2025 roku wskazało go 8% startupów, co pozostaje na zbliżonym poziomie do IV (10%) i V edycji (7,5%), lecz wyżej niż w II (3%) i III edycji (4%). Warto również zauważyć, że 11% firm wskazało inne, niestandardowe wskaźniki sukcesu, co może świadczyć o bardziej zindywidualizowanym podejściu do mierzenia sukcesu.

Czy jesteście aktualnie obecni na rynkach zagranicznych komercyjnie?



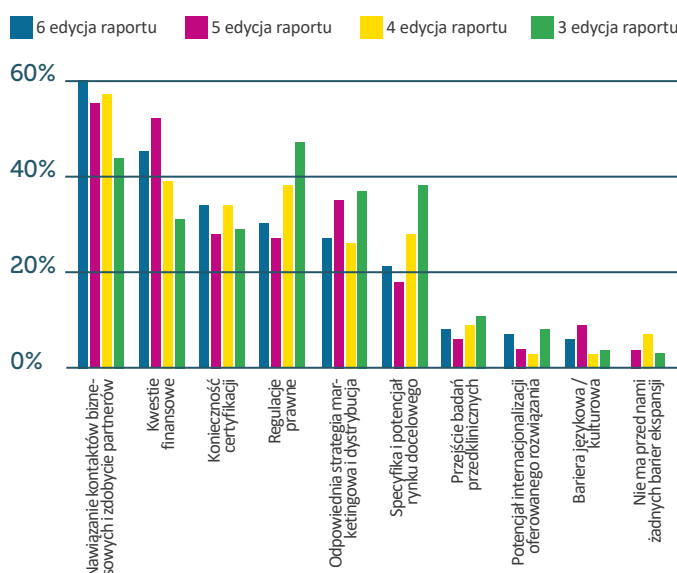
W 2025 roku aż 61% startupów zadeklarowało, że nie jest jeszcze obecnych komercyjnie na rynkach zagranicznych, ale planuje taką ekspansję w przyszłości. To pokazuje, że ambicje międzynarodowe wśród polskich młodych firm pozostają silne, choć proces wejścia na zagraniczne rynki często się wydłuża. Zarejestrowany przychód z działalności międzynarodowej osiągnęło 13% startupów, a kolejne 10% posiada podpisane listy intencyjne z zagranicznymi partnerami. 8% firm może pochwalić się już podpisanymi umowami komercyjnymi poza Polską, natomiast tylko 3% zadeklarowało, że większość ich przychodów pochodzi z rynków zagranicznych. Niewielki odsetek – 5% – wskazał, że nie prowadzi działalności komercyjnej poza granicami kraju i nie planuje tego w przyszłości.

Jakie kraje/regiony są istotne dla powodzenia Waszego biznesu?



Dla zdecydowanej większości startupów (94%) kluczowym regionem dla powodzenia ich działalności biznesowej pozostaje Unia Europejska. To pokazuje, że rynek europejski wciąż stanowi naturalny kierunek ekspansji i rozwoju dla młodych firm z Polski, zarówno ze względu na bliskość geograficzną, jak i ramy prawne sprzyjające współpracy. Na drugim miejscu znalazły się Stany Zjednoczone, które wskazało 61% startupów – to wynik świadczący o wysokiej atrakcyjności tego rynku, choć jednocześnie wskazuje na wyzwania związane z wejściem do USA. Istotnym kierunkiem dla 41% firm pozostaje także Wielka Brytania, mimo Brexitu. Mniejsze, ale zauważalne znaczenie mają również regiony takie jak Bliski Wschód (15%) i Azja Wschodnia (12%). Kanada (8%), Ameryka Południowa (5%) oraz Afryka (4%) są postrzegane jako mniej kluczowe, choć mogą stanowić perspektywiczne rynki niszowe dla wybranych branż.

Jakie wyzwania / bariery ekspansji są dla was najistotniejsze?



W tegorocznej edycji raportu najczęściej wskazywanym wyzwaniem w kontekście ekspansji zagranicznej pozostaje nawiązanie kontaktów biznesowych i zdobycie partnerów – wskazało je aż 60% startupów. To wzrost w porównaniu do piątej edycji (55%), czwartej (57%) i trzeciej (44%), potwierdzający rosnące znaczenie silnych relacji partnerskich w międzynarodowej ekspansji.

Kwestie finansowe to drugi najczęściej wskazywany problem – 45% startupów wskazało brak odpowiednich środków jako barierę dla rozwoju międzynarodowego. Choć to mniej niż w piątej edycji (52%), to wciąż znacznie więcej niż w czwartej (39%) i trzeciej edycji (31%). Może to świadczyć o nieco mniejszej presji w porównaniu do ostatniego roku, ale finansowanie nadal pozostaje jednym z kluczowych wyzwań, szczególnie w kontekście rosnących kosztów ekspansji i niepewności gospodarczej.

Konieczność certyfikacji pojawiła się jako wyzwanie dla 34% respondentów – co stanowi wzrost w porównaniu do piątej edycji (28%). To może sugerować, że coraz więcej startupów wchodzi w branżę regulo-

Przejście badań przedklinicznych to bariera jedynie dla 8% startupów. Potencjał internacjonalizacji oferowanego rozwiązania wskazało tylko 7% respondentów, a barierę językową i kulturową 6%.

Cel 22



1.

W ciągu kilkudziesięciu lat będziemy świadkami przełomów medycznych i technologicznych w zakresie istotnego wydłużania życia

.....
2.

Już dzisiaj dostępne są interwencje zdrowotne, w tym z wykorzystaniem AI, które mogą pomóc nam dożyć momentu, w którym istotne wydłużenie życia będzie dostępne dla wszystkich

.....
3.

Zachowanie dobrego funkcjonowania w nowoczesnym społeczeństwie wymaga dramatycznej adaptacji do zmian technologicznych i społecznych

.....



CEL:

**DOŻYĆ XXII WIEKU I NIE BYĆ
WYKLUCZONYM TECHNOLOGICZNIE
RELIKTEM XXI WIEKU**



Top Disruptors in Healthcare

Przegląd innowacyjnych
startupów medycznych
w Polsce

Acellmed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.acellmed.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Acellmed to startup biotechnologiczny, który koncentruje się na opracowywaniu innowacyjnych rozwiązań terapeutycznych z wykorzystaniem nośników liposomowych, komórek macierzystych, mikroRNA i druku 3D. Naszym głównym obszarem działań jest okulistyka. Prowadzimy również badania w obszarze chorób wirusowych i onkologii. Naszą misją jest wprowadzanie innowacji terapii, które poprawiają zdrowie ludzi i jakość ich życia.

Obecnie główne projekty nad którymi pracuje Acellmed to:

- spersonalizowany biodegradowalny opatrunek do rekonstrukcji rogówki, zawierający komórki rąbka rogówki, przygotowywany za pomocą bio-druku i druku 3D w ramach przeszczepu autologicznego (medycyna spersonalizowana- okulistyka- regeneracja rogówki);
- okulistyczny opatrunek biodegradowalny przygotowywany wraz z antybiotykiem w formie liposomowej, o przedłużonym uwalnianiu, stosowanych przy infekcjach grzybiczych i bakteryjnych oka (okulistyka- trudne do wyleczenia infekcje bakteryjne i grzybicze);
- „Mutation-resistant nano therapeutics inhibiting infection progress of RNA-virus, SARS-CoV-2” - platforma przeciwwirusowa (wirusologia).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja, okulistyka, onkologia, wirusologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

AI Health Dynamics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.



Co jest Waszym produktem/usługą?

AI Health Dynamics to innowacyjny produkt integrujący dane medyczne z różnych źródeł. Służy on to interoperacyjnej wymianie danych medycznych wewnątrz organizacji, pomiędzy różnymi organizacjami oraz z warstwą centralną (np. wysyłanie zdarzeń do platformy P1). Dodatkowo oprogramowanie posiada moduł umożliwiający przygotowanie danych do etykietowania oraz możliwość anonimizacji w zgodzie z EHDS.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Integracja danych medycznych.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji- mamy pierwszych płacących klientów.

AIDIFY

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

join.aidify.eu



Co jest Waszym produktem/usługą?

AIDIFY to platforma edukacyjna skierowana do firm, których działalność wymaga dostępu do zawsze aktualnych szkoleń z zakresu badań klinicznych, pharmacovigilance i rejestracji leków. Obecnie platforma oferuje ponad 90 szkoleń GxP, zawierających nagrania, prezentacje, materiały dodatkowe, ćwiczenia praktyczne, testy oraz stale monitorowane źródła referencyjne.

Dzięki możliwości tworzenia zespołów, kontekstowi managera oraz mechanizmowi kompetencji przypisanych do stanowisk, narzędzie ułatwia planowanie, monitorowanie i ocenę procesów edukacyjnych.

Jako aplikacja typu All-in-One może również pełnić rolę wewnętrznego systemu LMS.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, pharma/suplementy diety, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Aidmed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.aidlab.com

Aidmed

Co jest Waszym produktem/usługą?

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

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, laryngologia, pulmonologia, rehabilitacja, choroby przewlekłe.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja)

AILIS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://ailiscare.com>

AILIS

Co jest Waszym produktem/usługą?

System AILIS jest połączeniem autorskiej technologii parametrycznego obrazowania dynamicznego z modułem analitycznym, wykorzystującym algorytmy sztucznej inteligencji i telemedycynę, celem wczesnego wykrywania oznak raka piersi i szacowania ryzyka zachorowania. To system, który traktuje światowy problem raka piersi kompleksowo: od kontroli stanu zdrowia, cykliczne badania, monitoring cyklu, po instruktaż samobadania, wideokonsultacje i wiele innych funkcji.

AILIS nie tylko bada, ale ocenia ryzyko zachorowania, a poza tym podczas badania wykonuje około 250 dynamicznych obrazów tkanek. Wykorzystuje sztuczną inteligencję, głębokie sieci neuronowe i algorytmy do analizy wyników badań, porównań na przestrzeni lat, jak również używa ich do stworzenia spersonalizowanego modelu ryzyka dla każdej z kobiet (personalizacja ryzyka zachorowania to przyszłość opieki zdrowotnej). Inne metody opierają się na ryzyku populacyjnym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Aptamedica

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.aptamedica.com

 **APTAMEDICA**

Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy platformę do diagnostyki leków w czasie rzeczywistym, co jest odpowiedzią na rosnącą antybiotykooporność.

Nasz przenośny i łatwy w obsłudze analizator do diagnostyki przyłożkowej umożliwia pomiar stężenia wybranych antybiotyków z krwi żyłnej pacjenta. Po nakropieniu próbki krwi na pasek testowy wynik jest zwracany w przeciągu 1 minuty.

Technologia umożliwia również pomiar stężenia w trybie ciągłym – poprzez wprowadzenie sensora do rurek dializacyjnych, tym samym umożliwiając dawkowanie leku dopasowane do indywidualnych parametrów fizjologicznych pacjenta, minimalizując skutki uboczne.

Projekt jest uzupełniony o software, który na podstawie danych klinicznych pacjentów pomaga lekarzowi w doborze dawki leku (ze szczególnym uwzględnieniem pacjentów noworodkowych).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, intensywna terapia, neonatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, badania laboratoryjne, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Appmedica / Invest IT

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

appmedica.pl

 **appmedica**

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym głównym produktem jest oprogramowanie klasy CMMS/EAM pn. Appmedica, służące do zarządzania majątkiem jednostek ochrony zdrowia, usługa inwentaryzacji majątku jednostek ochrony zdrowia oraz usługa geolokalizacji majątku jednostek ochrony zdrowia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT, zarządzanie danymi dot. majątku jednostek ochrony zdrowia.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Aurero

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.aurero.com

Aurero

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aurero to kompleksowa platforma do zarządzania i automatyzacji codziennych zadań w placówkach medycznych. Głównymi beneficjentami są Managerzy, Rejestratorzy i Lekarze. Aurero pomaga płynnie wdrażać rozwiązania AI do codziennej praktyki w trosce o dostępność, jakość i rentowność świadczeń medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Avalio

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

www.avalio.io

avalio

Co jest Waszym produktem/usługą?

Avalio system do zarządzania kosztami oparty na sztucznej inteligencji dla branży ochrony zdrowia. Wspiera kliniki w obszarach zakupów medycznych, zarządzania sprzętem medycznym oraz poprawy gospodarki magazynowej. Pomaga optymalizować kluczowe procesy, uwalniając zasoby, które możesz przeznaczyć na lepszą opiekę nad pacjentami.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, geriatryka, ginekologia, kardiologia, laryngologia, okulistyka, ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

BetterPX

Osobowość prawna
Fundacji.

<https://www.betterpx.ai>



Co jest Waszym produktem/usługą?

BetterPX to inteligentny system, który umożliwia pacjentom efektywną komunikację z placówkami medycznymi w celu zarządzania wizytami. Dzięki integracji z kanałami komunikacji, takimi jak SMS, e-mail i WhatsApp, pacjenci mogą łatwo umawiać, zmieniać lub odwoływać wizyty, co zwiększa ich wygodę i dostępność usług. System wykorzystuje sztuczną inteligencję do przewidywania nieobecności, co pozwala na lepsze zarządzanie zasobami medycznymi i minimalizację problemu "no-show". Dzięki BetterPX pacjenci mają większą kontrolę nad swoimi wizytami, a placówki medyczne mogą efektywniej planować i obsługiwać pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Obsługa pacjenta.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Axon Apps

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

dyzurapp.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja DyzurApp to rozwiązanie, które wspiera organizacje medyczne w planowaniu i zarządzaniu grafikami dyżurowym personelu medycznego. Dzięki różnym trybom działania i personalizacji rozwiązania możemy dopasować się do praktycznie każdego modelu układania grafiku. Dzięki automatycznemu tworzeniu grafiku w oparciu o AI, organizacje mogą oszczędzić mnóstwo czasu oraz maksymalnie zoptymalizować grafik, co ma szczególne znaczenie przy ograniczonych zasobach personalnych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Organizacja pracy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

BioCam.ai

Sp. z o.o., czekamy na
rejestrację S.A. przez KRS

<https://www.biocam.ai>



Co jest Waszym produktem/usługą?

BioCam rozwija system do zdalnej, bezinwazyjnej diagnostyki całego układu pokarmowego u ludzi oraz zwierząt domowych oparty na kapsułce endoskopowej, platformie telemedycznej wspieranej przez AI oraz aplikacji mobilnej. Algorytmy AI automatycznie wykrywają zmiany patologiczne, wspomagając lekarzy w szybszej diagnostyce. BioCam oferuje dostępne cenowo, wygodne i skuteczne rozwiązanie, które zwiększa dostępność badań profilaktycznych i podnosi jakość opieki zdrowotnej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Biotreat Vascular

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://www.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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept

Saventia Health

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.bloodlab.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

BloodLab - system do automatycznej algorytmicznej interpretacji wyników badań laboratoryjnych. W oparciu o wynik badania (wraz z jednostkami i normami referencyjnymi), a także informacją o wieku i płci pacjenta system generuje interpretację dopasowaną do tych parametrów. System dostępny jest w wersji dla użytkowników profesjonalnych (przede wszystkim lekarzy, ale i innego personelu medycznego) oraz laików/pacjentów. Interpretacja zawiera m.in. najbardziej prawdopodobne przyczyny odchył w wyniku (nie jest to diagnoza- taką może postawić lekarz wsparty naszą sugestią) czy rekomendacje dalszego postępowania.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, kardiologia, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Biovalley - Bionwoven

Nieformalna grupa robocza

www.biovalley.org.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Technologia produkcji biomateriału na biobarietowe i biodegradowalne tekstylia szpitalne chroniące pacjentów przed infekcjami a środowisko przed odpadami.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Wszystkie oddziały szpitalne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, wyroby medyczne, green biotechnology.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Bloodwise

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.bloodwise.com.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Bloodwise to osobisty przewodnik po zdrowiu – inteligentna aplikacja, która potrafi czytać między wierszami wyników badań. Nie ogranicza się do sprawdzania, czy użytkownik mieści się w "normie", lecz analizuje biomarkery w kontekście stylu życia, wieku, płci i indywidualnych potrzeb. Tworzy dynamiczne raporty, które w przejrzysty i zrozumiały sposób pokazują, co naprawdę dzieje się w organizmie. Podpowiada, jakie badania warto wykonać, przypomina o kontrolach i dostarcza lekarzom coś więcej niż tylko dane – klarowną, spójną historię zdrowia pacjenta. Bloodwise to technologia, która nie tylko mierzy, ale tłumaczy i wspiera – jak dobry specjalista, tylko zawsze pod ręką.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, optymalizacja zdrowia, wczesne wykrywanie niedoborów.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

BrainScan

Spółka akcyjna

www.brainscan.ai



Co jest Waszym produktem/usługą?

System BrainScan CT wspomagający interpretację badań obrazowych tomografii komputerowej głowy z użyciem metod uczenia maszynowego, wykrywający zmiany patologiczne mózgu.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Calmsie

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://www.calmsie.ai>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Misja Amygdala, to platforma wspierająca zdrowie psychiczne dzieci w wieku 8-12 lat cierpiących na depresję lub zaburzenia lękowe. Przeprowadza użytkownika przez ustrukturyzowany program multimodalnych form zaprojektowanych przez zespół medyczny, w tym na przykład rozmowy z wideobotem, minigry psychoedukacyjne, ćwiczenia oddechowe, ćwiczenia wdzięczności, czy wyrażanie emocji przez sztukę.

Cyfrowa platforma pozwala każdemu dziecku współtworzyć spersonalizowane doświadczenie dostosowane do jego potrzeb, preferencji i sposobu myślenia, aby zwiększyć zaangażowanie i skuteczność terapii.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pediatrya, psychiatrya/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

BRASTER

Spółka akcyjna.

www.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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

CancerCenterAI

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

<https://cancercenter.ai>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy wsparcie diagnostyki nowotworowej dzięki Platformie CancerCenterAI, na której są moduły: a) Laboratoryjny System dla Zakładów Patomorfologii b) system do telekonsultacji w Patologii i Radiologii c) moduły AI wspierające diagnostykę nowotworową. d) moduły wspierający edukację dla Uniwersytetów Medycznych. Oferujemy pełną integrację z urządzeniami w laboratorium m.in. ze skanerami, drukarkami kodów/szkiełek, barwiarkami itp. oraz z innymi systemami szpitalnymi m.in. HIS, EDM czy platformą P1. Platforma może być instalowana na infrastrukturze klienta bądź w środowisku chmurowym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, onkologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Cardio-Lead

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

cardio-lead.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Zdalna diagnostyka serca. Badania EKG metodą Holtera, teleporady kardiologiczne.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Carebot

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

carebot.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Nasze rozwiązanie oparte na AI służy do analizy zdjęć klatki piersiowej, mammografii lub tomografii komputerowej (CT).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pulmonologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Cardiomatics

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

cardiomatics.com



Cardiomatics

Co jest Waszym produktem/usługą?

Cardiomatics to innowacyjna usługa, która pozwala na automatyczną analizę sygnałów holterowskich. Oparta na AI, posiada 2-stopniową weryfikację poprawności dostarczanych wyników analizy. Sygnał wgrywany przez lekarza lub technika, analizowany jest przez algorytm AI, a następnie trafia do specjalisty ds. zapewniania jakości. Z tych dwóch etapów powstaje raport, wygodnie dostępny dla klienta w aplikacji webowej. Cardiomatics znacząco skraca proces diagnozy kardiologicznej. Potrzebując mniej czasu na analizę sygnału EKG, lekarz może poświęcić więcej uwagi pacjentowi, tym samym przyspieszając proces diagnozy i zwiększając poziom opieki medycznej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Chiron

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.chiron.fit



Co jest Waszym produktem/usługą?

Chiron to innowacyjne rozwiązanie w obszarze fizjoterapii, które łączy technologię z profesjonalną opieką. Jako cyfrowy asystent fizjoterapii w formie aplikacji na smartfony wykorzystuje computer vision do analizy ruchu użytkownika, co pozwala na bieżąco udzielać wskazówek dotyczących poprawności wykonywania ćwiczeń zaleconych przez fizjoterapeutę. Użytkownik może ćwiczyć samodzielnie, otrzymując cenne informacje zwrotne w czasie rzeczywistym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, medycyna estetyczna/kosmetyki, rehabilitacja, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Clebre

Spółka akcyjna.

<https://clebre.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma do diagnozowania oraz monitorowania leczenia zaburzeń oddychania oraz snu. Oferujemy również usługę kompleksowe leczenia tych problemów w ramach Metody Clebre.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Laryngologia, pediatria, pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Commi

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.commi.pro



Co jest Waszym produktem/usługą?

Commi jest rozwiązaniem technologicznym służącym do zautomatyzowanej video komunikacji pomiędzy HCP a pacjentem. W tej chwili dostępne są dwie wersje produktu: Commi Gabinet - do komunikacji pomiędzy prywatnymi placówkami medycznymi oraz Commi Reco - bezpośrednia, osobista, wysokiej jakości forma komunikacji zdalnej w trakcie terapii długoterminowej. Swoje video wiadomości z rekomendacjami lekarz tworzy tylko raz. Ich wysyłka jest ściśle dopasowana do terapii danego pacjenta i w pełni automatyzowana.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, geriatria, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, okulistyka, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Video komunikacja na drodze do adherence i concordance.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

CombatCare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://combatcare.pl>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medyczna technologia podwójnego zastosowania do zabezpieczenia ran na polu walki. Oferowana przez nas innowacja produktowa to nowatorski system opatrunkowy, który redefiniuje standardy pierwszej pomocy w przypadku współczesnego pola walki oraz sytuacji klęsk żywiołowych. Technologia odpowiada na wyzwanie szybkiej kontroli krwotoku w trudnych warunkach i ograniczonych możliwościach dotarcia profesjonalnej pomocy medycznej do poszkodowanego. System ten adresuje potrzeby współczesnej medycyny ratunkowej tj. uniwersalność opatrunku do różnych rodzajów ran, możliwość użycia systemu przy użyciu jednej ręki przy zachowaniu szybkości działania.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, medycyna ratunkowa.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Coraz Zdrowiej [iDocly]

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

corazzdrowiej.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Coraz Zdrowiej tworzy platformę wspierającą medyków w tworzeniu dokumentacji poprzez asystenta głosowego Cora, opartego na sztucznej inteligencji. Nasze rozwiązanie automatyzuje procesy administracyjne, dzięki czemu lekarze mogą skupić się na pacjentach i zaoszczędzić nawet kilkadziesiąt minut dziennie. Cora rozpoznaje mowę specjalistyczną, uczy się w trakcie użytkowania i dostosowuje do potrzeb konkretnego gabinetu czy specjalizacji. Platforma jest łatwa we wdrożeniu i może być zintegrowana z istniejącymi systemami. Efektem jest skrócenie kolejek, lepsza jakość opieki i wyższa satysfakcja zarówno lekarzy, jak i pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatria, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, rehabilitacja, fizjoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

CTIN

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.
clinicaltrials.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

ClinicalTrials.eu to zaawansowany portal internetowy, który umożliwia dostęp do informacji o medycznych badaniach klinicznych prowadzonych na terenie Unii Europejskiej – w wielu językach, w sposób przejrzysty i łatwo dostępny. Platforma oferuje kompleksowe dane na temat badań, kryteriów kwalifikacji oraz lokalizacji w UE, opierając się na zaawansowanym dostępie do publicznych i prywatnych baz danych. Informacje przedstawiane są w języku zrozumiałym dla pacjentów. Naszym celem jest uproszczenie procesu wyszukiwania, zmniejszenie obciążenia informacyjnego i emocjonalnego oraz łączenie pacjentów z potencjalnymi metodami leczenia. Dzięki ClinicalTrials.eu pacjenci, badacze i inne zainteresowane osoby mogą szybko uzyskać aktualne i wiarygodne informacje o badaniach klinicznych i ośrodkach badawczych w całej UE.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Badania kliniczne- wszystkie dziedziny.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

DC Software

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.
<https://www.meeteos.pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest eOS, czyli ekosystem IT, który pomaga w zarządzaniu danymi, zadaniami i dokumentami w całej ścieżce badania klinicznego. Dzięki wykorzystaniu technologii workflow jest on w stanie dopasować się do każdego protokołu badawczego oraz struktury organizacyjnej Ośrodków Badań Klinicznych, Firm CRO, Sponsorów i Centrów Wsparcia Badań Klinicznych. W naszym rozwiązaniu wykorzystujemy algorytmy AI, które umożliwiają automatyzację wielu powtarzalnych zadań takich jak: przepływ dokumentów czy identyfikowanie odchyleń. Użytkownicy mogą korzystać z całego środowiska eOS lub z jego pojedynczych modułów, do których zaliczają się: Feasibility, Zarządzanie Projektem, eCRF, IWRS, Zarządzanie strukturą pacjentów, eTMF, eISF oraz Kontraktowanie i Budżetowanie.

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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Data Lake

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.
<https://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 niezmienniałe źródło prawdy- o technologię Blockchain, zaimplementowaną zgodnie z standardem HIPAA oraz GDPR (RODO).

W jakim obszarze medycznym działacie?

We wszystkich.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Blockchain, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

DiabScale

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.
<https://diabscale.ai/pl>



DiabScale

Co jest Waszym produktem/usługą?

DiabScale to innowacyjna aplikacja mobilna dedykowana osobom chorującym 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. Uwzględni 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 cukrzycą.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Diagendo

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://diagendo.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

EndoRNA qRT-PCR- test qRT-PCR do ilościowego oznaczania poziomu ekspresji genu FUT4 – markera endometriozy. Wyrób do diagnostyki in vitro.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, biotechnologia, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

diCELLa

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://dicella.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

diCELLa UNLIMITED to kompleksowe oprogramowanie zaprojektowane specjalnie do efektywnego zarządzania badaniami klinicznymi. Nasz system oferuje wszystkie niezbędne moduły, w tym eCRF, CTMS, IWRS, ePRO i eTMF/eISF, zapewniając kompleksowe wsparcie na każdym etapie procesu badawczego. Dane w aplikacji zabezpieczone są chronioną patentem metodą opartą na technologii blockchain, co zapewnia ich niezaprzeczalność i autentyczność.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Badania kliniczne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, blockchain, dane medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

DoktorAID

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://aiwzdzdrowiu.pl/raport-taih/>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Inteligentny asystent lekarza- fizyczne urządzenie z wbudowaną AI (LLM) przyspieszające wywiady lekarskie, sugerujące dalsze kroki oraz tworzące dokumentację medyczną dla lekarza.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

ECONMED IT

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://www.econmedit.eu>



Co jest Waszym produktem/usługą?

PROCION to aplikacja medyczna wspierająca opiekę nad pacjentami onkologicznymi, której głównym celem jest zwiększenie bezpieczeństwa leczenia oraz poprawa jakości życia chorych. Umożliwia monitorowanie działań niepożądanych terapii przeciwnowotworowej w czasie rzeczywistym i generuje alerty w przypadku wykrycia potencjalnych zagrożeń. Dzięki zastosowaniu algorytmów analitycznych aplikacja analizuje objawy zgłaszane przez pacjentów, wspierając lekarzy w szybszym i trafniejszym podejmowaniu decyzji klinicznych. PROCION obejmuje wszystkie schematy leczenia onkologicznego stosowane w Polsce i jest w pełni dostosowana do realiów krajowego systemu ochrony zdrowia. Jak pokazują doświadczenia z podobnych rozwiązań (np. aplikacji STAR w USA), takie narzędzia nie tylko zwiększają bezpieczeństwo terapii, ale również realnie wpływają na poprawę jakości życia i przeżywalności pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

EFM

Spółka akcyjna

<https://www.engineers4medicine.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

EFM posiada innowacyjną i opatentowaną technologię pomiaru aktywności serca i płuc oraz algorytmy analizujące, dzięki którym możliwe jest wczesne wykrywanie przewlekłej niewydolności serca. Produktem jest telemedyczne, przenośne urządzenie wielkości telefonu komórkowego do szybkiej i nieinwazyjnej diagnostyki serca i płuc. Pozwala skrócić czas i koszty diagnostyki, dzięki czemu możliwe jest wdrożenie leczenia podczas pierwszej wizyty u lekarza i uniknięcie hospitalizacji, która istotnie pogarsza rokowanie pacjenta. Aktualnie hospitalizacje stanowią 80% kosztów leczenia niewydolności serca, na który na świecie wydaje się 45 miliardów euro rocznie. Urządzenie wraz z usługą będzie sprzedawane do szpitali w modelu subskrypcyjnym, a do gabinetów w modelu pay per use.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, medycyna rodzinna, pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

EMOTE

NiefORMALNA grupa robocza.

<https://www.emotediagnosics.pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest test diagnostyczny pozwalający na predykcję skuteczności leczenia depresji. Obecnie dobranie odpowiedniego leku dla pacjenta z depresją, opiera się na zasadzie prób i błędów, a proces ten może trwać wiele tygodni, co z kolei może prowadzić do zaostrzenia objawów oraz zwiększenia kosztów hospitalizacji. Nasz test, poprzez analizę zmian w aktywności i poziomie określonych białek we krwi, pozwoli na określenie szansy uzyskania efektu terapeutycznego dla zastosowanego leku już po kilku pierwszych dniach od rozpoczęcia leczenia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, biotechnologia, dane medyczne, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Emovere

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.avalio.io



Co jest Waszym produktem/usługą?

System Emovere jest nowoczesnym, autorskim rozwiązaniem informatycznym opracowanym przez zespół specjalistów z zakresu psychiatrii i IT.

Jego celem jest stworzenie kompleksowego narzędzia dla małych, średnich oraz dużych podmiotów leczniczych, skoncentrowanego na zdrowiu psychicznym. Zbudowany jest z modułów:

- przeznaczonych dla wszystkich specjalistów i osób obsługujących pacjentów oraz dokumentację, zgodnie z wymaganiami i spersonalizowanymi zadaniami.
- modułów dostosowanych do konkretnej specjalności, zgodnie z ich kwalifikacjami.

Celem Systemu jest wykorzystanie algorytmów AI w połączeniu z technologią informatyczną, co pozwala na automatyzację procesów od momentu rejestracji pacjenta do zakończenia leczenia. Dzięki temu rozwijają się nowe metodologie, które przyspieszają obliczanie i analizę wyników o 50-80%. Dostęp do narzędzi odbywa się w kontrolowany sposób, zabezpieczając autorów narzędzi diagnostycznych przed kopiowaniem ich rozwiązań. System Emovere wykorzystuje Inteligentne metody analizy danych, porównując wprowadzone informacje z wcześniej zgromadzonymi danymi. Umożliwia to tworzenie eksperckich narzędzi, które będą w ciągłym rozwoju, dostosowując się do aktualnych potrzeb specjalistów. Funkcjonalności obejmują intuicyjne podpowiedzi dotyczące metod leczenia, sugerowanie diagnoz zgodnych z klasyfikacjami ICD-10/ICD-11 oraz obliczanie danych, wyników, formułowanie opinii, orzeczeń, zaświadczeń itp.

System Emovere jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie na nowoczesne, zintegrowane podejście do zdrowia psychicznego. Dzięki zaawansowanej analizie danych oraz innowacyjnym narzędziom, projekt ma potencjał znacząco usprawnić procesy diagnostyczne i terapeutyczne, przynosząc korzyści pacjentom i specjalistom medycznym. Emovere oferuje szybkie, efektywne i holistyczne podejście do zdrowia psychicznego, co czyni go istotnym wsparciem w obszarze ochrony zdrowia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

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

Empat•IA

Nieformalna grupa robocza.



Co jest Waszym produktem/usługą?

Fantom komunikacyjny Stefania to narzędzie edukacyjne oparte na sztucznej inteligencji, które wspiera pielęgniarki i medyków w nauce komunikacji z osobami z demencją. Uczy empatycznego reagowania, rozpoznawania emocji i dostosowywania języka do pacjenta, symulując realistyczne sytuacje. Stefania odwzorowuje zachowania charakterystyczne dla osób z otępieniem, takie jak dezorientacja, powtarzalność czy nagłe zmiany nastroju, co pozwala trenować rozmowy w warunkach bardziej zbliżonych do rzeczywistych. W przeciwieństwie do standardowych fantomów dostępnych w pracowniach pielęgniarskich, gdzie zgoda pacjenta na badanie bywa domniemana i kontakt ogranicza się do czynności technicznych, Stefania może wyrazić wątpliwość, nieufność, a nawet zakłócić przebieg rozmowy. Po zakończonej interakcji użytkownik otrzymuje szczegółowy feedback z informacją, które elementy komunikacji były prawidłowe, a które wymagają poprawy – co pozwala na stały rozwój kompetencji miękkich i refleksję nad własnym stylem pracy.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatra, pielęgniarstwo, edukacja w zakresie komunikacji medycznej.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, robotyka.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Empatyzer

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

empatyzer.com

empatyzer

Co jest Waszym produktem/usługą?

Praca w szpitalach i przychodniach to stała presja, brak czasu i konieczność szybkiego reagowania, przy jednoczesnym rosnącym zapotrzebowaniu na empatię i skuteczną komunikację. Właśnie dlatego stworzyliśmy Empatyzer – AI coach, który płynnie wpasowuje się w codzienne obowiązki personelu medycznego, dostarczając spersonalizowane wsparcie i rozwój umiejętności miękkich bez przerywania pracy. Wystarczy kilka minut tygodniowo, by krok po kroku wzmacniać współpracę w zespole, budować lepszy kontakt z pacjentami i zarządzać emocjami, a roczny kurs z możliwością przedłużenia pozwala utrwalić nabyte kompetencje i dostosować się do ciągle zmieniających się wyzwań w ochronie zdrowia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia, budowanie kompetencji miękkich w szpitalach i ośrodkach zdrowia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Evispine

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

www.evispine.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Firma opracowuje inteligentne implanty kręgosłupowe oraz oprogramowanie medyczne bazując na technologiach stosowanych w robotyce, mechatronice, AI. Po zakończeniu obecnego etapu projektu finansowanego ze środków europejskich firma poszukuje dalszego wsparcia w celu kontynuacji prac rozwojowych technologii i opracowania innowacyjnego oprogramowania AI.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, ortopedia, neurochirurgia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, robotyka.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Fartuchomat

Nieformalna grupa robocza

www.biovalley.org.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Vendingowy System zarządzania fartuchami dla odwiedzających.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Wszystkie.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Robotyka, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, IoT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Exura

Prosta Spółka Akcyjna

<https://www.exura.app>



Co jest Waszym produktem/usługą?

System Exura pozwala tworzyć plany leczenia i dystrybuować je do pacjenta bez obciążania lekarza. Rozwiązanie koordynuje komunikację i angażuje pacjenta, dzięki czemu placówka pozostaje z nim w kontakcie przez długi czas po wizycie. Przyjazna, atrakcyjna i uporządkowana forma informacji zmniejsza poczucie zagubienia i buduje pozytywne doświadczenie. Przekłada się to na wzrost satysfakcji, rozpoznawalności, a w efekcie - zwiększa retencję oraz lojalność pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

FEYENALLY

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

<https://feyenally.com>

FEYENALLY™
DIGITAL OPHTHALMIC SOLUTIONS

Co jest Waszym produktem/usługą?

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

W jakim obszarze medycznym działacie?

Okulistyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

FindAir

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://findair.eu>

findair.

Co jest Waszym produktem/usługą?

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

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Give And Get Help

Platforma internetowa należąca do organizacji pozarządowej.

www.giveandgethelp.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy bezpłatną, anonimową platformę samopomocy psychologicznej z możliwością konsultacji u psychologa i spotkaniem podczas tzw. Meetingów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Glucomama

Nieformalna grupa robocza.

glucomama.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Glucomama to aplikacja dla kobiet zmagających się cukrzycą ciążową, czyli zaburzeniem tolerancji węglowodanów, rozpoznawalnym po raz pierwszy w ciąży i dotyczącym ok. 5,8-12,9% kobiet w Polsce. Diagnoza, która stawiana jest zwykle między 24-28 tygodniem ciąży jest dla przyszłych mam sytuacją nową i stresującą. Nasza aplikacja poprzez szereg personalizowanych funkcjonalności i system grywalizacji ma przede wszystkim wspierać kobietę ciężarną i pomóc jej w przetrwaniu tego okresu bez konsekwencji dla niej i jej dziecka wynikających z niewłaściwie kontrolowanej glikemii. Nasza aplikacja będzie automatycznie przypominać użytkownikom o konieczności zmierzenia poziomu glukozy, o badaniach kontrolnych i wizytach u lekarza. Będzie informować o wynikach pomiarów a w razie wartości nieprawidłowych sugerować przyspieszony kontakt z lekarzem, a także go umożliwiać. Aplikacja będzie oferować użytkownikom możliwość personalizowania jadłospisów przy wsparciu AI.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, usługi dietetyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Graylight Imaging

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

<https://graylight-imaging.com>



GRAYLIGHT
MEDICAL IMAGING SOFTWARE

Co jest Waszym produktem/usługą?

BRIGHTER - zaawansowane, nowoczesne oprogramowanie radiologiczne (system konsolowy) do przeglądania i analizy obrazów medycznych wspierany przez sztuczną inteligencję i dostępny w wersji webowej. Obrazy medyczne można przeglądać i analizować bezpośrednio w chmurze z każdego miejsca na świecie. Bez konieczności pobierania ich na dysk lokalny. BRIGHTER to DICOM viewer oraz moduły AI do zaawansowanej analizy diagnostycznej. Na system składają się dwa główne elementy: DICOM viewer – oparte na chmurze narzędzie do przeglądania obrazów DICOM, do którego można implementować dedykowane algorytmy. Moduły AI – czyli dedykowane algorytmy implementowane do BRIGHTERA, a służące do zaawansowanej analizy diagnostycznej. Każdy algorytm/moduł jest kierowany do konkretnych zastosowań diagnostycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, onkologia, diagnostyka obrazowa.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, samodzielna aplikacja IT, platformy/konsole radiologiczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Grydsen LAB

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://www.grydsen.pl>



GrydsenLab

Co jest Waszym produktem/usługą?

Grydsen to innowacyjne psychologiczne narzędzie do terapii seniorów z wykorzystaniem wirtualnej rzeczywistości. Dzięki specjalistycznemu zestawowi ćwiczeń o zróżnicowanej tematyce i poziomie trudności można skutecznie poprawiać jakość funkcji poznawczych takich jak pamięć, koncentracja czy koordynacja. Terapia wykazuje zwiększoną skuteczność względem klasycznej terapii z wykorzystaniem kwestionariuszy papierowych, co jest udowodnione badaniami.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, neurologia, psychiatria/psychologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, rehabilitacja, terapia psychologiczna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Helfio

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.helfio.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Helfio to innowacyjne rozwiązanie, które oferuje rewolucyjne, kompleksowe podejście do monitorowania zdrowia metabolicznego poprzez połączenie zaawansowanych badań diagnostycznych, aplikacji mobilnej oraz wsparcia opiekuna medycznego. Użytkownicy otrzymują spersonalizowane plany zdrowotne, stworzone na podstawie szczegółowych wyników badań, które uwzględniają indywidualne potrzeby każdego pacjenta. Stały dostęp do dedykowanego opiekuna medycznego zapewnia bieżące wsparcie, konsultacje i motywację do wdrażania rekomendacji zdrowotnych. Dzięki aplikacji możliwe jest codzienne monitorowanie postępów oraz szybkie reagowanie na zmiany zdrowotne. To kompleksowe podejście zwiększa skuteczność profilaktyki i redukcji ryzyka chorób metabolicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, medycyna rodzinna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Healthicate

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.healthicate.com

healthicate

Co jest Waszym produktem/usługą?

Healthicate to platforma która pozwala włączyć Wirtualne Rejestratorki AI do codziennej obsługi pacjentów. Dzięki bezpośrednim integracjom z systemami medycznymi i zastosowaniu najnowszych technologii, nasze rejestratorki AI autonomicznie obsługują pacjentów przez telefon, sms i chat on-line, gwarantując 100% dostępności usług 24/7 co bezpośrednio przekłada się na jakość opieki i wzrost przychodów placówek medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Hellobot

Spółka akcyjna.

<https://hellobot.pl>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Hellobot oferuje zakres usług w branży healthcare w wykorzystaniu agentów głosowych. Voicebot to oprogramowanie wykorzystujące interfejs głosowy do komunikowania się z człowiekiem za pomocą mowy naturalnej, a moduł AI umożliwia szybsze załatwienie wielu spraw konsumentów w tym samym czasie, zwiększając skalowalność i dostępność obsługi, przy jednoczesnej optymalizacji kosztów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, Szpitale, placówki POZ, kliniki.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Helping Hand Mental Health Program

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://hh24.pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Helping Hand to pierwsza w Polsce platforma wsparcia psychologicznego, stworzona wspólnie z terapeutami i ekspertami, aby wspierać pracowników i ich rodziny. Rozumiemy różnorodność i złożoność trudności, przed którymi stoją pracodawcy i pracownicy. Oferujemy kompleksowe wsparcie zarówno dla osób indywidualnych, jak i firm. Na Platformie i w aplikacji Helping Hand znajdziesz terapię online, wydarzenia na żywo, czaty z ekspertami oraz ponad 1000 materiałów edukacyjnych w formie filmów, podcastów i artykułów. Współpracuje z nami ponad 300 ekspertów z Polski i ze świata (psychologie, psychiatry, psychoterapeuci).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

HigoSense

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<http://higosense.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

HigoSense wspiera Lekarzy i Pacjentów za sprawą kompleksowego rozwiązania telezdrowotnego, które umożliwia wykonanie podstawowych badań przedmiotowych przez każdego, z dowolnego miejsca na świecie. System Higo, który obejmuje certyfikowane urządzenie medyczne, platformę telemedyczną oraz aplikacje mobilne, łączy dokładność badań fizykalnych z łatwą dostępnością i elastycznością konsultacji zdalnych. Efektem tego jest optymalizacja czasu pracy Lekarza, lepsze wykorzystywanie potencjału reszty Zespołu oraz wzrost zadowolenia Pacjentów. Ponadto zastosowanie Higo przez naszych Partnerów B2B przekłada się na redukcję kosztów i wzrost przychodów niezależnie od obszaru działalności- takie same efekty obserwujemy zarówno w dużych miastach, jak i w regionach borykających się z barierami dostępności do opieki zdrowotnej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, pediatria.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, wyroby medyczne, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Hemolens Diagnostics

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://hemolens.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Cardiolens- Platforma do nieinwazyjnej diagnostyki choroby wieńcowej serca. Platforma Cardiolens umożliwia precyzyjną ocenę anatomiczną i czynnościową tętnic wieńcowych na bazie modeli 3D, dostarczając indywidualne dla pacjenta wartości wskaźnika istotności zwężenia naczynia, czyli wirtualnej cząstkowej rezerwy przepływu (FFR-CT) we wszystkich naczyniach wieńcowych. Platforma określa, czy pacjent cierpi na chorobę wieńcową bez konieczności poddawania go inwazyjnym, kosztownym, obciążonym znacznym ryzykiem badaniom szpitalnym. Platforma Cardiolens stanowi realną korzyść dla lekarzy kardiologów przy określaniu czy pacjent odniósłby korzyści ze stentowania, operacji pomostowania, lub czy wystarczy wdrożyć zachowawczą terapię farmakologiczną.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Holi Health

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

www.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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Holo4Med

Spółka akcyjna.

<https://holo4med.com>



Holo4Med

Co jest Waszym produktem/usługą?

Holo4Med oferuje MediHelp, platformę do zdalnego monitorowania pacjentów, integrującą urządzenia medyczne z zaawansowaną analityką danych i sztuczną inteligencją. Nasze rozwiązanie wspiera personel medyczny w monitorowaniu parametrów zdrowotnych w czasie rzeczywistym, umożliwiając szybszą reakcję na pogorszenie stanu pacjenta. Dzięki integracji z Microsoft HoloLens wykorzystujemy rozszerzoną rzeczywistość (MR), zapewniając lekarzom i pielęgniarkom dostęp do kluczowych informacji w trakcie wizyt domowych i procedur medycznych. Dodatkowo rozwijamy Holo-MIAI, innowacyjne narzędzie wspierające procedury ablacyjne, które umożliwia wizualizację zmian nowotworowych i wspomaga precyzję zabiegów. Naszą misją jest zwiększenie efektywności opieki zdrowotnej poprzez innowacyjne technologie cyfrowe, które łączą świat fizyczny z wirtualnym, poprawiając jakość leczenia i komfort pracy personelu medycznego.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, medycyna rodzinna, pulmonologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, dane medyczne, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy, wearables- nie wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Home Lab

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.homelab24.pl



Home Lab
patient / courier / lab

Co jest Waszym produktem/usługą?

Home Lab to nowoczesna platforma medyczna, która umożliwia realizację badań laboratoryjnych, usług pielęgniarstwa oraz konsultacji dietetycznych w zaciszu własnego domu. Dzięki naszej ofercie pacjenci oszczędzają czas i unikają konieczności wizyt w placówkach medycznych. Stawiamy na wygodę, profesjonalizm i bezpieczeństwo, dostarczając najwyższej jakości usługi przez wykwalifikowany personel. Nasza platforma jest idealnym rozwiązaniem zarówno dla osób starszych, jak i zapracowanych, a także dla tych, którzy cenią sobie komfort i nowoczesne podejście do opieki zdrowotnej. Home Lab to zdrowie bez wychodzenia z domu.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, telemedycyna, usługi dietetyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Human Biome Institute

Spółka akcyjna.

<https://human-biome.com>



Human Biome
Institute

Co jest Waszym produktem/usługą?

Opracowaliśmy przełomową platformę odkrywania leków, łącząc sztuczną inteligencję (AI), automatyzację o wysokiej przepustowości oraz biologię syntetyczną. Integracja tych najnowszych technologii pozwoliła nam stworzyć pierwszy system rozwoju w pełni biosyntetycznych terapii mikrobiomowych. Nasza platforma umożliwia planowanie, generowanie, analizowanie, izolowanie i syntezę precyzyjnie ukierunkowanych leków oraz innych produktów mikrobiomowych. Dążymy do wprowadzenia na rynek Bioterapeutyków Nowej Generacji – innowacyjnych terapii przywracających pełną równowagę mikroorganizmów w przewodzie pokarmowym (odbudowa wszystkich funkcji zdrowego mikrobiomu, jako "ekobioty"). Nasze rozwiązania mają zastosowanie w leczeniu m.in. infekcji bakteriami opornymi na antybiotyki (ARB), chorób wymagających immunomodulacji, chorób zapalnych jelit (IBD), zespołu jelita drażliwego (IBS), zakażeń *Clostridium difficile*, a dodatkowo będą wspierać ogólne zdrowie i długowieczność- longevity/wellbeing NGB.

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, leki biologiczne, leki biosyntetyczne, leki biomimiczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

IC Solutions

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

icpen.pl



ic solutions

Co jest Waszym produktem/usługą?

System IC Pen służący automatycznej digitalizacji zgód i oświadczeń woli pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Tworzenie dokumentacji w postaci elektronicznej.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Tworzenie dokumentacji w postaci elektronicznej.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

iFightDepression

Konsorcjum.

aliansprzeciwdepresji.org



Co jest Waszym produktem/usługą?

Klinicznie zbadane (RCT) cyfrowe narzędzia do samodzielnego zarządzania symptomami depresji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, platforma internetowa (marketplace), telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

InNovoVR

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

www.innovovr.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

InNovoVR tworzy rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję, a w przyszłości również o rozszerzoną rzeczywistość, które odpowiadają na palące problemy dostępu do wsparcia w obszarze zdrowia psychicznego. Flagowym produktem firmy jest Virtual Buddy - innowacyjne połączenie zaawansowanej sztucznej inteligencji z metodą opartą na neurobiologii i psychologii pozytywnej, które integruje empatię kognitywną i afektywną, by nie tylko rozpoznawać, ale naprawdę rozumieć emocje użytkownika. Technologia rozwijana przez InNovoVR demokratyzuje dostęp do wsparcia psychologicznego poprzez eliminację barier finansowych i geograficznych, likwidując stygmatyzację oraz zapewniając pomoc dokładnie wtedy, gdy jest najbardziej potrzebna - w momencie kryzysu. System w ciągu zaledwie 5 minut przeprowadza użytkownika przez ustrukturyzowany 9-stopniowy proces, który pomaga zidentyfikować emocje, fakty i potrzeby, a następnie oferuje spersonalizowane strategie działania, osiągając 90% satysfakcji wśród testujących. W świecie, gdzie wypalenie zawodowe osiągnęło poziom 37% w Europie, Virtual Buddy stanowi przełomowe rozwiązanie, które może dotrzeć nawet do małych aglomeracji, gdzie dostęp do specjalistów jest mocno ograniczony lub niemożliwy.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Intelliseq

Spółka akcyjna.

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

W jakim obszarze medycznym działacie?

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

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Kid-AID

Projekt realizowany jest przez

naukowców z Uniwersytetu

Medycznego we Wrocławiu we współpracy z firmą

Animativ sp. z o.o., specjalizującą się w rozwiązaniach

cyfrowo-medycznych.

<https://kid-aid.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Kid-AID to multimodalny system nieinwazyjnej oceny stanu ogólnego dziecka wspierający proces triage'u medycznego. Projekt zakłada wykonywanie jednogminutowych nagrań wideo podczas oceny dziecka w pediatrycznej izbie przyjęć oraz odpowiedź na 10 pytań dotyczących stanu ogólnego dziecka. Stworzona w ten sposób baza danych posłuży do zbudowania aplikacji mobilnej umożliwiającej kształcenie medyków niedoświadczonych w ocenie ciężkości stanu dziecka. Docelowo materiały te posłużą do stworzenia narzędzia bazującego na sztucznej inteligencji, które będzie wspierało medyków w codziennej pracy z pacjentem pediatrycznym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pediatryczna, neonatologia, choroby infekcyjne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Kliniki.pl

Spółka akcyjna.

www.kliniki.pl

www.kliniki.ai



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, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Labplus

Spółka akcyjna.

labplus.ai



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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Knopka

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

<https://knopka.health/pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Knopka to system, który wspiera szpitale w codziennej organizacji pracy i zapewnieniu szybkiej reakcji personelu medycznego. Nasze rozwiązanie umożliwia błyskawiczne zbieranie zespołu medycznego w dowolnym miejscu placówki – średnio w mniej niż 2 minuty. Towarzyszymy pacjentowi na każdym etapie pobytu na oddziale ratunkowym, wspierając personel w sytuacjach nagłych, ale też w codziennych, powtarzalnych zadaniach – takich jak obchody, dezynfekcja czy wezwania pielęgniarstwa. Knopka to aplikacja, która przypomina o zadaniach, monitoruje ich wykonanie i daje personelowi realne wsparcie w pracy. Pomagamy szpitalom zwiększyć bezpieczeństwo pacjentów i lepiej zorganizować wewnętrzne procesy.

W jakim obszarze medycznym działacie?

W każdym.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Lifebite

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

[www: https://iyoni.app](https://iyoni.app)



Co jest Waszym produktem/usługą?

iYoni to aplikacja i wirtualna klinika, łącząca zaawansowane modele sztucznej inteligencji, algorytmy medyczne oraz usługi online, aby holistycznie wspierać opiekę nad płodnością i leczenie niepłodności. Jako osobisty asystent, iYoni pomaga w wczesnym wykrywaniu zaburzeń zdrowotnych oraz prowadzi użytkowników przez procesy samoopieki, diagnozy i leczenia niepłodności. Dodatkowo, wspiera firmy medyczne w pozyskiwaniu pacjentów i ich monitorowaniu. Zdobywając zaufanie ponad 250 000 użytkowników w 170 krajach, iYoni współpracuje z czołowymi globalnymi firmami medycznymi oraz klinikami IVF, tworząc zrównoważony i skalowalny model biznesowy.

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, platforma internetowa (marketplace), telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Ligatio

Prosta Spółka akcyjna.

www.uvcast.pl

www.uvpolimer.com

www.poliwater.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Nowoczesne opatrunki do unieruchamiania kończyn Poliwater i UV CAST oraz medyczne fotopolimery do druku 3D UV Polimer.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, stomatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

MAMENO

e-doula menopauzy

MAMENO

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

<https://mamenolife.com>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Usługa/ produkt.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, psychiatria/psychologia, endokrynologia, medycyna stylu życia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Edukacja, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Logoplan (Play.air)

Prosta Spółka Akcyjna.



logoplan.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Logoplan to platforma dla logopedów, która ułatwia zarządzanie terapią i organizację pracy gabinetu. Dzięki niej specjaliści mogą prowadzić dokumentację pacjentów, planować wizyty i zadawać ćwiczenia domowe w formie interaktywnych kart pracy, które angażują dzieci bardziej niż tradycyjne metody. Platforma pomaga również w komunikacji z rodzicami, przypominając o ćwiczeniach i wizytach, co zwiększa regularność terapii. Logoplan skraca czas potrzebny na przygotowanie zajęć i uporządkowanie dokumentacji, dzięki czemu logopedzi mogą skupić się na pracy z pacjentami.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pediatrya, logopedia, terapie dziecięce.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Manumdare

Nieformalna grupa robocza.

plg.daria@gmail.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Manumdare to urządzenie, które aplikuje na dłonie specjalny roztwór tworzący cienką, ochronną warstwę – alternatywę dla jednorazowych rękawiczek. Projekt powstał z myślą o ograniczeniu negatywnego wpływu odpadów medycznych na środowisko. Rozwiązanie składa się z trzech kluczowych elementów: recyklingowej substancji ochronnej opracowanej z wykorzystaniem algorytmów sztucznej inteligencji, precyzyjnego systemu jej aplikacji oraz czujnika monitorującego poziom ochrony. Technologia umożliwia personalizację działania i zapewnia użytkownikowi stałą, skuteczną barierę zabezpieczającą.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, ginekologia, wszystkie, gdzie używane są rękawiczki ochronne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Medalion Technology

Prosta spółka akcyjna.

<https://www.medalion.tech>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medalion to zaawansowana platforma AutoML (automatycznego uczenia maszynowego) przeznaczona specjalnie do analizy danych medycznych. Platforma umożliwia automatyczne tworzenie modeli AI do optymalizacji procesów medycznych i administracyjnych poprzez inteligentną analizę danych szpitalnych.

Kluczową funkcjonalnością jest moduł AutoML, który samodzielnie dobiera najlepsze modele analityczne, automatycznie testuje różne algorytmy uczenia maszynowego, optymalizuje ich parametry i weryfikuje skuteczność modeli na rzeczywistych danych placówki. System nie wymaga wysyłania danych na zewnątrz, wszystkie operacje mają miejsce wewnątrz infrastruktury placówki.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, geriatrya, kardiologia, neurologia, okulistyka, onkologia, pulmonologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

medforms.me

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://medforms.me>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest narzędzie do zbierania danych klinicznych od pacjentów z chorobami (na obecny moment głównie) rzadkimi. Przygotowujemy ustandaryzowane i dopasowane formularze do śledzenia przebiegu zdiagnozowanej choroby. Analizujemy dane przy pomocy AI, korzystamy z digital biomarkers, dodajemy modele predykcyjne. Łączymy potrzeby firm farmaceutycznych z potencjałem i sprawczością pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia, psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, telemedycyna, wearables- nie wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Medby

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://medby.pl>

medby

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medby to platforma zakupowa dedykowana placówkom medycznym posiadająca w swoim asortymencie ponad 10 000 produktów dostępnych od ręki. Jest to kompleksowe rozwiązanie, które umożliwia skuteczne zarządzanie zamówieniami i dostawami produktów medycznych, w tym wyrobów medycznych. Nasza platforma zapewnia wygodę, oszczędność czasu w placówkach oraz poprawia efektywność procesów zamówień. Średnie oszczędności w placówkach to 15-20%.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, platforma internetowa (marketplace).

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Medgenium

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.medgenium.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Medgenium to nowatorskie podejście do obsługi dokumentacji medycznej i opieki medycznej. Będzie edukowało i motywowało pacjentów do przestrzegania zaleceń, skróci kolejki do poradni i szpitali, zwiększy dostępność nowoczesnych terapii i poprawi komunikację na linii lekarz-pacjent. Cała historia medyczna pacjenta zawsze pod ręką.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Wszystkie specjalizacje medyczne, badania kliniczne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Medical Inventi

Spółka akcyjna.

www.medicalinventi.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

FlexiOss® to innowacyjny bioaktywny kompozyt kościostateczny. Stanowi on oryginalne rozwiązanie w zakresie nowoczesnych preparatów implantacyjnych III generacji pod kątem składu biogodnego z tkanką kostną, bioaktywności, wpływu na regenerację tkanki kostnej i wspomaganie procesu rekonstrukcji kości oraz poręczności chirurgicznej i sprężystości. Jest innowacją produktową w skali rynku światowego, o czym świadczy chociażby międzynarodowa ochrona patentowa. Pod względem składu i właściwości jest podobny do tkanki kostnej, charakteryzuje się biogodnością, bioaktywnością i nietoksycznością. Z powodu wysokiej i różnicowanej 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 odzwierzęcych 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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

medicine up

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

www.medicineup.pl

Co jest Waszym produktem/usługą?

Medicine up specjalizuje się w szkoleniach komunikacyjnych dla zespołów medycznych oraz w działaniach PR dla placówek ochrony zdrowia. Nasze usługi obejmują warsztaty z zakresu komunikacji z pacjentem, zarządzania zespołem, budowania pozytywnego wizerunku w sektorze medycznym, ale także zarządzania i administracji ukierunkowanych na realizację strategii biznesowej. Pomagamy placówkom rozwijać umiejętności interpersonalne, tworzyć strategię komunikacji oparte na zaufaniu oraz skutecznie reagować na sytuacji kryzysowe. Wspieramy również budowę silnej reputacji poprzez profesjonalne działania public relations i strategię medialne. Nasze rozwiązania łączą wiedzę z psychologii organizacji, PR i nauk o zarządzaniu, dostosowując je do realiów ochrony zdrowia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Komunikacja medyczna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, edukacja, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Medidesk

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

<https://medidesk.pl>

medidesk⁷

Co jest Waszym produktem/usługą?

System Medidesk to zaawansowana platforma SaaS wspierająca podmioty lecznicze w obszarze komunikacji z pacjentem, zarządzania procesami rejestracji oraz analityki operacyjnej. Narzędzie umożliwia pełną kontrolę nad połączeniami przychodzącymi i wychodzącymi, monitorowanie skuteczności zespołów rejestracji, analizę źródeł marketingowych oraz automatyzację kontaktu z pacjentami (m.in. poprzez VoIP, callback, boty). Medidesk wspiera placówki w zwiększaniu konwersji i minimalizacji utraconych kontaktów, zapewniając jednocześnie wysoki poziom cyberbezpieczeństwa i zgodność z wymaganiami RODO.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nie dotyczy. Obsługa procesów zarządczych i komunikacyjnych w placówkach medycznych (rejestracja, call center, marketing).

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

MediLift

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

www.medilift.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Łóżko pielęgnacyjne z wózkiem inwalidzkim to innowacyjne rozwiązanie, które łączy funkcjonalność obu tych elementów, ułatwiając opiekę nad osobami z ograniczoną mobilnością. Niektóre modele łóżek pielęgnacyjnych są wyposażone w mechanizm, który pozwala na przekształcenie łóżka w wózek inwalidzki, jednak wymaga to dużego zaangażowania osób trzecich. Proponowane łóżko pozwala na samodzielne przejście pacjenta z pozycji leżącej do pionowej. Łóżka często mają funkcję regulacji wysokości, co ułatwia transfer pacjenta oraz zapewnia wygodny dostęp dla opiekunów. Ta funkcja jest niezmiernie istotna dla projektowanego innowacyjnego rozwiązania, gdzie z najniższej pozycji łóżka można wyjechać wózkiem inwalidzkim i ewentualnie się spionizować.

Konstrukcja jest zaprojektowana tak, aby zapewnić stabilność zarówno w trybie łóżka, jak i wózka. Obejmuje to solidne hamulce oraz systemy blokujące. Tego rodzaju rozwiązania są szczególnie przydatne także w rehabilitacji, ponieważ umożliwiają płynne przechodzenie między pozycjami leżącą a siedzącą i samodzielne prowadzenie ćwiczeń mięśni nóg w trakcie wstawania (pionizacji).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne, rehabilitacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

MedMetrix

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://medmetrix.pl>

MEDMETRIX

Co jest Waszym produktem/usługą?

MedMetrix to platforma, gdzie znajdziesz certyfikowane rozwiązania medyczne oparte na sztucznej inteligencji, które dostarczają rzetelnych i spersonalizowanych informacji o zdrowiu. Platforma ułatwia kontakt z lekarzami i wspiera podejmowanie kolejnych kroków w opiece zdrowotnej, takich jak konsultacje, leczenie czy inne działania dopasowane do Twoich potrzeb.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, okulistyka, onkologia, psychiatria/psychologia, radiologia, zależnie od algorytmu.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, edukacja, wyroby medyczne, platforma internetowa (marketplace), telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

MediSensonic

Spółka akcyjna.

<https://www.medisensonic.com>

 MediSensonic

Co jest Waszym produktem/usługą?

MediSensonic to wysokospecjalistyczna firma tworząca medyczne, nieinwazyjne urządzenia diagnostyczne oparte na technologii mikrofalowej. Naszą misją jest tworzenie innowacyjnych urządzeń medycznych zapewniających dokładną ilościową, nieinwazyjną diagnostykę, która stanie się niezbędnym wsparciem lekarza w procesie leczenia każdego pacjenta. W portfolio posiadamy (1) GLUCOWAVE bezglukowy glukometr wykonujący pomiar ciągły, w czasie rzeczywistym; (2) TOUCHWAVE ciśnieniomierz bez dmuchanego mankieta, także działający w trybie ciągłym; (3) MPVT urządzenie do pomiaru żywotności miazgi zęba, pozwalające ustalić odpowiedni sposób leczenia; (4) DAOS- w pełni automatyczny scanner wewnątrzustny; (5) SO-REST!- inteligentny materac wykrywający bezdech senny oraz diagnozujący parametry życiowe podczas snu. Wyniki badań firma będzie poddawać także analizie za pomocą sieci neuronowych, dając to, co może teraz jak i w przyszłości zaoferować AI na rynku medycznym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, pulmonologia, stomatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Medinice

Spółka akcyjna.

<https://medinice.pl/en>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Medinice S.A. jest polską firmą założoną w 2012 roku działającą w branży technologii medycznych. Spółka zajmuje się tworzeniem, rozwijaniem oraz komercjalizacją innowacyjnych, bezpiecznych i mało inwazyjnych rozwiązań z dziedziny medycyny, w szczególności kardiologii i kardiologii. W portfolio Medinice znajduje się kilka projektów o globalnym potencjale, będących na różnym etapie rozwoju. Spółka posiada certyfikaty (np. ISO 13485) i pozwolenia niezbędne do prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i komercyjnej w dziedzinie urządzeń medycznych na terenie Unii Europejskiej. Firma jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 2018 roku pod symbolem ICE. Medinice S.A. współpracuje z renomowanymi naukowcami i wynalazcami, a jej zespół składa się z inżynierów z międzynarodowym doświadczeniem. Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom, Medinice dąży do poprawy jakości życia pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

MedSI

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://medsi.pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy inteligentne chat i voiceboty pozwalające na zmianę sposobu organizacji pracy placówki medycznej. Oferujemy systemowe oprogramowanie do kompleksowego zarządzania rejestracją wraz z modułem opieki koordynowanej. Naszą specjalnością jest automatyzacja wywiadu medycznego zgodnego z najlepszymi światowymi standardami.

W jakim obszarze medycznym działacie?

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

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Mentalio

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

mentalio.eu

Co jest Waszym produktem/usługą?

Mentalio to nowoczesne narzędzie wspierające diagnostykę i terapię zdrowia psychicznego dzieci i młodzieży, które wykorzystuje zaawansowaną sztuczną inteligencję do analizy danych z ankiet, testów i wywiadów psychologicznych. System umożliwia wczesne wykrywanie problemów psychicznych oraz dostarcza spersonalizowane rekomendacje terapeutyczne, wspierając lekarzy, psychologów i nauczycieli w podejmowaniu trafnych decyzji terapeutycznych. Mentalio znajduje zastosowanie w szkołach, poradniach psychologiczno-pedagogicznych, gabinetach psychiatrycznych oraz centrach zdrowia psychicznego, poprawiając jakość opieki i zwiększając dostępność wsparcia psychologicznego dla młodych ludzi. Rozwiązanie to odpowiada na kluczowe wyzwania sektora zdrowia psychicznego, takie jak niedobór specjalistów czy długie czasy oczekiwania na diagnozę, jednocześnie zapewniając zgodność z regulacjami prawnymi i bezpieczeństwo danych. Mentalio to przyszłość wczesnej interwencji i spersonalizowanego wsparcia zdrowia psychicznego.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychiatria/psychologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

HealthVisionAI

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://www.healthvisionai.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

MedVisionAI to zaawansowana platforma AI wspierająca placówki medyczne w analizie zanonimizowanych danych pacjentów, zgodnie z wymogami RODO. Działa samodzielnie lub integruje się z istniejącą infrastrukturą (HIS, EDM i inne), zapewniając pełne bezpieczeństwo oraz możliwość pracy offline.

MedVisionAI oferuje moduły takie jak:

- Predykcja chorób – system wykrywa wczesne objawy na podstawie bieżących i historycznych danych, informując o potencjalnych zagrożeniach,
- Wsparcie diagnostyczne – generuje raporty ułatwiające szybki dostęp do kluczowych informacji,
- Automatyzacja dokumentacji – rozpoznaje mowę i analizuje język naturalny, tworząc notatki zgodne z wymaganym szablonem,
- Monitorowanie interakcji leków – identyfikuje niepożądane interakcje między substancjami czynnymi,
- Zaawansowany czat – umożliwia zadawanie pytań i otrzymywanie natychmiastowych odpowiedzi dotyczących pacjenta, procedur i dokumentacji.

System elastycznie dostosowuje się do potrzeb placówki, zwiększając efektywność pracy personelu medycznego. Naszym celem jest poprawa jakości opieki zdrowotnej poprzez niezawodne i innowacyjne rozwiązania technologiczne. MedVisionAI może również uzupełniać już funkcjonujące systemy, dostarczając brakujące funkcjonalności.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, onkologia, pulmonologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Micronose

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

micronose.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Micronose pracuje nad personalizowaną terapią alergii opartą o badanie mikrobiomu nosa. Produkt będzie wyrobem medycznym w postaci spray'u do nosa zawierającego wyselekcjonowany zestaw bakterii probiotycznych dopasowanych do potrzeb klienta. Aktualnie Micronose wprowadził na rynek swój pierwszy produkt w postaci suplementu diety Allertis (allertis.pl).

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pulmonologia, alergologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, wyroby medyczne, pharma/suplementy diety.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

MY OVU

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.my-ovu.com



MY OVU

Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy rozwiązanie łączące hardware wyposażony w sensor połączony z aplikacją mobilną pozwalające na łatwe i nieuciążliwe pozyskanie precyzyjnych, indywidualnych danych kobiety na temat jej stanu zdrowia reprodukcyjnego. Dzięki rozwiązaniu wspieramy kobiety w podejmowaniu ich decyzji reprodukcyjnych: staraniu się o ciążę, unikaniu jej oraz obserwacji zaburzeń cyklu w wieku przedmenopauzalnym.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, zdrowie kobiece, obserwacja cyklu.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

MIM Fertility

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://www.mimfertility.ai>

MIMFERTILITY.

Co jest Waszym produktem/usługą?

MIM Fertility oferuje zaawansowane rozwiązania AI dla klinik leczenia niepłodności, wspierając lekarzy i embryologów w podejmowaniu kluczowych decyzji. Nasze główne produkty to EMBRYO Aid, który ocenia potencjał implantacyjny zarodków, oraz FOLLISCAN, automatyzujący monitorowanie pęcherzyków jajnikowych podczas stymulacji hormonalnej. Dzięki naszym algorytmom sztucznej inteligencji lekarze i embryolodzy mogą szybciej i precyzyjniej analizować dane, co przekłada się na większą skuteczność leczenia i lepsze doświadczenia pacjentek.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, Sztuczna Inteligencja (Software as a medical device).

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

neendu

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

neendu.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Neendu to system wearable do domowego monitorowania noworodków i niemowląt do pierwszego roku życia, zaprojektowany w celu wczesnego wykrywania symptomów Zespołu Nagłej Śmierci Łóżeczkowej (SIDS). Urządzenie mierzy kluczowe parametry życiowe – ruchy oddechowe, puls, temperaturę i natlenienie krwi. Dane są przysyłane do aplikacji mobilnej, umożliwiającej Rodzicom bieżący podgląd, analizę historii pomiarów oraz dostęp do wskazówek pierwszej pomocy, dając poczucie sprawczości w wypadku zagrożenia. System przenosi metodykę monitorowania zdrowia dziecka ze szpitali do domów, zapewniając bezpieczeństwo Maluchom i spokój Rodzicom. neendu sprawdzi się nie tylko w zapobieganiu SIDS, ale również w codziennym monitorowaniu dziecka, np. podczas powrotu do zdrowia po przebytej chorobie.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pediatrya, neonatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, wyroby medyczne, wearables- wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

NeuroSonic, Inc.

Delaware C-corp

www.neuro-sonic.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

NeuroSonic to urządzenie do natychmiastowej oceny poziomu zwężenia tętnic szyjnych. Urządzenie ma pomóc zidentyfikować pacjentów o wysokim ryzyku udaru i pomóc w streamliningu opieki zdrowotnej. Docelowo, urządzenie ma służyć do długofalowej oceny rozwoju blaszki miażdżycowej w warunkach domowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Neurologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Nursility

Nieformalna grupa robocza.

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest Nursility – innowacyjna aplikacja mobilna, która stanowi platformę łączącą pacjentów z wykwalifikowanymi pielęgniarkami i opiekunami medycznymi. To coś więcej niż narzędzie do umawiania wizyt – to kompletny system wspierający domową opiekę zdrowotną. Dzięki niej pacjent może:

- umówić wizytę domową w kilka kliknięć,
- śledzić postępy leczenia i wykonywać zalecone „zadania domowe”,
- mieć stały dostęp do historii opieki zdrowotnej,
- korzystać z funkcji geolokalizacji specjalisty, co zapewnia spokój i przewidywalność terminu wizyty.

Z drugiej strony, dla pielęgniarek i opiekunów to praktyczne narzędzie do zarządzania grafiką, kontaktu z pacjentami i prowadzenia dokumentacji opieki.

To, co czyni Nursility unikalnym, to skoncentrowanie się wyłącznie na jednej, często pomijanej grupie – pielęgniarkach i opiekunach domowych, oraz budowanie wokół niej profesjonalnej społeczności i edukacji zdrowotnej. Aplikacja nie tylko wspiera codzienną pracę, ale tworzy nową jakość w obszarze dostępności opieki domowej, odpowiadając na realne wyzwania starzejącego się społeczeństwa i postcovidowego świata.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja, opieka medyczna, opieka dla osób starszych i potrzebujących wsparcia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace), rehabilitacja, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Nursee

Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością.

<https://nursee.ai>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Nursee to system wsparcia personelu opieki medycznej, wykorzystujący AI Vision do monitorowania bezpieczeństwa oraz stanu zdrowia pacjentów poprzez długotrwałą obserwację snu i codziennej aktywności. System wykrywa upadki, analizuje ryzyko ich wystąpienia, a także identyfikuje sygnały ostrzegawcze związane z zaostrzeniem stanu zdrowia, ryzykiem depresji czy wystąpieniem udaru. Nursee korzysta z kamer jako źródła informacji, bez konieczności podglądu wideo – zapewniając przy tym wysoki poziom prywatności i bezpieczeństwa danych. W domach opieki wspiera opiekunów w codziennej pracy, a w szpitalach pomaga monitorować przestrzeganie zasad higieny i izolacji, ograniczając tym samym ryzyko infekcji. Docelowo system będzie wspierał także monitorowanie stanu pacjentów na OIT, m.in. w zakresie bólu czy jakości snu.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatra, rehabilitacja, anestezjologia, intensywna terapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

OASIS Diagnostics

Spółka akcyjna.

www.oasis-diagnostics.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

ONIRY to innowacyjne urządzenie medyczne do szybkiej i nieinwazyjnej diagnostyki urazów okołoporodowych zwieraczy (OASI) u kobiet po naturalnych porodach. Wykorzystuje wspieraną sztuczną inteligencją technologię spektroskopii impedancyjnej, która pozwala na obiektywną ocenę struktury tkanek krocza w czasie rzeczywistym. Dzięki łatwej obsłudze i szybkiemu badaniu, ONIRY pomaga położnym i położnikom na wykrycie urazu bezpośrednio na sali porodowej. Urządzenie znacząco zwiększa wykrywalność OASI, których aż 80% pozostaje niezdiagnozowanych przy standardowym badaniu palcem. Wczesne rozpoznanie urazu umożliwia wdrożenie odpowiedniego leczenia w optymalnym oknie czasowym, zapobiegając poważnym, długoterminowym powikłaniom u pacjentek.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Oncosort

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://oncosort.pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Oncosort to innowacyjna aplikacja wspierająca system opieki onkologicznej, automatyzująca i standaryzująca proces kwalifikacji do programów lekowych. Powstała jako odpowiedź na kluczowe wyzwania: długi czas oczekiwania na leczenie, złożone kryteria kwalifikacji oraz przeciążenie administracyjne lekarzy. System integruje aktualne kryteria NFZ, dane kliniczne pacjenta oraz charakterystyki produktów leczniczych (ChPL), przyspieszając decyzje terapeutyczne, minimalizując ryzyko błędów i zapewniając zgodność z wytycznymi. Platforma umożliwia integrację z HIS i EDM, aktualizuje się automatycznie przy zmianie przepisów oraz umożliwia pełne śledzenie i raportowanie decyzji terapeutycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Ouli

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.ouli.io



Co jest Waszym produktem/usługą?

Ouli to system IoT umożliwiający przeprowadzenie funkcjonalnej terapii blizn pooperacyjnych w warunkach domowych. Składa się z urządzenia pozwalającego na wykonanie terapii oraz aplikacji, dzięki której specjalista pełni zdalny nadzór nad terapią i możliwe jest spersonalizowanie parametrów zabiegów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Orthoget

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.orthoget.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Orthoget to nowoczesny system do leczenia asymetrii kończyn i niskiego wzrostu. Składa się z trzech elementów: hybrydowego implantu śródstypowego o napędzie magnetycznym OrthoNail, zewnętrznego napędu magnetycznego OrthoWheel oraz platformy medycznej OrthoMed. System umożliwia precyzyjne, zdalnie sterowane wydłużanie kości, co pozwala na bezpieczniejsze i bardziej komfortowe leczenie. Orthoget zapewnia szybszy powrót do codziennego życia i większą samodzielność pacjenta po operacji. Rozwiązanie zostało już zastosowane w kilkunastu operacjach i znajduje się w fazie badań klinicznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, medycyna estetyczna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, wyroby medyczne, medycyna estetyczna/kosmetyki.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

PD MEDS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.pdmeds.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Stworzyliśmy dwa systemy do nowoczesnej rehabilitacji oddechow: 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 trenażerem oddechowym, który minimalnym kosztem zmienia ćwiczenie z podstawowym trenażerem 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?

Wyroby medyczne, rehabilitacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Parrot AI

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://altar.com.pl>

Altar

Co jest Waszym produktem/usługą?

Parrot AI to zaawansowany system wspomagający pracę lekarzy i placówek medycznych, wykorzystujący najnowsze technologie w zakresie rozpoznawania mowy, przetwarzania języka naturalnego (NLP) i uczenia maszynowego. System działa na trzech kluczowych etapach procesu medycznego:

1. Etap przedkliniczny- inteligentne voiceboty i chatboty przeprowadzają wstępny wywiad z pacjentem, zbierając podstawowe informacje i priorytetyzując przypadki, co rozwiązuje problem z dodzwonieniem się do placówki i efektywnie zarządza harmonogramem wizyt.
2. Wizyta lekarska- system rejestruje i analizuje rozmowę lekarza z pacjentem w czasie rzeczywistym, identyfikując objawy, jednostki chorobowe i kluczowe parametry medyczne, jednocześnie tworząc transkrypcję do dokumentacji medycznej.
3. Wspomaganie decyzji klinicznych- na podstawie kompleksowej analizy danych system sugeruje potencjalne diagnozy, proponuje recepty, badania i skierowania, wspierając proces decyzyjny zgodnie z aktualną wiedzą medyczną.

W przeciwieństwie do prostych systemów transkrypcyjnych, Parrot AI rozumie kontekst medyczny rozmowy, interpretuje dane w świetle historii pacjenta i oferuje wsparcie kliniczne oparte na najnowszych standardach opieki. Warto podkreślić, że jest to narzędzie wspierające – naszą intencją nie jest zastąpienie lekarza, lecz zwiększenie jego efektywności i jakości kontaktu z pacjentem. Projekt jest realizowany w konsorcjum z Politechniką Świętokrzyską w ramach strategicznego programu INFOSTRATEG. Złożony wniosek został oceniony najwyżej w rankingu Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, co potwierdza jego innowacyjność i potencjał. W 2024 roku Parrot AI zakończył fazę testów, osiągając wysoką dokładność w transkrypcji dokumentacji medycznej i trafność sugerowanych diagnoz.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Medycyna rodzinna, pediatria, Parrot AI jest rozwiązaniem uniwersalnym, zaprojektowanym do zastosowania w różnych specjalizacjach medycznych. W naszych planach rozwojowych na lata 2025/2026 uwzględniamy stworzenie dedykowanych modułów dla specjalizacji o wyższym stopniu złożoności.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Pharmdiver

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

pharmdiver.pl



Pharmdiver

Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy aplikacje dla szpitali monitorujące działania niepożądane – wspomagamy zapobieganie sytuacjom, w których działanie niepożądane jednego albo sumujące działania niepożądane wielu leków (często różnych klas) jest mylnie interpretowane jako nowa jednostka chorobowa i „leczone” kolejnym, nowym lekiem. Pomagamy w ocenie ryzyka wystąpienia działań niepożądanych dla wielu leków stosowanych jednocześnie, co jest szczególnie palące u pacjenta z wielochorobowością, a już niebawem także suplementów diety. Takie analizy wykonują w PL pojedynczy specjaliści – i to w niewielu szpitalach. Tym samym wspieramy placówki medyczne w redukcji błędów medycznych, prowadzących niekiedy do postępowań sądowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Nasze rozwiązania dotyczą pacjenta z wielochorobowością zatem każdy obszar medyczny z uwagi na stosowane leki jest przedmiotem zainteresowania ze szczególnym naciskiem na lekarzy medycyny rodzinnej, geriatrów, psychiatrów z uwagi na wiele powikłań jakie daje leczenie psychotropowe i kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Pikralida

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.pikralida.eu



Pikralida

Co jest Waszym produktem/usługą?

Pikralida – gr. mniszek lekarski. Pikralida jest młodą firmą farmaceutyczną prowadzącą prace B+R w obszarze poszukiwania i rozwoju innowacyjnych terapii oraz innowacyjnych formułacji produktów leczniczych, a także realizującą projekty B+R dla firm z sektora farmaceutycznego.

Nasze projekty opierają się o wykorzystanie związku PKL-021, kandydata na lek, który jest aktywnym inhibitorem metaloproteinaz macierzy (MMPs) oraz metaloproteinaz jadu węży (SVMPs). Niezaspokojone potrzeby medyczne pacjentów; obszar: choroby cywilizacyjne, udar, retinopatia cukrzycowa, i choroby rzadkie, ukąszenia jadowitych węży.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, farmacja, neurologia, okulistyka, antytoksyny.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia, farmacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Polmedi

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://polmedi.com>



Polmedi
Group

Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest system telemedyczny iWound, który początkowo koncentrował się na zdalnym monitorowaniu i leczeniu ran pooperacyjnych oraz przewlekłych. Jednak w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie, w 2024 roku rozszerzyliśmy system o moduł „Prehabilitacja”. Prehabilitacja to zintegrowane podejście, które przygotowuje pacjenta do zabiegu, oferując wsparcie fizyczne, dietetyczne, psychologiczne i pielęgniarstwo. System iWound umożliwia zatem zdalne przekazywanie zaleceń pacjentom, oferując spersonalizowane plany terapeutyczne i monitorowanie postępów w czasie rzeczywistym. Automatyzuje procedury administracyjne, przypomina o terminach zabiegów i zbiera zautomatyzowany wywiad medyczny, redukując czas pracy personelu. iWound wspiera współpracę specjalistów, zwiększając efektywność leczenia i jakość opieki.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, onkologia, ortopedia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Rehabilitacja, samodzielna aplikacja IT, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

POLTISS

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

www.poltiss.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

PhotoBioCure- wstrzykiwalne biomateriały do rekonstrukcji tkanek miękkich. Po wstrzyknięciu materiał zmienia postać z lepkiej pasty w elastyczne ciało stałe, metodą fotosieciowania z wykorzystaniem łagodnej dla żywych tkanek wiązki promieniowania UV. Ta cecha 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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Prokinetic System

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

RapidLab

Brand/zespół utworzony

w ramach marki.

<https://rapidlab.io/pl>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Uniwersalne urządzenie IoT do zliczania osób i monitorowania temperatury ciała w środkach transportu publicznego oraz budynkach, wykorzystujące technologię Edge AI.

Naszym celem było stworzenie inteligentnego systemu, który umożliwia zliczanie osób oraz monitorowanie ich temperatury ciała w czasie rzeczywistym w przestrzeniach publicznych, takich jak środki transportu czy budynki. Urządzenie wykorzystuje algorytmy AI do analizy ruchu w zasięgu kamer, zapewniając jednocześnie prywatność użytkowników dzięki zastosowaniu kamer termowizyjnych – zamiast rozpoznawania twarzy analizowana jest jedynie sygnatura cieplna. Rozwiązanie to może być wykorzystywane m.in. do zarządzania przepływem ludzi, kontroli obciążenia budynków, czy wczesnego wykrywania osób z podwyższoną temperaturą ciała, co może świadczyć o różnych infekcjach lub złym stanie zdrowia.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, medycyna ogólna, medycyna prewencyjna, profilaktyka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Reliefy

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://reliefy.doctor>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Reliefy to platforma telemedyczna będąca jednocześnie asystentem sztucznej inteligencji (AI) wspomagającej lekarza w procesie diagnostycznym. Rozwiązanie to integruje szereg nowoczesnych technologii, takich jak modele 3D, które zwiększają precyzję prezentowania miejsc bólowych, czy zaawansowane algorytmy wspierające lekarza w czasie rzeczywistym na każdym etapie wizyty. Narzędzie ma na celu maksymalne wykorzystanie potencjału lekarzy w połączeniu z analizą dużych zbiorów danych, co zwiększa skuteczność i bezpieczeństwo całego procesu leczenia pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, geriatria, ginekologia, kardiologia, laryngologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, Wizyty gabinetowe i pokrewne.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Saventic Health

Osobowość prawna Fundacji.

saventic.com



SAVENTIC
Health

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, pielęgniarka), będący profesjonalnymi użytkownikami medycznymi.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kardiologia, neurologia, onkologia, pulmonologia, hematologia, choroby rzadkie niezależnie od specjalizacji.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Semi Robotics

Sp. z o.o., czekamy na

rejestrację S.A. przez KRS

<https://www.semirobotics.pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Naszym produktem jest FIDI, innowacyjny robot karmiący zaprojektowany z myślą o osobach starszych, z niepełnosprawnościami oraz ich opiekunach. FIDI umożliwia użytkownikom samodzielne spożywanie posiłków, co zwiększa ich niezależność i poprawia jakość życia. Urządzenie wykorzystuje nowoczesne technologie, takie jak personalizowane ustawienia i intuicyjny interfejs, aby dostosować się do indywidualnych potrzeb użytkowników. FIDI pomaga także odciążać opiekunów, umożliwiając im efektywniejsze zarządzanie czasem i skupienie na innych zadaniach. Dzięki kompaktowej konstrukcji i łatwości obsługi FIDI doskonale sprawdza się w domach, placówkach opiekuńczych oraz ośrodkach medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Shape.Care

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://shape.care/fizjoterapia>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Oferujemy oprogramowanie do wsparcia prowadzenia gabinetu fizjoterapii oraz całego ośrodka rehabilitacji. Dostarczamy panel online oraz aplikację mobilną, które umożliwiają zapisy na wizyty, prowadzenie rozbudowanej karty pacjenta, współpracę z pacjentami oraz zaawansowaną analizę wyników wspartą AI. System jest dostępny dla pracowników i terapeutów oraz dla samych pacjentów. Dodatkowo dajemy pakiet gotowych narzędzi diagnostycznych takich jak: system wizyjny do analizy postawy czy ćwiczeń wykonywanych przez pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja, fizjoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

SiDLY

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

www.sidly.eu



Co jest Waszym produktem/usługą?

Technologia SiDLY to certyfikowane polskie rozwiązanie medyczne przeznaczone do zdalnego monitorowania zdrowia i bezpieczeństwa użytkowników. Produkt ten wykorzystuje inteligentne opaski, które mierzą kluczowe parametry, takie jak tętno, saturacja krwi oraz aktywność fizyczna. Dzięki bieżącej analizie danych w aplikacji mobilnej i webowej możliwe jest szybkie reagowanie na niepokojące zmiany stanu zdrowia, co zwiększa bezpieczeństwo pacjentów. SiDLY znajduje zastosowanie w opiece nad seniorami, osobami przewlekle chorymi oraz pacjentami wymagającymi stałego nadzoru. Certyfikacja medyczna potwierdza wysoką jakość i skuteczność tego rozwiązania nie tylko w opiece społecznej, ale także w opiece zdrowotnej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, geriatria, kardiologia, onkologia, ortopedia, rehabilitacja, telemedycyna, teleopieka.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

SkinAlly

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://skinally.pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

SkinAlly to nowoczesne narzędzie online wspierane sztuczną inteligencją, które umożliwia automatyczną analizę skóry na podstawie zdjęć oraz kwestionariusza wypełnianego przez użytkownika, a następnie dobór kosmetyków dopasowanych do indywidualnych potrzeb – bez konieczności umawiania się na konsultację z kosmologiem. Oferujemy szybkie, wygodne i całodobowo dostępne wsparcie pielęgnacyjne, idealne dla osób poszukujących konkretnych rozwiązań dla problemów takich jak trądzik, suchość, podrażnienia czy pierwsze oznaki starzenia. W przeciwieństwie do tradycyjnych konsultacji czy popularnych quizów w drogeriach internetowych, SkinAlly bazuje na specjalistycznej wiedzy z zakresu kosmologii i dermatologii oraz wykorzystuje autorski system analizy, który integruje informacje o typie skóry, objawach, preferencjach pielęgnacyjnych i indywidualnych celach użytkownika.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Kosmetologia, dermatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, medycyna estetyczna/kosmetyki.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Smarter Diagnostics

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://www.smarterdiagnostics.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Smarter Diagnostics zmienia sposób w jaki myślimy o zdrowiu ruchowym i wydolności układu ruchu. Naszymi narzędziami wypełniamy lukę w obszarze sportowej długowieczności – zapobiegania urazom i wspierania sprawności fizycznej na każdym etapie aktywności. Dostarczamy innowacyjną platformę do analityki danych o zdrowiu ruchowym, która łączy różne źródła danych medycznych – obrazowanie MRI, wyniki badań krwi, analizę biomechaniczną, a wkrótce także genetykę i aktywność – i przekształca je w konkretne, spersonalizowane rekomendacje dotyczące żywienia, treningu i prewencji. W centrum naszego podejścia znajduje się koncepcja cyfrowego bliźniaka – indywidualnego modelu zdrowia pacjenta, aktualizowanego wraz z postępem badań i zmianami w stylu życia. Dzięki zastosowaniu algorytmów AI, oferujemy poziom integracji i precyzji, który do tej pory był dostępny tylko w najwyższej klasy badaniach naukowych lub w opiece nad elitarnymi sportowcami.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, radiologia, medycyna sportowa.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

SoniLine

NiefORMALNA grupa robocza.
soniline.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

SoniLine to aplikacja umożliwiająca telefoniczną rejestrację pacjentów poprzez rozmowę z wirtualną rejestratorką wspieraną przez sztuczną inteligencję. Pacjent może zadzwonić o dowolnej porze dnia i w dowolnym języku, a wirtualna rejestratorka pomoże zarejestrować się na wizytę lekarską. Rozwiązanie to kierujemy do małych i średnich prywatnych gabinetów lekarskich. Zapewniamy wdrożenie rozwiązania i pełne wsparcie podczas korzystania z oprogramowania. SoniLine pomaga znacznie zminimalizować koszty administracyjne placówki, a także przekierowuje uwagę pracowników na realne wsparcie pacjentów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rejestracja pacjentów.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

SOFTGENT

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

www.softgent.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Firma Softgent dostarcza rozwiązania IoT, skierowane m.in. 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 rozwiązanie 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. Ostatnim sukcesem firmy jest wdrożenie ww. systemu dostosowanego do pacjentów Oddziałów Ratunkowych, pozwalające pracownikom Oddziału monitorować lokalizację i parametry życiowe pacjentów, zmniejszając ryzyko samowolnego opuszczenia oddziału, jak również szybszą reakcję na pogarszający się stan pacjenta. 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 obiektów i monitoring środowiska szpitalnego.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

SPINETIME

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

www.spinetime.eu



SPINETIME

Co jest Waszym produktem/usługą?

REHApp - DTx umożliwiający użytkownikowi, jedynie przy użyciu urządzenia mobilnego, wykonanie procedury diagnostycznej bólu kręgosłupa oraz uzyskanie spersonalizowanych zaleceń terapeutycznych do samodzielnego wykonania. Aplikacja wykorzystując silniki AI, ML, Big Data jest w pełni autonomiczna i nie wymaga wsparcia ze strony personelu medycznego. Skuteczność została potwierdzona klinicznie.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia, radiologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Sophia Health

Jednoosobowa działalność
gospodarcza.

www.sophiahealth.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Sophia Health to platforma B2B dla HR oferująca kompleksowe rozwiązania profilaktyki zdrowotnej dla firm, wspierając organizacje w dbaniu o dobrostan pracowników. Dzięki edukacji prowadzonej przez topowych lekarzy oraz realizacji badań zdrowotnych w miejscu pracy, zwiększa produktywność i zmniejsza absencję. Sophia Health tworzy zdrowsze, bardziej zaangażowane środowisko pracy, co przekłada się na lepsze wyniki biznesowe i silniejszy employer branding. Jako narzędzie SDG, zgodne z zasadami ESG i DEI, wspiera zrównoważony rozwój oraz kulturę inkluzywności. Autorski "Barometr Dobrostanu" wykazuje realną poprawę samopoczucia pracowników po wdrożeniu programów Sophia Health, co potwierdza skuteczność oferowanych rozwiązań. Sophia Health wspiera profilaktykę zdrowia, edukuje ze szczególnym naciskiem na medycynę stylu życia i długowieczność, a także traktuje zdrowie pracowników w sposób inkluzywny.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, edukacja zdrowotna, profilaktyka zdrowotna.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, edukacja, platforma internetowa (marketplace), usługi dietetyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

spacER

Jednoosobowa działalność
gospodarcza.

SPACER

Co jest Waszym produktem/usługą?

Opracowywane są kompaktowe, zaawansowane technologicznie moduły medyczne, które można dołączyć do istniejących stacji kosmicznych. Umożliwiają one natychmiastową interwencję medyczną w warunkach mikrogravitacji bez sprowadzania astronautów na Ziemię. Nasze rozwiązania wykorzystują sztuczną inteligencję i zaawansowane czujniki do analizy stanu zdrowia załogi w czasie rzeczywistym. Reagują one szybko na niepokojące objawy i minimalizują ryzyko rozwoju poważniejszych schorzeń w przestrzeni kosmicznej. Opracowywane są przenośne, wszechstronne urządzenia diagnostyczne, obejmujące testy laboratoryjne, badania obrazowe oraz narzędzia telemedyczne, które wspierają lekarzy w zdalnej opiece nad załogą.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diagnostyka laboratoryjna, farmacja, ginekologia, kardiologia, neurologia, okulistyka, onkologia, psychiatria/psychologia, radiologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, badania laboratoryjne, biotechnologia, dane medyczne, edukacja, wyroby medyczne, medycyna estetyczna/kosmetyki, rehabilitacja, robotyka, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

SpinHeadSet

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.spinheadset.com

Co jest Waszym produktem/usługą?

Shs home to zestaw do ćwiczeń korekty postawy złożony ze specjalnych okularów oraz tabletu współpracujących ze sobą w czasie rzeczywistym. Na tablecie wyświetlany jest scenariusz zadań ruchowych, dzięki którym można wykonywać polecenia o dedykowanym dla pacjenta stopniu trudności. Aplikacja na tablecie wyświetla instrukcje dotyczące zadania, a następnie już w czasie ćwiczenia udziela informacji zwrotnych, które pomagają w jego wykonaniu. Informacja zwrotna pochodzi ze specjalnie zaprojektowanej opaski-okularów generującej sygnały- feedback, które pomagają młodym pacjentom uzyskać cel rehabilitacyjny i utrwalić prawidłowe nawyki, kształtujące zdrową postawę ciała.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Rehabilitacja, stomatologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, AR/VR, wyroby medyczne, platforma internetowa (marketplace), rehabilitacja, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Syntro

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://www.syntro.ai>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Syntro to zaawansowana platforma automatyzacyjna, rewolucjonizująca proces tworzenia dokumentacji w branży farmaceutycznej i medycznej, szczególnie w obszarach takich jak badania kliniczne, RA, QA oraz pharmacovigilance. Platforma płynnie łączy informacje z publikacji, patentów, wytycznych regulacyjnych oraz dokumentacji wewnętrznej, umożliwiając firmom szybkie tworzenie dokumentów zgodnych z aktualnymi wymaganiami regulacyjnymi. Zapewnia bezpieczeństwo, redukuje błędy oraz – dzięki rygorystycznemu procesowi walidacji – gwarantuje wysoką jakość i zgodność z dynamicznie zmieniającymi się standardami regulacyjnymi.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

StethoMe

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.stethome.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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

TakesCare

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

takes-care.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Takes-Care.com integruje opiekę zdrowotną i ubezpieczenia w jednej zautomatyzowanej, opartej na AI platformie, natomiast TakesCareMedBid działa jak Uber dla usług medycznych, obniżając koszty i poprawiając dostępność. Dostarczamy również inteligentne narzędzia wspierające lekarzy w podejmowaniu decyzji opartych na danych w codziennej pracy klinicznej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, kardiologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, platforma internetowa (marketplace), samodzielna aplikacja IT, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Talkie.ai

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.talkie.ai



Co jest Waszym produktem/usługą?

Talkie.ai to głosowy agent AI, 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 2 miliony 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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

TheLion.AI

Jednoosobowa działalność gospodarcza.

<https://www.thelion.ai>



TheLion.AI

Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy otwarte rozwiązania sztucznej inteligencji dla ochrony zdrowia. Oferujemy narzędzia, które ułatwiają wdrażanie AI w systemach opieki zdrowotnej — od danych i modeli, przez platformy no-code, po materiały edukacyjne. Wszystkie nasze projekty udostępniamy na zasadach open-source. Nasze kluczowe rozwiązania to:

- UMIE Datasets — największy na świecie otwarty zbiór obrazów medycznych, wspierający rozwój algorytmów computer vision w medycynie,
- Eskulap — pierwszy polskojęzyczny medyczny model językowy (LLM) zoptymalizowany do zastosowań klinicznych i badawczych,
- Chattum — platforma no-code umożliwiająca budowę chatbotów medycznych bez potrzeby programowania,
- PIMedNER — narzędzie do automatycznego rozpoznawania i parametryzacji terminów medycznych w języku polskim,
- MedImageInsights — nasza implementacja uniwersalnego enkodera do obrazów medycznych, ułatwiający analizę i klasyfikację danych obrazowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, diagnostyka laboratoryjna, okulistyka, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, dane medyczne, edukacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Tixon Care

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.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 unikalnym designie w kształcie tabletki wraz z dedykowanymi personalizowanymi peryferiami, pojemnikami na leki oraz intuicyjną aplikacją mobilną. Rozwiązanie uzyskało ochronę patentową - Urządzenie do dawkowania leków. Zakres ochrony dotyczy m.in. personalizacji doboru różnej wielkości pojemników do dawkowania leków i komunikacji haptycznej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Farmacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

Track Your Mental



Track Your Mental

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://www.trackyourmental.com>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Track Your Mental to innowacyjne rozwiązanie do monitorowania pracy układu nerwowego, w sposób ciągły, w czasie rzeczywistym i w nieinwazyjny sposób. Opaska na nadgarstek wraz z dedykowaną aplikacją zbiera i wizualizuje dane oraz dostarcza podpowiedzi, dzięki czemu możemy zadbać o swój dobrostan oraz poprawić efektywność pracy/nauki.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diabetologia, kardiologia, medycyna rodzinna, pediatria, psychiatria/psychologia, pulmonologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, wyroby medyczne, telemedycyna, wearables- nie wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

TwójPsycholog

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://twojpsycholog.pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma łącząca osoby poszukujące sprawdzonych specjalistów zdrowia psychicznego (psychologów, psychoterapeutów) z całej Polski. Platforma rozszerzona jest o rozwiązanie dla gabinetów i ośrodków psychologicznych umożliwiające efektywniejszą organizację pracy gabinetu.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Psychologia, psychoterapia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace), telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

upmedic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://www.upmedic.io/pl>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Upmedic to startup, który stworzył GenAI asystenta lekarza przyspieszającego 10x tworzenie dokumentacji medycznej. Za pomocą upmedic wygenerowano już ponad milion dokumentów. Oprogramowanie upmedic to inteligentny edytor tekstu wykorzystywany w procesie opisu badań obrazowych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, kardiologia, medycyna rodzinna, neurologia, onkologia, ortopedia, pediatria, psychiatria/psychologia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

UES

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.prometheusmedtech.ai



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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

UPS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.prometheusmedtech.ai



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 96% stwierdzić prawdopodobieństwo występowania lub nie wrodzonej wady serca płodu między 18 a 22 tygodniem ciąży.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ginekologia, kardiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Urteste

Spółka akcyjna.

<https://urteste.eu>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Urteste koncentruje się na rozwoju wyrobów medycznych IVD przeznaczonych do diagnozowania chorób nowotworowych. Spółka obecnie opracowała 12 prototypów testów do wykrywania nowotworów na podstawie próbki moczu. Głównym projektem Urteste jest test Panuri, służący do wykrywania raka trzustki. Przełomowa technologia Urteste polega na wykrywaniu chorób nowotworowych poprzez pomiar aktywności enzymów obecnych w moczu przy użyciu opatentowanych syntetycznych peptydów.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Badania laboratoryjne, wyroby medyczne.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Virioime

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<http://www.virioime.eu>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Virioime to młoda spółka technologiczna opracowująca nową technologię dostarczania terapeutycznego mRNA wybiórczo do komórek nowotworowych. Nasze rozwiązanie opiera się na zastąpieniu nanocząstek lipidowych wektorami bakteriofagowymi oferującymi szereg korzyści względem konwencjonalnych systemów LNPs. Wektory fagowe Virioime posiadają zdolność amplifikacji dostarczanego mRNA, co wydłuża czas ekspresji terapeutycznego białka i pozwala znacząco obniżyć potrzebną dawkę leku. Wysoka stabilność i odporność na czynniki środowiskowe ułatwiają przechowywanie i transport eliminując potrzebę cold chain logistics - skomplikowanego procesu dystrybucji obecnie stosowanych technologii terapeutycznego mRNA. Dzięki wykorzystaniu prokariotycznego systemu ekspresji nasza platforma jest znacząco tańsza w produkcji niż obecne technologie terapii genowej i mRNA. System jest łatwy do skalowania w warunkach laboratoryjnych i przemysłowych, co umożliwia szybkie wdrażanie technologii na szeroką skalę.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Biotechnologia.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Proof of Concept.

vBionic

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

<https://vbionic.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Platforma rozwiązań protetycznych dla kończyn górnej i dolnej.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Ortopedia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

SimHub by Virmed

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

www.simhub.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

SimHub by Virmed oferuje szeroki zakres usług związanych z zaawansowaną wizualizacją obrazowych danych medycznych. Firma świadczy usługi z zakresu modelowania 3D, medycznego druku 3D, rozszerzonych rzeczywistości oraz symulacji. Produktem firmy jest symulator wieńcowy, umożliwiający trening przecieków zabiegów angioplastyki, obrazowania wewnątrznaczyniowego oraz technik modyfikacji blaszki miażdżycowej. Firma prowadzi również działalność badawczo-rozwojową w zakresie obrazowania medycznego oraz oferuje kursy i szkolenia dla młodzieży i specjalistów medycznych.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, kardiologia, neurologia, ortopedia, radiologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, dane medyczne, edukacja, robotyka.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

VISUAL TECH-LAB

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.
simdensity.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Visual Tech-Lab (VTL) wprowadza pierwszy na świecie, przeznaczony dla lekarzy dentystów, nieinwazyjny system pomiaru gęstości tkanki kostnej szczęki i żuchwy pacjenta realizujący pomiar już na etapie diagnostyki i planowania zabiegu implantacji. Simdensity to technologia, która ma potencjał zdefiniować nowy standard planowania leczenia i zabiegów w stomatologii, wprowadzić pionierską diagnostykę poziomu próchnicy w jamie ustnej, przenieść diagnostykę osteoporozy na wcześniejszy etap wykrywania pacjentów z grupy ryzyka. Rozwiązanie działa w modelu SaaS oraz z dostarczonym wzornikiem gęstości lekarzowi jako element hardware.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Stomatologia .

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, diagnostyka.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Vivid Mind

Prosta Spółka Akcyjna.
<https://vividmind.health>

Co jest Waszym produktem/usługą?

Narzędzie (aplikacja) do wczesnego wykrywania łagodnych zaburzeń poznawczych (MCI- middle cognitive impairment) oraz wczesnych objawów demencji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, neurologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AI/machine learning, wyroby medyczne, telemedycyna.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Visus VR

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.
www.visusvr.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Aplikacja i system szkoleń VR.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Pierwsza pomoc, edukacja zdrowotna, ratownictwo.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, edukacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

VMersive

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.
vmerisve.pl



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, Europie oraz Azji.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, kardiologia, neurologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

VR TierOne

Spółka jawna.

www.vrtierone.com



Co jest Waszym produktem/usługą?

Tworzymy nowoczesne rozwiązania wspierające zdrowie, dobrostan i potencjał ludzi, bazując na immersyjnej technologii VR oraz wiedzy naukowej. Rozumiemy, że ciało choruje razem z duszą. Choroby somatyczne i depresja mogą współistnieć i oddziaływać na siebie niekorzystnie. Dowiedliśmy badaniami naukowymi, że wsparcie leczenia depresji i stanów lękowych także po ciężkich chorobach jest możliwe i skuteczne dzięki VR TierOne.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Geriatrya, kardiologia, neurologia, onkologia, psychiatria/psychologia, pulmonologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

AR/VR, wyroby medyczne, rehabilitacja.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Wizlink®

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

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, wsparcie obsługi pacjentów, obieg dokumentów, raportowanie (BI), kontrola zarządcza, integracja systemów.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Dane medyczne, samodzielna aplikacja IT.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Wezwijdoktora.pl

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

wezwijdoktora.pl



Co jest Waszym produktem/usługą?

Wizyty domowe lekarzy i medyków w całej Polsce.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Diagnostyka laboratoryjna, laryngologia, medycyna rodzinna, pediatria, psychiatria/psychologia, radiologia, rehabilitacja.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Rehabilitacja, telemedycyna, udzielanie świadczeń zdrowotnych (profilaktyka, diagnostyka, leczenie) jako podmiot leczniczy.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

WolneDyzury.pl

Jesteśmy w trakcie rejestracji spółki z o.o.



Co jest Waszym produktem/usługą?

Jesteśmy platformą do rezerwacji dyżurów medycznych początkowo dla pielęgniarek i opiekunów medycznych. Podobne platformy działają m.in. w USA rozwiązując problemy kadrowe. Oferujemy rezerwowanie pojedynczych dyżurów, czasowych zastępstw lub rekrutację na stałe stanowiska pracy w medycynie.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Zarządzanie personelem w ochronie zdrowia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

Platforma internetowa (marketplace), rekrutacja medyków.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Etap komercjalizacji.

Woundscanning

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością.

<https://woundscanning.com>



Co jest Waszym produktem/usługą?

Opracowaliśmy mobilny system wspomagający diagnozę i monitorowanie trudno gojących się ran, składający się z intuicyjnej aplikacji oraz zaawansowanego skanera. Urządzenie umożliwia dokładne obrazowanie ran w trzech spektrach (światło widzialne, termowizja, pomiar głębibi) i automatyczne przysyłanie danych do aplikacji. Aplikacja pozwala na analizę parametrów rany, archiwizację zdjęć i śledzenie postępów leczenia, wspierając personel medyczny w szybkiej i trafnej diagnozie. System znajduje zastosowanie m.in. w leczeniu ran pooperacyjnych, oparzeń, stopy cukrzycowej i zmian onkologicznych. Dzięki swojej mobilności, łatwości obsługi i wszechstronności, urządzenie ma potencjał poprawy standardów opieki oraz szerokiego zastosowania w różnych dziedzinach medycyny.

W jakim obszarze medycznym działacie?

Chirurgia, diabetologia, onkologia.

W jakim sektorze działa Wasze rozwiązanie?

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

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Minimum Viable Product.

Zbadani.pl

Spółka akcyjna.

<https://zbadani.pl>

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



zbadani.pl



Synektik

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 umożliwia 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 umożliwia 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, usprawniając proces analizowania i dostarczania pacjentom wyników badań, w tym obrazowych oraz digitalizowania całej historii medycznej.

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.

Wskaż aktualny etap rozwoju.

Growth (ekspansja).

Autorzy Raportu



Karolina Kornowska - Dyrektor Operacyjna wZdrowiu oraz Koalicji AI i Innowacji w Zdrowiu, Project Manager Polskiej Federacji Szpitali, Autorka Raportu TDiH. Współtworzy dokumenty regulacyjne wspierające rozwój innowacji w Polsce. Odpowiada również za organizację międzynarodowych wydarzeń, w tym raportów, podcastów, warsztatów poświęconych innowacjom w opiece zdrowotnej oraz konferencji, (m.in. AI & MedTech Cee, Cybersec & Compliance w Zdrowiu). Prelegentka podczas licznych ogólnopolskich i międzynarodowych konferencji branżowych MedTech.



Ligia Kornowska - Lekarz, Dyrektor Zarządzająca Polskiej Federacji Szpitali, organizacji zrzeszającej największą liczbę szpitali w Polsce. Propagatorka AI w medycynie, Liderka Koalicji AI i Innowacji w zdrowiu, a także GRAI ds. zdrowia przy Kancelarii Prezesa Rady Ministrów. Founderka i Prezes Fundacji Podaruj Dane. Wyróżniona na liście Forbesa "25 under 25" oraz "30 under 30" w kategorii Biznes. Wyróżniona na liście „100 najbardziej wpływowych osób w ochronie zdrowia” w latach 2019 - 2025. 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.



Anna Krawczyk – lekarz oraz asystent w Zakładzie Innowacji w Ochronie Zdrowia Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Współzałożycielka platformy edukacyjnej pytania.ai (dawniej: examine.pl). Członkini Komisji Młodego Lekarza Okręgowej Izby Lekarskiej w Warszawie. Autorka raportu TDiH od pierwszej edycji. Była prezes Studenckiego Towarzystwa Naukowego Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego.



Mikołaj M. Ignaczak – Project Manager z czteroletnim doświadczeniem w branży marketingowej i eventowej, specjalizujący się w koordynacji projektów komunikacyjnych, integracyjnych i promocyjnych. Właściciel agencji eventowej, odpowiedzialny za organizację wydarzeń branżowych, edukacyjnych i firmowych. Absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, gdzie ukończył kierunek komunikacja społeczna i dziennikarstwo ze specjalizacją w promocji i obsłudze eventów.

Wydawca:

WZDROWIU

+48 609 908 877

karolina.kornowska@wzdrowiu.com