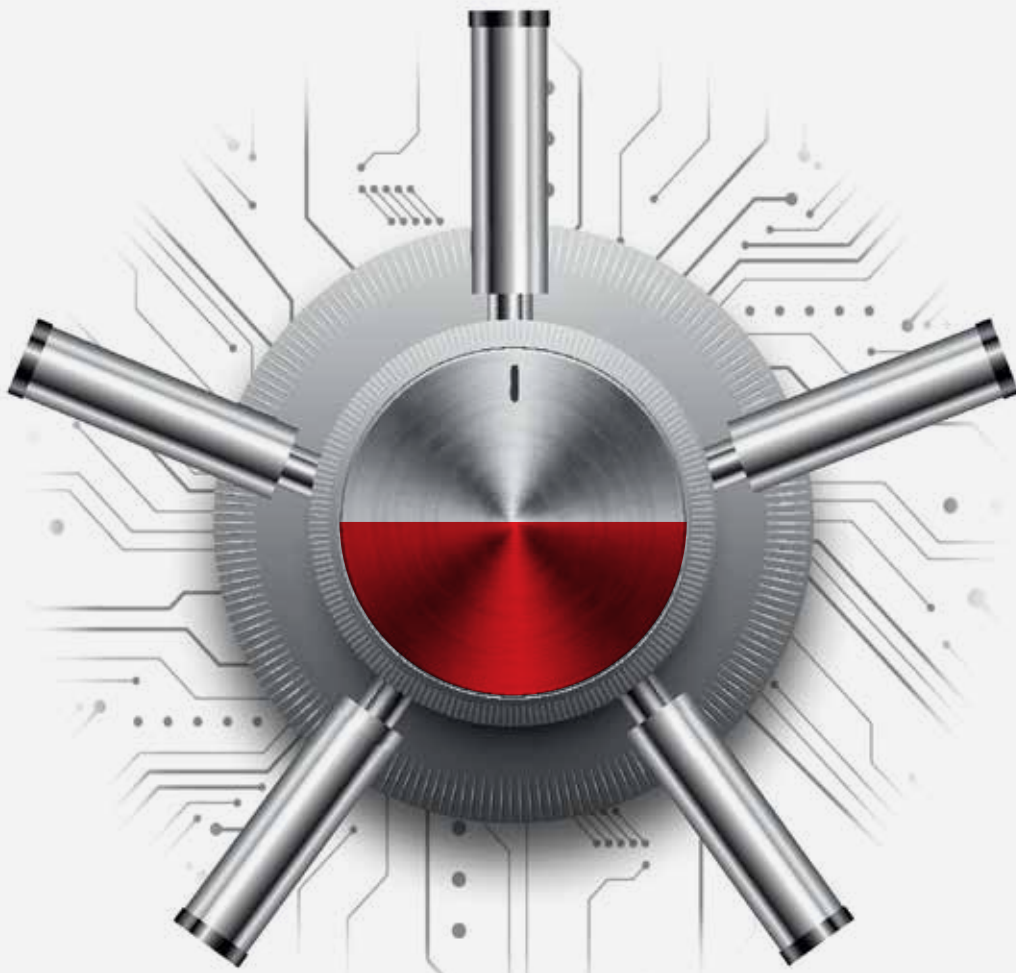


# POLSKIE FIRMY Z RYNKU ROBOTYKI, INTERNETU RZECZY I SZTUCZNEJ INTELIGENCJI ORAZ FINANSOWANIE PRE-IPO

RAPORT

AURELIUSZ GÓRSKI  
ŁUKASZ KRYŚKIEWICZ  
BARTŁOMIEJ MICHAŁOWSKI





Instytut Sobieskiego  
ul. Lipowa 1a lok. 20  
00-316 Warszawa

sobieski@sobieski.org.pl  
www.sobieski.org.pl

AURELIUSZ GÓRSKI  
ŁUKASZ KRYŚKIEWICZ  
BARTŁOMIEJ MICHAŁOWSKI  
**POLSKIE FIRMY Z RYNKU ROBOTYKI,  
INTERNETU RZECZY I SZTUCZNEJ INTELIGENCJI  
ORAZ FINANSOWANIE PRE-IPO**

PARTNER:



©Copyright by Instytut Sobieskiego 2023  
ISBN 978-83-966872-3-4

Projekt i produkcja: Piotr Perzyna



# **POLSKIE FIRMY Z RYNKU ROBOTYKI, INTERNETU RZECZY I SZTUCZNEJ INTELIGENCJI ORAZ FINANSOWANIE PRE-IPO**

**RAPORT**

AURELIUSZ GÓRSKI  
ŁUKASZ KRYŚKIEWICZ  
BARTŁOMIEJ MICHAŁOWSKI

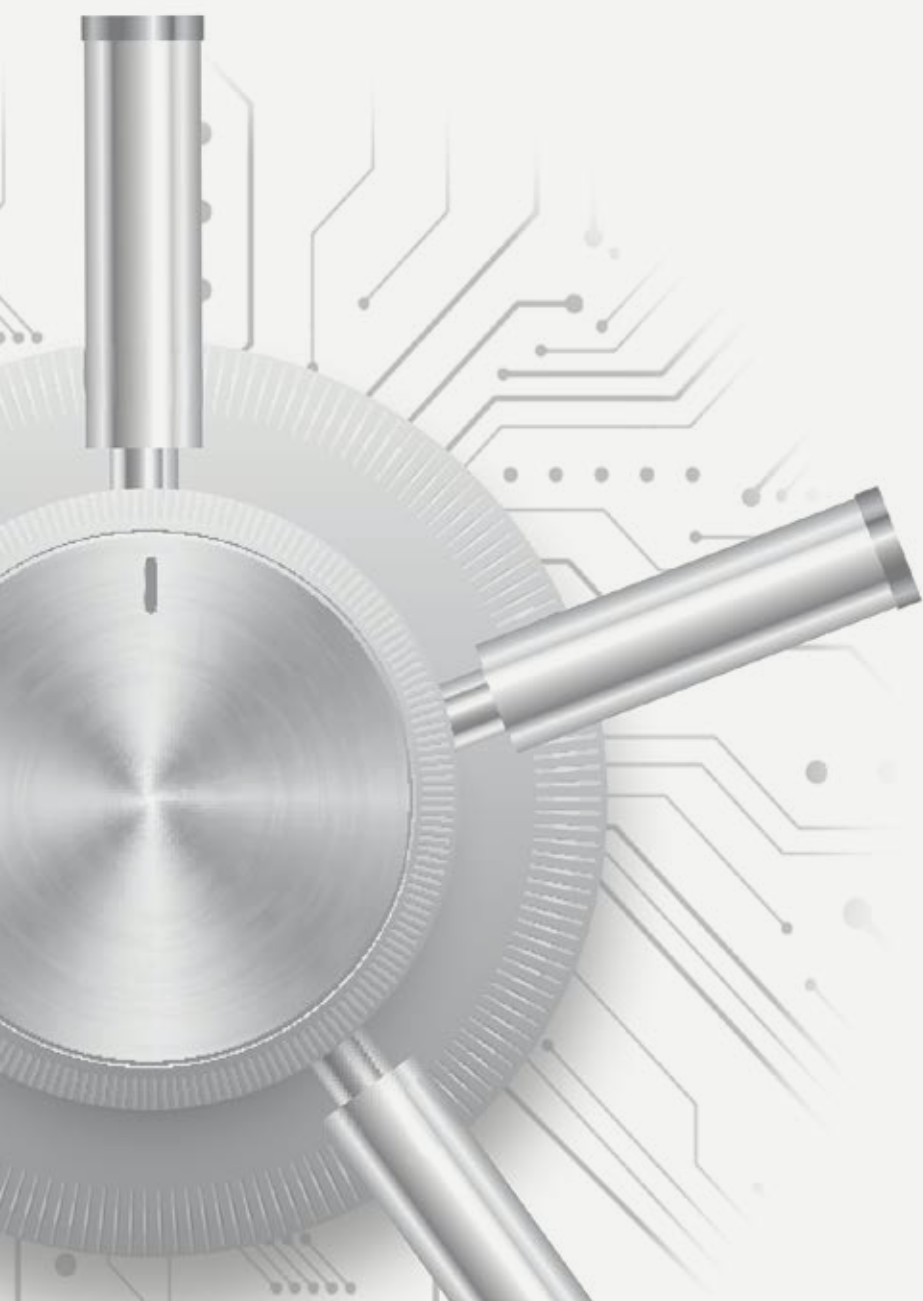
# SPIS TREŚCI

<b>I</b>	<b>WSTĘP - POWÓD PRZYGOTOWANIA RAPORTU</b>	<b>6</b>
<b>II</b>	<b>WYJAŚNIENIE POJĘĆ I RYNEK TECHNOLOGICZNY W POLSCE</b>	<b>8</b>
	DEFINICJE	9
	STAN RYNKU TECHNOLOGICZNEGO W POLSCE	11
<b>III</b>	<b>DLACZEGO POLSKIE FINASOWANIE PRE-IPO JEST WAŻNE</b>	<b>15</b>
<b>IV</b>	<b>LISTA FIRM Z GOTOWYMI PRODUKTAMI</b>	<b>20</b>
	AILIS	22
	AIUT	24
	AUTOCOMP MANAGEMENT	26
	BI INSIGHT	28
	BIN-E	30
	BRAINSCAN	32
	CITIESAI	34
	DEEPFLARE	36
	DRONEHUB GROUP	38
	GREENOVY MOBILITY	40
	IC SEC	42
	IRMATIC	44
	MOLECULE.ONE	46
	NOMAGIC	48
	PAYEYE	50
	PHILABS	52
	PHOTOAID	54
	POLBIONICA	56
	RELIASOL	58
	RESPO.VISION	60
	SAMURAI LABS	62
	SENTIONE	64
	SIDLY	66
	SMOKED	68
	SURVEILY	70
	TENSORFLIGHT	72
	TIDIO	74
	VERSABOX	76
	VOICELAB.AI	78
	WIRELESS INSTRUMENTS	80
	XOPERO	82

<b>V. LISTA FIRM WARTYCH OBSERWACJI</b>	<b>84</b>
AIRON GAMES	86
BIZKY AI	87
BIOMESH	88
CHALLENGEROCKET	89
DEEPLAI	90
DS 360	91
E-STADO	92
GAMERHASH	93
INSTAPAY	94
MATCHUP	95
QUANTEE	96
RESTAUMATIC	97
REVDEBUG	98
SCANYE	99
SHARD	100
STONLY	101
SYMMETRICAL	102
WEBINITY	103
WEKTA	104
<b>VI. PODSUMOWANIE</b>	<b>105</b>
<b>VII. O AUTORACH</b>	<b>107</b>
<b>VIII. O INSTYTUCIE SOBIESKIEGO</b>	<b>111</b>
<b>IX. O PARTNERZE RAPORTU</b>	<b>113</b>
INFORMACJE O PROGRAMIE PFR TECHHUB	115
NA JAKIE WSPARCIE MOGĄ LICZYĆ PRZEDSIĘBIORCY?	116
<b>ZAŁĄCZNIK - ANKIETA</b>	<b>118</b>
ANKIETA DO RAPORTU POLSKIE FIRMY Z RYNKU ROBOTYKI, INTERNETU RZECZY I SZTUCZNEJ INTELIGENCJI	118

# **I. WSTĘP**

## **- POWÓD PRZYGOTOWANIA RAPORTU**



Poniższy raport wpisuje się w serię raportów publikowanych przez Instytut Sobieskiego, których celem jest zwrócenie uwagi polskich decydentów politycznych i ekonomicznych na obszary gospodarki, które mają kluczowe znaczenie dla gospodarczego rozwoju Polski. Celem raportów Instytutu Sobieskiego jest pokazywanie w przystępny sposób szans, możliwości i rekomendacji rozwiązań. Instytut Sobieskiego jest prywatnym, niezależnym think-tankiem z misją tworzenie idei dla Polski. Wierzymy w Polskę silną, sprawną, niezależną i ambitną. Polskę, w której zachowana jest równowaga pomiędzy wolnością i odpowiedzialnością obywatelską.

Do przygotowania poniższego raportu skłoniły nas dwa czynniki:

1. Los polskich firm, które zostały wymienione w raporcie Instytutu Sobieskiego „Internet of things (IOT) and Artificial Intelligence (AI) w Polsce” wydanym w 2018 roku.
2. Uruchomienie programu PFR TechHub, którego celem jest wsparcie inwestycyjne sektora wysokich technologii w Polsce.

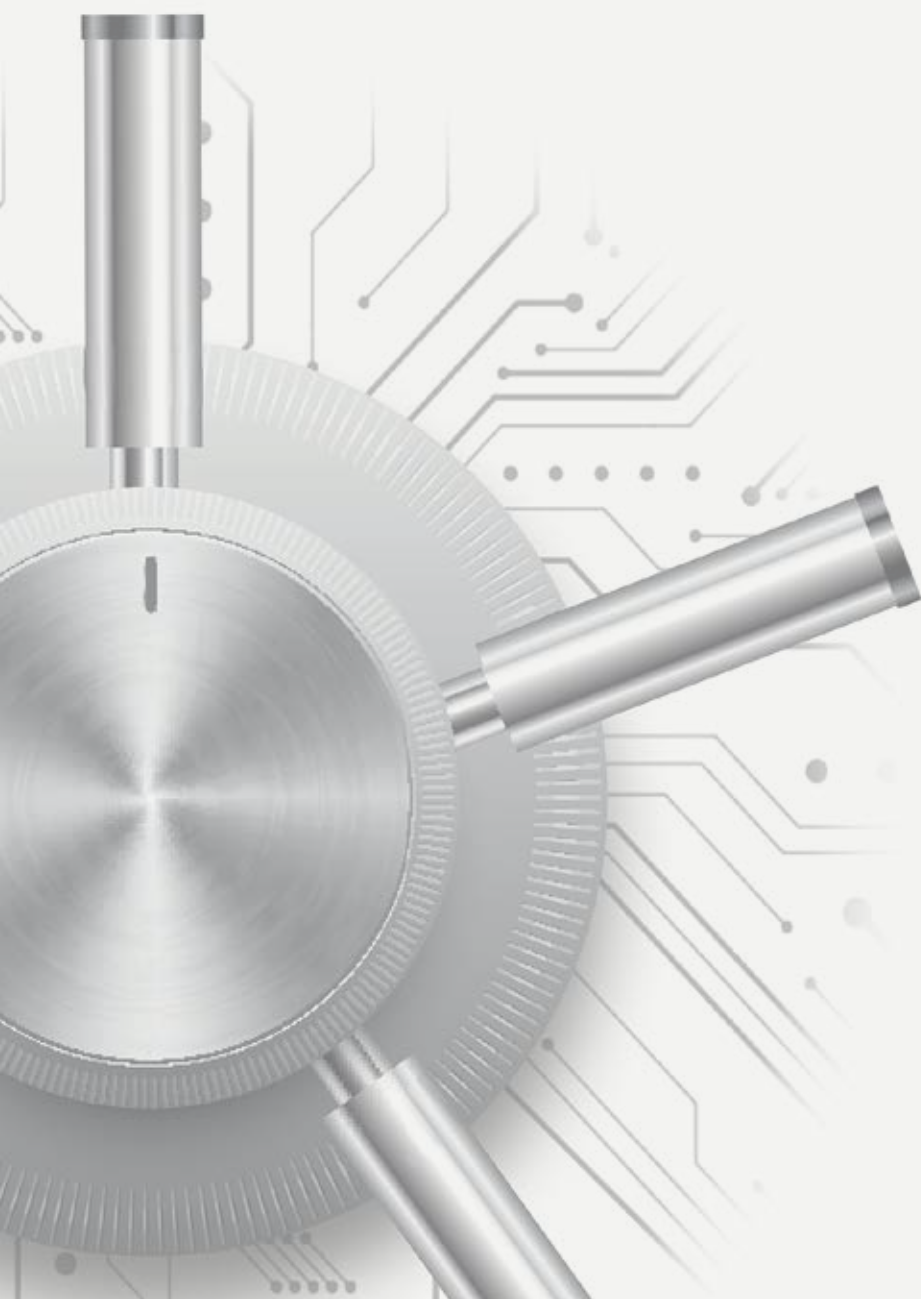
Raport „IOT i AI w Polsce” wymieniał 54 firmy działające w 15 obszarach gospodarki. Część z tych 54 firm, które w 2018 r. były w rękach polskich obywateli, zostało sprzedanych za granicę, bowiem nie znalazły finansowania na swój dalszy rozwój w kraju. Światowa konkurencja związana z inwestycjami w firmy i zespoły inżynierskie zajmujące się nowymi technologiami nie maleje. Jeśli takim firmom, zakładanym przez Polaków, nie zapewnimy należytego wsparcia, wyniki ich pracy będą w głównym stopniu zasilać rozwój gospodarek innych państw niż Polski. Osoby, które stają się głównymi inwestorami, a na stałe mieszkają poza Polską, przeważnie kluczowe obszary działalności firmy (jak zarząd, badania i rozwój czy siedzibę) przenoszą do kraju swojego zamieszkania. To tam powstają najlepiej płatne miejsca pracy, wytwarzana jest największa wartość dodana i podejmowane są kluczowe decyzje. Jest to proces całkowicie naturalny. Pozyskanie zagranicznego inwestora jest bardzo często sukcesem finansowym polskich założycieli (i bardzo dobrze), ale dla polskiej gospodarki może to być utrata dużo większych korzyści związanych z posiadaniem w Polsce firmy z potencjałem światowego rozwoju.

Chwalebny przykładem firmy, którą wymieniliśmy w raporcie „Internet of things (IOT) and Artificial Intelligence (AI) w Polsce” w 2018, która pozyskała finansowanie w kraju, jest WB Electronics. Dziś jest to wiodąca polska spółka w obszarze przemysłu obronnego. WB Electronics został dokapitalizowany przez Polski Fundusz Rozwoju. Przykładów takich firm i takich inwestycji powinniśmy mieć dużo więcej.

Wiedząc, że występuje problem braku polskich kapitałów na finansowanie rozwoju firm w tzw. serii B lub pre-IPO<sup>1</sup>, chcielibyśmy przygotować listę firm, które zdaniem ekspertów Instytutu Sobieskiego powinny zostać dokapitalizowane na podobnych zasadach jak WB Electronics, tzn. jako inwestycje wielomilionowe, na mniejszościowych udziałach i pozostawiające zarządzanie spółkami ich założycielom.

1 IPO – ang. Initial Public Offering, czyli pierwsze wprowadzenie udziałów firmy na rynek publiczny, czyli inaczej mówiąc wejście na giełdę papierów wartościowych. Definicja pre-IPO znajduje się w Rozdziale II.

## **II. WYJAŚNIENIE POJĘĆ I RYNEK TECHNOLOGICZNY W POLSCE**





Tematem raportu są polskie firmy z rynku robotyki, Internetu rzeczy i sztucznej inteligencji oraz ich finansowanie w tzw. serii B lub pre-IPO. Polskimi firmami określamy te firmy, których większościami właścicielami są obywatele Rzeczypospolitej Polskiej.

Poniżej przedstawiamy definicję czterech kluczowych dla raportu pojęć, czyli:

- robotyki,
- Internetu rzeczy (IoT),
- sztucznej inteligencji (AI),
- finansowania w serii B lub pre-IPO,

oraz omawiamy pozycję Polski na rynku firm technologicznych. Nauka, technologia, inżynieria i matematyka (ang. STEM - Science, Technology, Engineering, Mathematics) to podstawowe filary współczesnej gospodarki. Innowacyjność, zasobność i liczba firm działających w obszarze STEM bezpośrednio przekłada się na siłę i znaczenie polskiej gospodarki.

## DEFINICJE

### Robotyka

Pierwszy spośród wyżej wymienionych elementów, czyli robotyka, to taka dziedzina nauki, której celem jest konstruowanie maszyn oraz sterowanie nimi. Robotyka jest interdyscyplinarną dziedziną nauki czerpiącą m.in. z takich obszarów jak:

- elektrotechnika,
- automatyka,
- inżynieria mechaniczna,
- matematyka,
- informatyka (w szczególności programowanie).

Dorobek z zakresu robotyki to nie tylko kwestie teoretyczne, ale również szereg praktycznych zastosowań. Efekty prac prowadzonych w zakresie robotyki mogą być wykorzystane w przemyśle, budownictwie, logistyce oraz gospodarstwach domowych. Stosuje się je po to, by wprowadzić narzędzia wspierające automatyzację procesów.

Do obszarów, w których znajdują zastosowanie rozwiązania z zakresu robotyki, zalicza się również medycynę (szczególnie w zakresie rehabilitacji oraz protetyki). Rozwiązania z zakresu robotyki pozwalają na zwiększenie efektywności procesów produkcyjnych.

### Internet of Things (IoT)

Kolejnym ważnym pojęciem z punktu widzenia rynku technologicznego jest Internet rzeczy (IoT, z ang. Internet of Things). Internet rzeczy to ogół fizycznych przedmiotów przemysłowych oraz codziennego użytku, które zostały wyposażone w oprogramowanie komputerowe i inne technologie, w tym np. czujniki, detektory

ruchu, czy kamery umożliwiające komunikację z nimi poprzez sieci Internet. Takie rozwiązania umożliwiają użytkownikom sprawną komunikację oraz wymianę danych z innymi urządzeniami podłączonymi do Internetu.

Zakres urządzeń wchodzących w skład tej kategorii jest niezwykle szeroki. Są to bowiem:

- przedmioty używane na co dzień w gospodarstwie domowym,
- zaawansowane narzędzia wykorzystywane w przemyśle,
- liczniki i czujniki wykorzystywane w energetyce,
- różne rozwiązania dla tzw. Inteligentnych Miast (ang. Smart Cities)
- rozwiązania z obszaru bezpieczeństwa publicznego, opieki zdrowotnej i opieki nad osobami starszymi.

Założeniem koncepcji Internet of Things jest to, że fizyczne przedmioty mogą zbierać, przetwarzać, a następnie przesyłać dalej i wymieniać informacje. Takie rozwiązania pozwolą np. zarządzać urządzeniami z kategorii inteligentny dom (ang. smart home), ale także usprawnić działanie zaawansowanych systemów przemysłowych.

Termin „Internet of Things” został po raz pierwszy użyty jeszcze w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku (1999 r., wystąpienie Kevina Ashтона podczas prezentacji wykonanej dla Procter & Gamble)<sup>2</sup>. Ustalenie tego, jak wiele urządzeń IoT wykorzystuje się obecnie na świecie, jest niezwykle trudne. Szacuje się, że jest to kilkanaście, a zdaniem niektórych nawet kilkadziesiąt miliardów urządzeń<sup>3</sup>.

## Sztuczna inteligencja (AI)

Sztuczna inteligencja (AI, ang. Artificial Intelligence) jest obecnie najbardziej aktualnym tematem technologicznym. Pod pojęciem AI rozumie się technologię, która odwzorowuje ludzką inteligencję w systemach komputerowych i potrafi naśladować inteligentne zachowanie człowieka.

Podczas gdy dotychczasowe algorytmy sztucznej inteligencji opierały się na tworzeniu powtarzalnych operacji, zupełnie inaczej wygląda sytuacja w przypadku generatywnej sztucznej inteligencji, z wykorzystaniem której można bowiem tworzyć (generować) zupełnie nowe treści za pomocą języka naturalnego. Dobrym przykładem jest tu ChatGPT, czyli aplikacja zbudowana do komunikacji z potężnym modelem GPT (ang. Generative Pre-training Transformer). To, jak duże znaczenie może mieć już w najbliższych latach generatywna sztuczna inteligencja, dobrze odzwierciedlają słowa, które wypowiedział Jen Hsun Huang, prezes i założyciel firmy Nvidia „Na naszych oczach startuje czwarta rewolucja przemysłowa, uczące się komputery drastycznie zmieniają nasze życie. Bardziej niż koło, prąd czy Internet”.

Rozumiana w ten sposób technologia sztucznej inteligencji umożliwia tworzenie zautomatyzowanych systemów w zakresie pozyskiwania, przetwarzania oraz analizy danych. Korzysta ona m.in. z następujących dziedzin wiedzy:

- informatyka (tworzenie oprogramowania),
- logika,
- automatyka,
- filozofia/kognitywistyka (jeśli sztuczna inteligencja ma przejawiać „ludzkie” zachowania, twórcy algorytmów muszą zdawać sobie sprawę z tego, w jaki sposób przebiegają u człowieka procesy myślowe).

2 Kevin Ashton: That 'Internet of Things' Thing, <https://www.rfidjournal.com/that-internet-of-things-thing> (dostęp: 2023-07-16).

3 Strona internetowa <https://www.oracle.com/pl/internet-of-things/what-is-iot/#iot-applications> (dostęp: 2023-07-16).

## Finansowanie w serii B lub pre-IPO

Pre-IPO, znane również jako finansowanie w serii B, to etap finansowania przedsiębiorstwa, który poprzedza publiczną ofertę pierwotną (IPO). W tym okresie przedsiębiorstwo przeprowadza niepubliczną emisję akcji, zazwyczaj skierowaną do doświadczonych inwestorów, takich jak fundusze private equity czy venture capital. Finansowanie pre-IPO jest kluczowym momentem dla przedsiębiorstwa, ponieważ pozwala na zebranie niezbędnych funduszy na dalszy rozwój i ekspansję przed wejściem na giełdę. Po udanej rundzie finansowania pre-IPO, przedsiębiorstwo przystępuje do publicznej oferty pierwotnej, podczas której akcje są oferowane szerszemu gronu inwestorów.

## Rynek technologiczny

Dla potrzeb raportu, rynkiem technologicznym nazywamy rynek wszystkich firm działających w obszarze nauki, technologii, inżynierii i matematyki (ang. STEM – Science, Technology, Engineering, Mathematics). Kluczowym parametrem do oceny rynku technologicznego danego kraju jest wielkość środków przeznaczanych na badanie i rozwój w stosunku do PKB oraz liczba rejestrowanych rocznie patentów.

## STAN RYNKU TECHNOLOGICZNEGO W POLSCE

W raportach i prezentacjach ekspertów Instytutu Sobieskiego wielokrotnie pojawiała się opinia, że Polska będzie zmniejszać swój dystans w stosunku do najbardziej zamożnych państw świata wówczas, gdy będzie wykorzystywać nowoczesne technologie w sposób bardziej skuteczny i innowacyjny niż one. Trwały wzrost gospodarczy musi być oparty coraz bardziej o wiedzę, dane i doskonałość organizacyjną. Równie ważnym czynnikiem jest rozwój innowacyjnych polskich firm, które będą mieć rozwiązania, sprzedawane na całym świecie.

W serii raportów Instytutu Sobieskiego pod tytułem Polska (prawdziwie) cyfrowa publikowane były informacje o miejscu Polski w różnych rankingach międzynarodowych, które oceniają kraje pod względem ich nowoczesności, innowacyjności i otwarcia na przyjmowanie w gospodarce nowych narzędzi, rozwiązań oraz wysokie standardy etyczne. Miejsce Polski było analizowane w następujących rankingach:

- Wskaźnik Better Life Index<sup>4</sup>, publikowany przez OECD, który bada 11 obszarów, które składają się na tzw. lepsze życie.
- Network Readiness Index<sup>5</sup> publikowany przez World Economic Forum, który mierzy skłonność gospodarki danego kraju do wykorzystywania możliwości rozwojowych, jakie stwarzają technologie informacyjne i telekomunikacyjne.
- Global Competitiveness Index<sup>6</sup> opracowywane przez World Economic Forum, który mierzy poziom konkurencyjności krajów oceniając instytucje, polityki i czynniki, które determinują poziom wydajności.
- Corruption Perceptions Index<sup>7</sup> przygotowywany przez Transparency International, który mierzy percepcję występowania korupcji w danym kraju.

4 [www.oecdbetterlifeindex.org](http://www.oecdbetterlifeindex.org)

5 <https://networkreadinessindex.org>

6 <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020/>

7 [www.transparency.org](http://www.transparency.org)

Niestety we wszystkich tych rankingach wypadamy, na tle innych krajów rozwiniętych, na "trójkę z plusem". Równocześnie w większości rankingów notujemy postęp i pozycja Polski się umacnia, ale postęp ten jest zbyt wolny. Jeśli chcemy rzeczywiście dołączyć do krajów w których żyje się najlepiej, zarabia najwięcej i które oferują najlepsze warunki rozwojowe dla swoich obywateli, mamy jeszcze dużo do zrobienia w obszarze innowacyjności, doskonałości organizacyjnej, konkurencyjności oraz etycznych standardów działania. Potrzebujemy też więcej środków finansowych na inwestycje w nowoczesne technologie, badania i innowacje.

Rynek technologiczny w Polsce na przestrzeni ostatnich lat rozwijał się dynamicznie, chociaż wciąż jeszcze pozostaje w tyle za czołowymi państwami europejskimi. Jeśli chodzi o łączną liczbę zgłaszanych patentów Polska zajmuje miejsce dopiero w trzeciej dziesiątce. Ogółem, w 2022 roku zgłoszono nieco ponad sześćset patentów (615). Dla porównania, najbardziej zaawansowane pod tym względem państwa zgłosiły w tym samym okresie:

- 48 088 patentów (Stany Zjednoczone),
- 24 684 patenty (Niemcy),
- 21 576 patenty (Japonia).

Optymistyczną informacją jest fakt, że w Polsce liczba zgłaszanych patentów dynamicznie rośnie (Rys. 2). Z uwagi na znacznie niższą liczbę patentów w poprzednich latach Polsce znacznie łatwiej jest uzyskać wysoki wskaźnik dynamiki wzrostu niż krajom, które są najbardziej rozwinięte pod tym względem.

Stosunkowo najwięcej zgłoszeń z Polski dokonano w takich dziedzinach gospodarki jak między innymi:

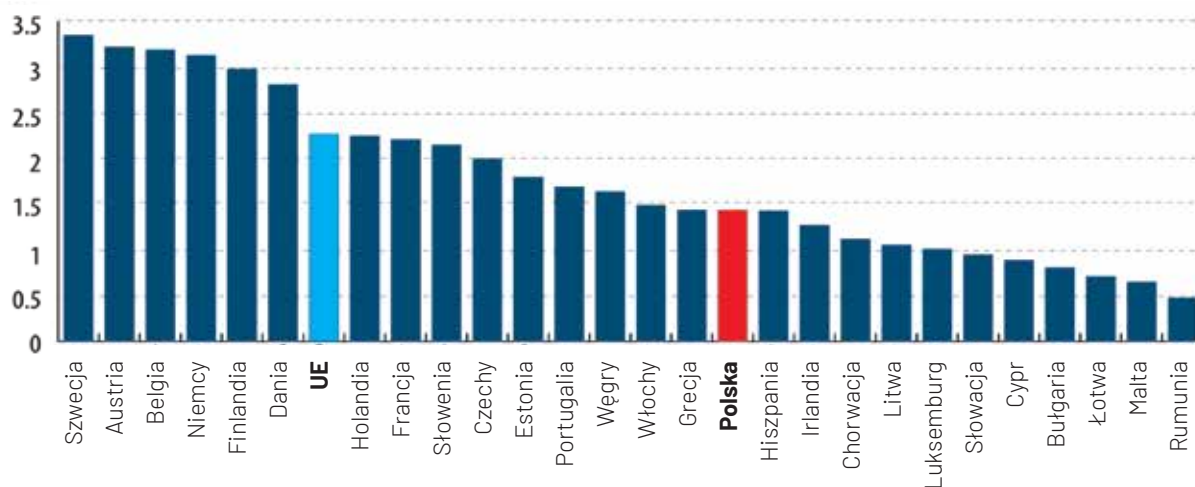
- technologie medyczne (55 zgłoszeń),
- farmacja (40 zgłoszeń),
- transport (39 zgłoszeń),
- biotechnologia (37 zgłoszeń).

Warto zwrócić uwagę również na fakt, że aż 9 spośród 10 najbardziej aktywnych polskich podmiotów, które zgłaszają patenty, to instytuty badawcze lub uczelnie<sup>8</sup>.

Konieczność radykalnego zwiększenia wydatków na badania i rozwój dobrze obrazuje Rys. 1, na którym przedstawione są szacunkowe nakłady na badania i rozwój w wybranych państwach Unii Europejskiej w stosunku do wielkości produktu krajowego brutto danego państwa w 2021.

8 <https://politykazdrowotna.com/artykul/polskie-patenty-w-europie/974698> (dostęp: 2023-07-21).

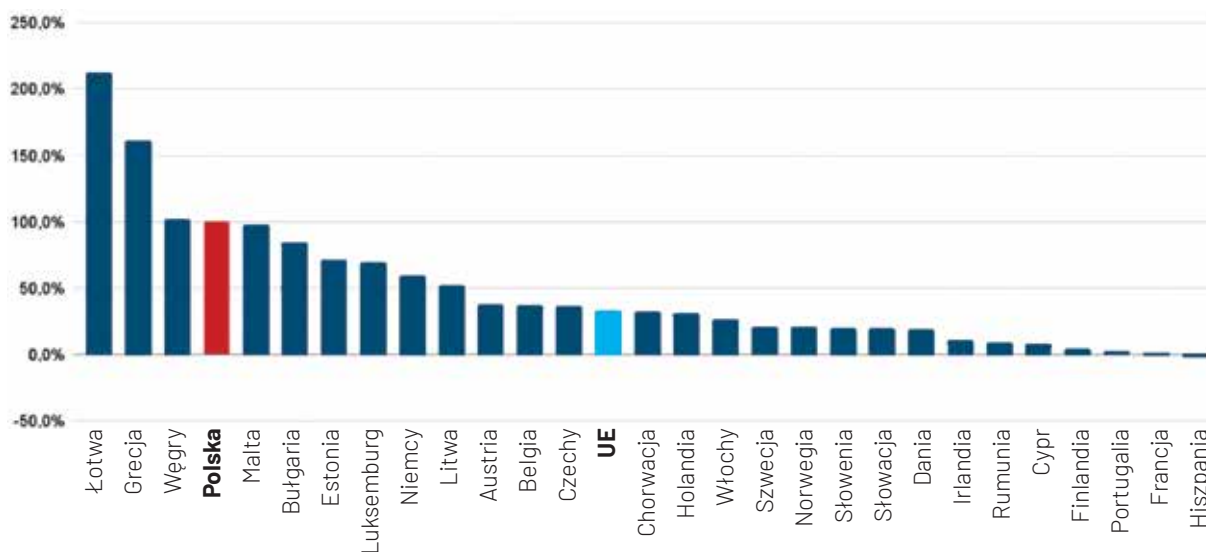
RYS. 1 POZIOM WYDATKÓW NA BADANIA I ROZWÓJ JAKO PROC. PKB W 2021.



Źródło: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20221129-1>

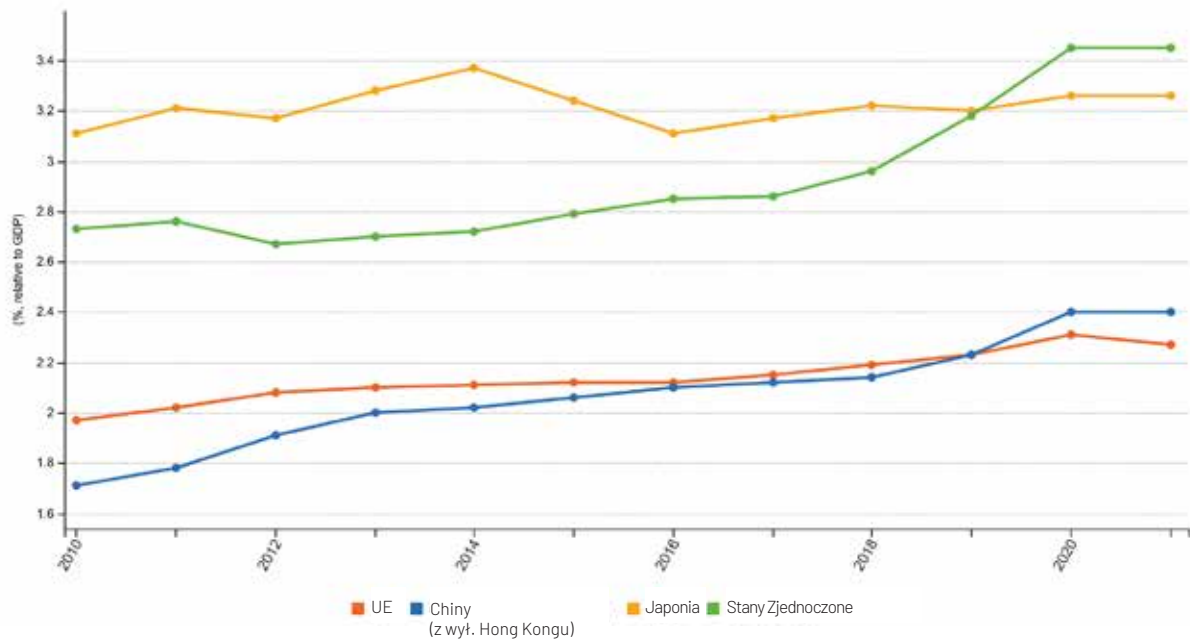
Warto dodać, że średnia dla Unii Europejskiej wyniosła w badanym okresie ok. 2,27 % PKB, co z punktu widzenia konkurencyjności światowej również jest słabym wynikiem. Dla porównania, Stany Zjednoczone wydały w 2021 na badania i rozwój 3,45% swojego PKB, Japonia – 3,26%, a Chiny – 2,4% (Rys. 3). Pod tym względem tylko Szwecja, Austria, Belgia i Niemcy dotrzymują kroku Stanom Zjednoczonym i Japonii.

RYS. 2 PROCENTOWA ZMIANA WYDATKÓW NA BADANIA I ROZWÓJ W LATACH 2011-2021



Źródło: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/12-wykresow-o-innowacjach-w-Polsce-ktore-warto-zobaczyc-8202145.html>

RYS. 3 **PORÓWNANIE WYDATKÓW NA BADANIA I ROZWÓJ 4 NAJWIĘKSZYCH GOSPODAREK ŚWIATA**

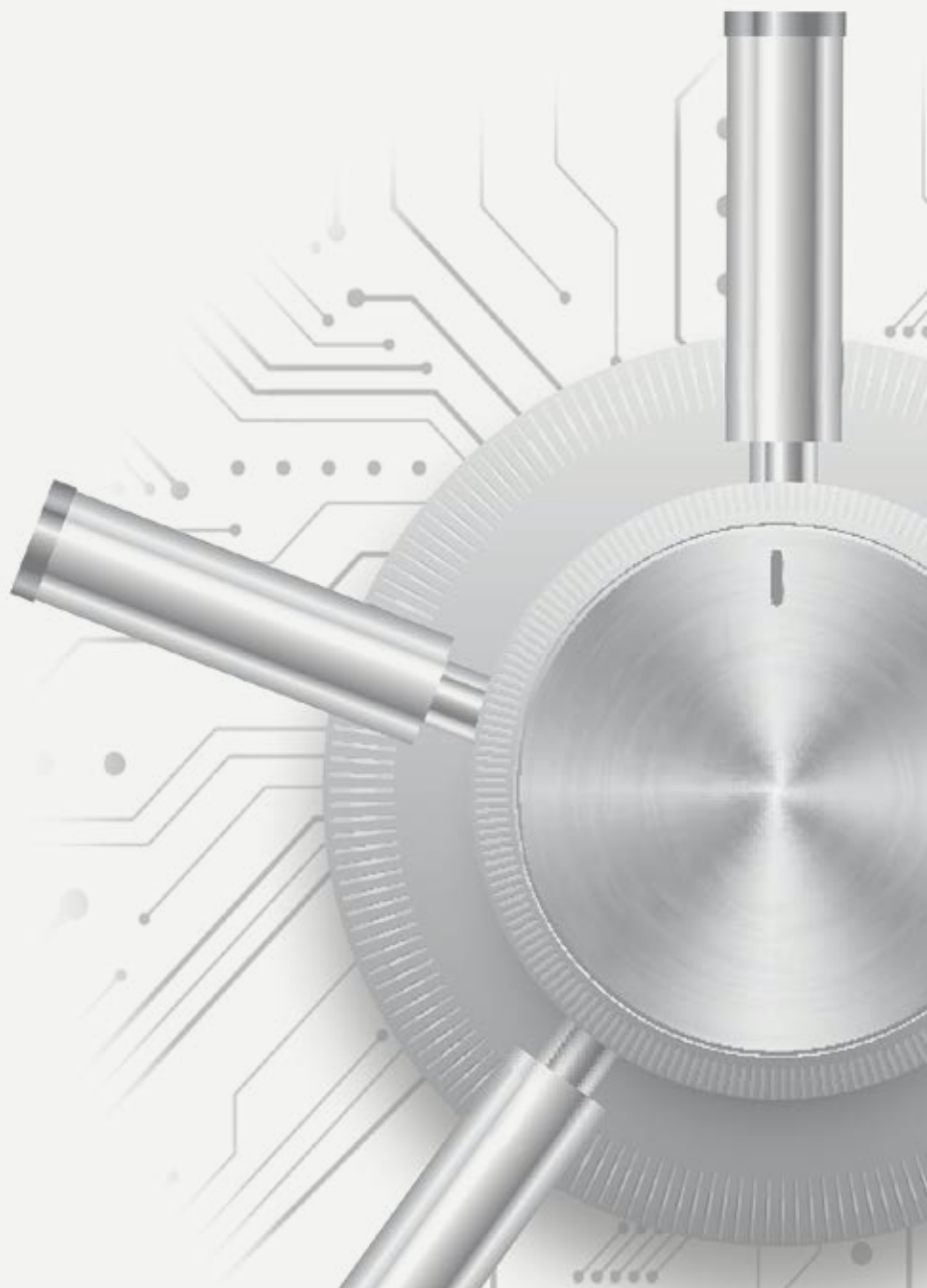


Źródło: EUROSTAT: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=R%26D\\_expenditure&oldid=590306](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=R%26D_expenditure&oldid=590306)

Podsumowując, o ile w 2021 roku wciąż przeznaczaliśmy w Polsce relatywnie niewiele na badania i rozwój w stosunku do PKB, to krajowa gospodarka poczyniła w okresie od 2011 do 2021 znaczący postęp. Dynamika wzrostu wydatków okazała się znacznie wyższa w porównaniu na przykład z gospodarką francuską, duńską czy niemiecką. Mimo dynamicznego rozwoju nasz kraj wciąż zajmuje również dość niską pozycję w światowych rankingach konkurencyjności cyfrowej World Digital Competitiveness Ranking<sup>9</sup>. W zestawieniu za 2022 rok Polska zajęła dopiero 46. miejsce (na 63 możliwych, spadek o 5 pozycji w porównaniu z rokiem poprzednim), w ramach którego bierze się pod uwagę np. zdolność przedsiębiorstw do adaptacji do zmieniających się warunków w otoczeniu. W latach 2018-2020 zajmowaliśmy miejsce w czwartej dziesiątce, od 2021 roku już w piątej – pozycja 41.

9 <https://static.poder360.com.br/2022/09/Digital-Ranking-IMD-2022.pdf> (dostęp: 2023-07-25), s. 18.

# **III DLACZEGO POLSKIE FINASOWANIE PRE-IPO JEST WAŻNE**



Wszyscy trzej autorzy podzielają opinię, że polskie finansowanie pre-IPO jest ważne. Każdy z nich zwraca jednak uwagę na inne aspekty i inaczej rozkłada akcenty swojej wypowiedzi. Dlatego podanie trzech pełnych odpowiedzi daje najpełniejsze uzasadnienie postawionej tezy, że polskie finansowanie pre-IPO jest ważne.

### **Bartłomiej Michałowski**



Zamożność społeczeństw i krajów wynika przede wszystkim z umiejętności wytwarzania przez nie produktów i rozwiązań generujących największą wartość dodaną. Równie ważna jest umiejętność ciągłego szukania nowych szans i możliwości. We współczesnym świecie to firmy z branż wysokich technologii generują największe wartości dodane. W sukcesie takich firm kluczowe są trzy zasoby – talenty przedsiębiorcze, inżynierskie oraz finansowanie. Talentów w Polsce nie brakuje. Musimy więc zapewnić odpowiednie finansowanie, aby młode firmy technologiczne mogły się rozwijać. Dlatego tak istotne jest posiadanie w Polsce funduszy inwestycyjnych dla firm, które mają już produkt, pierwszych klientów i chcą się dynamicznie rozwijać.

Polska cały czas jest krajem na dorobku, i w porównaniu do obywateli takich krajów jak Stany Zjednoczone, Niemcy czy Włochy, Polacy mają dużo mniejsze dostępne kapitały. Z tego powodu rola funduszy tworzonych przez państwo powinna być znacząca. Poprzez fundusze celowe, Polska powinna inwestować w najbardziej ciekawe firmy tworzone przez Polaków. Inwestycja PFR w WB Electronics jest bardzo dobrym przykładem wsparcia rozwoju polskiej firmy prywatnej. Inwestowanie na zasadach mniejszościowych, przy równocześnie znaczącej inwestycji, daje firmie szansę na pozyskanie najlepszych talentów (a o nie jest konkurencja globalna) oraz nie zaburza prywatnego zarządzania spółką, która odniosła już pierwsze sukcesy. W polskiej kulturze politycznej, gdzie obsadzanie zarządów spółek kontrolowanych przez Skarb Państwa z klucza partyjnego jest powszechną praktyką wszystkich rządów, udział mniejszościowy w inwestycji jest jeszcze ważniejszy. Umożliwienie firmom przejść od fazy pierwszych sprzedaży do stania się dojrzałą firmą jest bardzo ważne. Wielość takich firm jest kluczowa dla polskiej gospodarki i zamożności polskich obywateli. Dlatego tzw. finansowanie serii B lub pre-IPO jest tak ważne. Jest to istotne niezależnie od faktu, czy dana firma w przyszłości wejdzie na giełdę papierów wartościowych, znajdzie inwestora strategicznego lub będzie się rozwijać dzięki inwestowaniu wypracowanych własnych środków. Należy również pamiętać, że może rzeczywiście kapitał nie ma narodowości, ale własność z całą pewnością narodowość ma.



## Aureliusz Górski



*Finansowanie na etapie przed wejściem na giełdę (pre-IPO) pełni kluczową rolę nie tylko w kontekście wsparcia konkretnych firm w decydującym momencie ich rozwoju, ale także w procesie budowania silnego ekosystemu innowacji. Tworzenie warunków, które umożliwiają dynamicznie rozwijającym się podmiotom, posiadającym już innowacyjny produkt i model biznesowy - tzw. scale-upom, uzyskanie takiego finansowania na terenie Polski, powinno być jednym z priorytetów naszego kraju. Istnieją trzy fundamentalne powody, dla których jest to tak istotne:*

*Po pierwsze, sukcesy w pozyskiwaniu finansowania motywują innych do podjęcia ryzyka i założenia własnej firmy. Ma to znaczący wpływ na kolejne pokolenia przedsiębiorców, które widzą w tej trudnej drodze możliwość realizacji swojej kreatywności.*

*Po drugie, dostarczany kapitał jest kluczowy dla tworzenia wysokiej jakości miejsc pracy i kultury organizacyjnej, które są niezbędne do przyciągnięcia najlepszych talentów - również spoza granic naszego kraju. Tylko te firmy, które są odpowiednio wyposażone w kapitał ludzki, są w stanie tworzyć innowacyjne na skalę międzynarodową produkty i usługi, a także skutecznie realizować strategię ekspansji.*

*Po trzecie, finansowanie pre-IPO otrzymane w kraju zwiększa szansę na jeszcze większe powiązanie danego podmiotu z lokalną gospodarką i promowanie tej gospodarki na arenie międzynarodowej. Sukcesy polskich firm na rynkach zagranicznych przyciągną większą liczbę inwestorów do Polski, a także talenty z doświadczeniem w prowadzeniu międzynarodowych firm, co z kolei przyczyni się do dalszego wzrostu i rozwoju naszej gospodarki.*

*Obecnie w Polsce istnieje znacząca luka w finansowaniu pre-IPO, co sprawia, że wiele podmiotów z potencjałem do sukcesu międzynarodowego musi rozważyć pozyskanie tego kapitału poza Polską, aby utrzymać konkurencyjność. Gdy organiczny rozwój jest zbyt wolny, przegrywają one w międzynarodowym wyścigu. Gdy decydują się na szukanie rundy pre-IPO za granicą, często jednym z warunków jest przeniesienie działalności do innego kraju. W obu przypadkach gospodarka przegrywa.*

*Aktualna rewolucja wokół sztucznej inteligencji pokazała, jak wybitne talenty mamy w Polsce. Z naszych analiz wynika, że większość z tych firm rozważa pozyskanie większej rundy inwestycyjnej w najbliższym czasie (6-12 miesięcy). Jeżeli nie powstaną tego typu możliwości w naszym kraju, oznaczać to będzie dużą stratę dla ekosystemu innowacji.*

Przykładem środowiska, które najlepiej na świecie radzi sobie z tego typu wsparciem startupów i scale-upów, jest Dolina Krzemowa w USA. To miejsce, które jest domem dla wielu globalnych gigantów technologicznych, takich jak Google, Apple czy Facebook, jest również domem dla wielu inwestorów venture capital, którzy dostarczają niezbędne finansowanie dla firm w różnych etapach ich rozwoju, w tym w fazie pre-IPO. Ekosystem ten powstał w wyniku olbrzymich inwestycji najpierw publicznych, później prywatnych przez dekady, dlatego nie będzie idealnym punktem referencyjnym dla Polski. Przykładami ekosystemów, z których moglibyśmy czerpać, są Czechy, Estonia oraz Niemcy, które stworzyły wewnętrzny system wsparcia dla startupów na wszystkich etapach i były w stanie przekonać przedsiębiorców odnoszących sukces, aby reinwestowali swoje zyski ze sprzedaży firm na lokalnym rynku, tworząc spiralę wzrostu. Są oni przykładem dla kolejnych pokoleń startupowców, dla których przedsiębiorcy stają się bohaterami narodowymi. Możemy to porównać do efektu, który obserwujemy w sporcie, gdy polscy sportowcy osiągają sukces na arenie międzynarodowej. Powoduje to chwilowe intensywne zainteresowanie daną dziedziną, które może być wykorzystane do inspirowania kolejnych osób, by rozpoczęły swoją drogą na szczyt.

### **Łukasz Kryśkiewicz**



W tym okresie przedsiębiorstwo przeprowadza niepubliczną emisję akcji, zazwyczaj skierowaną do doświadczonych inwestorów, takich jak fundusze private equity czy venture capital. Finansowanie pre-IPO jest zatem kluczowym momentem dla przedsiębiorstwa, ponieważ pozwala na zebranie niezbędnych funduszy na dalszy rozwój i ekspansję przed wejściem na giełdę. Po udanej rundzie finansowania pre-IPO, przedsiębiorstwo przystępuje do publicznej oferty pierwotnej, podczas której akcje są oferowane szerszemu gronu inwestorów.

Pre-IPO odgrywa znaczącą rolę ze względu na szereg czynników<sup>10</sup>. Przede wszystkim, takie rozwiązanie:

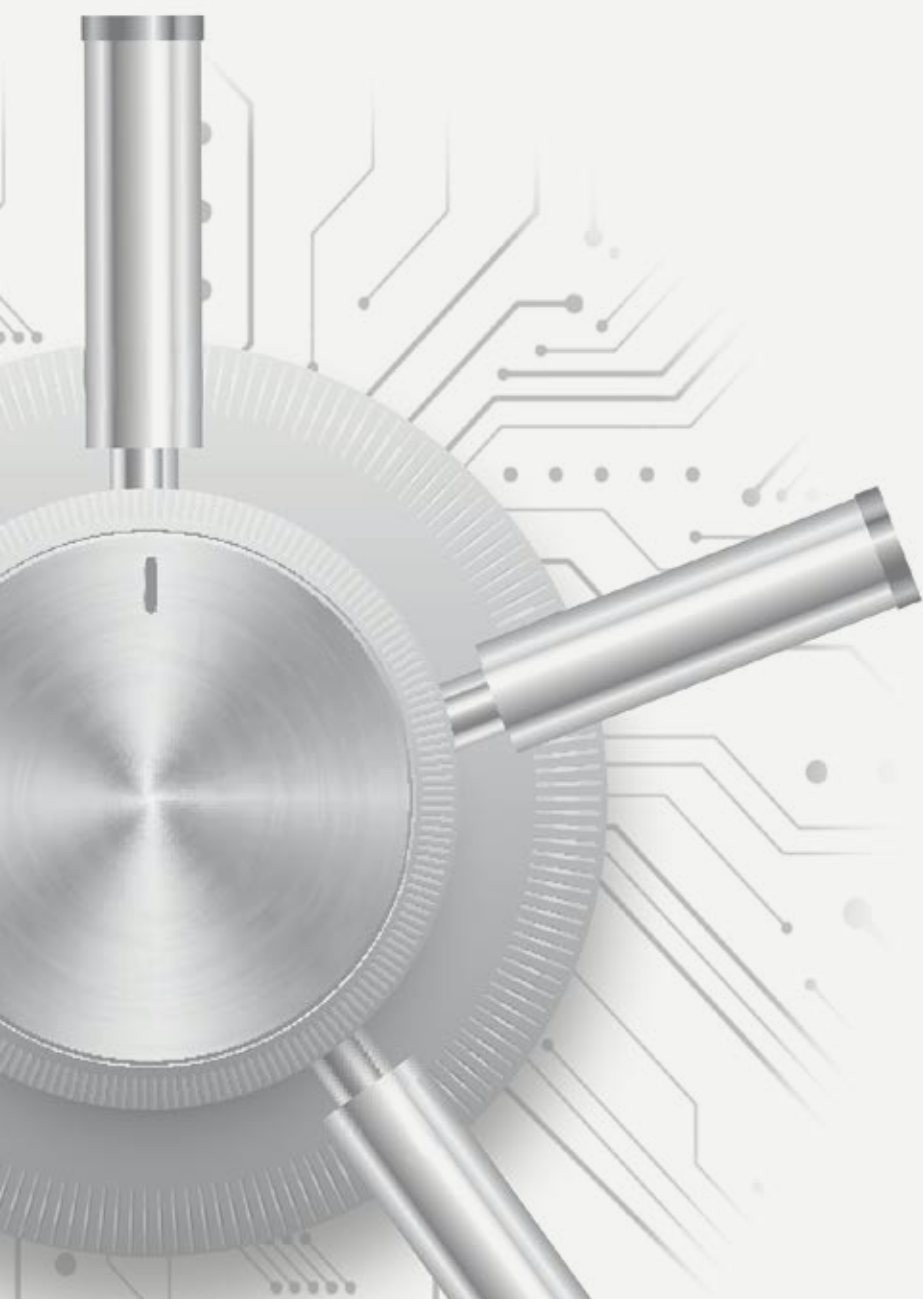
- umożliwia przedsiębiorcom pozyskanie kapitału na rozwój i ekspansję swojej firmy, co jest kluczowe dla realizacji strategicznych celów oraz finansowania innowacyjnych projektów technologicznych (te z reguły potrzebują znacznego kapitału na początkowym etapie działalności). Zwiększa to możliwości inwestycyjne, umożliwia rozwój nowych produktów i technologii, rozbudowę infrastruktury oraz ekspansję na nowe rynki,

10 Babich, V., & Sobel, M. J. (2004). Pre-IPO operational and financial decisions. *Management Science*, 50(7), 935-948.

- stanowi ważne narzędzie w kształtowaniu wizerunku firmy i jej relacji z interesariuszami zewnętrznymi. Debiut giełdowy przyczynia się do wzrostu widoczności firmy, przyciągając uwagę inwestorów, mediów oraz potencjalnych partnerów biznesowych. Tym samym firma staje się bardziej rozpoznawalna i może korzystać z synergii wynikających z większej świadomości rynkowej, co sprzyja zwiększeniu sprzedaży, nawiązaniu nowych kontraktów (potrzebne mogą być kolejne rundy finansowania, jeśli konieczna okaże się rozbudowa danego projektu) i budowaniu strategicznych relacji.
- jest źródłem prestiżu dla przedsiębiorstwa. Fakt bycia na giełdzie wiąże się z pewnym prestiżem i uznaniem w społeczności biznesowej, co może przekładać się na korzyści w postaci większego zaufania ze strony klientów, dostawców i pracowników (także w przypadku branż technologicznych). Wzrost prestiżu może przyspieszyć proces budowy marki i ugruntować pozycję firmy na rynku.
- umożliwia przedsiębiorcom zdobycie kapitału z różnych źródeł, w tym inwestorów indywidualnych, funduszy inwestycyjnych, venture capital i aniołów biznesu.
- przyczynić się do wzrostu wyceny firmy. Debiut giełdowy często prowadzi do zwiększenia wartości akcji i kapitalizacji rynkowej przedsiębiorstwa. Wyższa wycena przyciąga nowych inwestorów, którzy zyskując na wzroście wartości akcji, są bardziej zainteresowani długoterminowym udziałem w sukcesie firmy.

Podsumowując, pre-IPO odgrywa istotną rolę w kontekście pozyskiwania kapitału, budowania wizerunku, prestiżu i relacji z interesariuszami, poszerzania bazy akcjonariuszy, wzrostu wyceny firmy oraz stabilizacji finansowej. Jest to kluczowy etap w rozwoju przedsiębiorstwa, który umożliwia realizację strategicznych celów i zwiększa szanse na długoterminowy sukces.

## **IV. LISTA FIRM Z GOTOWYMI PRODUKTAMI**



W ostatnich latach Polska stała się inkubatorem dla licznych firm, które z powodzeniem zyskały międzynarodowe uznanie. Firmy takie jak Brand24, Brainly, Cosmose AI, Eleven Labs, Iceve, Medicalgorithmics, Neptune, Synerise, to tylko niektóre z tych, które zasługują na uwagę, jako że stanowią symbol polskiego sukcesu w sektorze technologicznym.

W ramach prac nad raportem przeprowadziliśmy badanie wśród 60 najbardziej perspektywicznych firm technologicznych w Polsce, zapytaniem o ich potrzeby inwestycyjne na poziomie rundy pre-IPO. Większość z nich potwierdziła taką potrzebę, jednocześnie zaznaczając, że nie widzą możliwości pozyskania takich środków na rodzimym rynku. W efekcie, wiele z nich zaczyna rozważać poszukiwanie inwestycji za granicą, co może oznaczać przeniesienie swojej działalności poza granice kraju.

W kontekście powyższych obserwacji pragniemy zwrócić uwagę na konieczność posiadania w Polsce funduszy dedykowanych dla firm technologicznych. Wierzymy, że z odpowiednim wsparciem finansowym, te firmy będą mogły rozwijać się globalnie, jednocześnie kontynuując swoją działalność w Polsce. Jest to kluczowe dla utrzymania i dalszego rozwoju ekosystemu technologicznego, który wykształcił się w naszym kraju.

W rozdziale IV wymieniamy polskie firmy, które mają gotowy produkt technologiczny, pierwszych klientów i zarządy, które chcą przyspieszyć ich rozwój poprzez podniesienie kapitału w ramach finansowania pre-IPO. Wszystkie dane podane w poniższym rozdziale pochodzą od właścicieli lub członków zarządów firm, które zostały zaproszone do wzięcia udziału w ankiecie. Udział w ankiecie był bezpłatny i na zaproszenie przesłane przez autorów raportu. W rozdziale IV podajemy dane firm, które odesłały autorom wypełnioną ankietę.

Wszystkie firmy wymienione w Raporcie należą do jednej z pięciu wymienionych poniżej branż lub swoją ofertę/produkt budują w oparciu o rozwiązania z nich pochodzące. Są to:

- branża elektroniczna
- branża robotyczna
- branża sztucznej inteligencji
- branża technologii cyfrowych
- branża Internetu rzeczy.

Do ankiety autorzy zaprosili tylko firmy, których większościami właścicielami są obywatele Rzeczypospolitej Polskiej.


Treść ankiety jest przedstawiona w Załączniku 1.

# AILIS

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>iSALUS</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Michał Matuszewski
5.	Rok założenia	2016
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Kraków
7.	Strona WWW	<a href="http://www.ailiscare.com">www.ailiscare.com</a>
8.	Nazwa produktu/produktów	System wczesnej diagnostyki raka piersi
9.	Opis produktu/produktów	AILIS to zaawansowany system monitorowania zdrowia piersi, korzystający z AI, autorskiej technologii Parametrycznego Obrazowania Dynamicznego i rozwiązań telemedycznych. Jest to nowoczesna, bezbolesna i bezpromieniowa metoda wykrywania raka piersi. AILIS, dzięki wykorzystaniu AI, jest w stanie wykryć anomalie, analizować wyniki, personalizować ryzyko zachorowania oraz systematycznie monitorować stan zdrowia kobiet bez udziału lekarza. AILIS automatycznie porównuje wyniki badań z upływem czasu, do kolejnych wyników badań co pozwala na precyzyjniejsze oszacowanie ryzyka rozwoju choroby.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	Dane niedostępne
11.	Model biznesowy	AILIS jest producentem i operatorem systemu do wczesnej diagnostyki raka piersi. Dzięki automatyzacji i sztucznej inteligencji, stworzono pierwsze na świecie technologiczne rozwiązanie, które nie wymaga obsługi przez personel medyczny. Taki innowacyjny sposób działania umożliwił świadczenie usługi diagnostyki raka piersi poza tradycyjnymi placówkami medycznymi i umieszczenie jej tam, gdzie przebywają kobiety, czyli w galeriach handlowych. Pierwszy punkt diagnostyczny powstał w Krakowie, we współpracy z funduszem inwestycyjnym będącym właścicielem galerii handlowej. Kolejne punkty będą powstawały w oparciu o sieć franczyzową. Urządzenia będą wynajmowane, a opłaty będą pobierane za opis wykonanego badania (analizy wyniku badania wykonuje sztuczna inteligencja) oraz za wynajem urządzenia.
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Na rynku Polskim cena badania będzie wynosić 100 USD, cena wynajmu urządzenia nie została jeszcze określona
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	60 - 100 mln PLN

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14. Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Michał Matuszewski
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Po pierwsze, priorytetem dla nas jest zwiększenie dostępności do badań. Dlatego intensywnie pracujemy nad wersją mobilną naszego systemu ALLIS. Wprowadzenie takiego rozwiązania pozwoli kobietom na korzystanie z naszej technologii bez względu na miejsce, co ma kluczowe znaczenie dla regionów o ograniczonym dostępie do specjalistycznej opieki medycznej.</p> <p>Drugim krokiem jest ekspansja na rynki międzynarodowe. Obecnie prowadzimy rozmowy dotyczące wprowadzenia ALLIS na rynek niemiecki oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Zdajemy sobie sprawę z globalnej skali wyzwań zdrowotnych, i jesteśmy zdeterminowani, aby nasze innowacyjne technologie dotarły do jak największej liczby kobiet na świecie. Planowane są również działania wprowadzenia ALLIS na rynek USA i uzyskania certyfikatu FDA dla wyrobu medycznego.</p> <p>Kolejnym istotnym kierunkiem naszego rozwoju jest opracowanie cyfrowego lekarza – wideobota, który przeprowadzi wywiad medyczny, a po badaniu omówi wynik z pacjentką. System oparty będzie na zaawansowanych rozwiązaniach sztucznej inteligencji. To innowacyjne narzędzie ma na celu skrócenie czasu trwania całej procedury badania do 10 minut i rozwiązanie globalnego problemu braku kadry medycznej, której deficyt obecnie wynosi 43 mln osób.</p> <p>Jednocześnie pracujemy nad technologią będącą częścią urządzenia ALLIS opartą na sztucznej inteligencji do oceny klinicznej piersi. System ten wykorzystuje najnowocześniejsze technologie Time of Flight oraz sztuczną inteligencję, co znacząco usprawni proces diagnostyki.</p> <p>Nasze działania obejmują również przeprowadzenie dalszych badań klinicznych w tym retrospektywnych badań obserwacyjnych, które mają na celu wykazanie skuteczności systemu ALLIS w wykrywaniu zmian nowotworowych na 3-5 lat wcześniej niż obecne metody diagnostyczne.</p> <p>Wreszcie, planujemy opracowanie aplikacji do samobadania piersi, która będzie korzystać ze sztucznej inteligencji do analizy wyników. Z badań naukowych wynika, że ponad 70% nowotworów piersi wykrywanych jest samodzielnie przez kobiety. Ta aplikacja będzie prowadzić kobiety krok po kroku, instruując, jak prawidłowo przeprowadzić samobadanie i jakie zmiany są niepokojące. Ma to zapobiec zjawisku interwałowych nowotworów piersi.</p>


# AIUT

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>AIUT SP. Z O.O.</b> AFORMIC jest w trakcie wyłączenia w modelu zorganizowanej części przedsiębiorstwa z AIUT. Proces będzie zakończony w 2023, kiedy powstanie <b>AFORMIC Polska sp. z o.o.</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Brunon Gabryś, Marek Gabryś
5.	Rok założenia	1991, AFROMIC - działalność produktowa prowadzona od 2018 roku
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Gliwice
7.	Strona WWW	aiut.com afromic.com – strona produktu
8.	Nazwa produktu/produktów	AFORMIC – System intralogistyczny QURSOR – Fleet manager
9.	Opis produktu/produktów	AFORMIC to system zautomatyzowanej intralogistyki obejmujący: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pojazdy autonomiczne AMR/AGV o swobodnej nawigacji opartej o nawigację naturalną LIDAR, dostosowane do specyficznych wymagań procesu gabarytów, masy, sposobu przenoszenia (platforma, widlak), sensorów, elementów wykonawczych (np. ramiona robotów)</li> <li>2. Qursor system zarządzania flotą pojazdów autonomicznych, realizujący złożone zadanie optymalizacji transportu w fabrykach i magazynach w oparciu o algorytmy sztucznej inteligencji. System wykonuje dynamicznie misje w oparciu o dostępną flotę pojazdów, biorąc pod uwagę lokalizację pracowników oraz samodzielnie omijając przeszkody.</li> <li>3. Infrastruktury i urządzeń mobilnych służących lokalizacji wewnętrznej pracowników dla budowania świadomości środowiskowej, zwiększenia płynności ruchu i bezpieczeństwa pracowników.</li> <li>4. Narzędzia cyfrowego bliźniaka bazujące na CMMS dla efektywnego zarządzania procesem wdrożenia, utrzymania i zapewnienia jakości w całym cyklu życia systemu.</li> </ol>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	W roku 2022: 320M PLN dla całego AIUT 25M PLN dla rozwiązań AFORMIC
11.	Model biznesowy	Sprzedaż produktów: pojazdów autonomicznych, elementów pomocniczych ładowarki, mechaniczne układy pośredniczące (np. risery), oprogramowanie, infrastruktura i urządzenia do lokalizacji wewnętrznej Sprzedaż usług: dostosowania sprzętu i oprogramowania, wdrożenie, usługi utrzymaniowe, optymalizacja procesów logistycznych



LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Od 300 do 600 tys. PLN za platformę z systemem.
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	50M PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Marek Gabrys
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Rozwijając produkt AFORMIC wykorzystano potencjał AIUT tj. spółki inżynierskiej operującej na rynku globalnym uzyskując:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dostęp do szerokiego zakresu kompetencji inżynierskich, praktycznie wszystkie prace były zrealizowane własnymi zasobami.</li> <li>2. Dostęp do rynku globalnego, gdzie AIUT jest zaufaną marką integratora systemów automatyki i robotyki.</li> <li>3. Zapewnienie wysokospecjalizowanych, lokalnych inżynierów wdrożenia i wsparcia technicznego na fabryce</li> </ol> <p>W efekcie synergii z działalnością AIUT sprzedaż AFORMIC zaczęła dynamicznie rosnać, szczególnie na rynku amerykańskim. Obecnie wielkość sprzedaży i ekspansja AFORMIC powoduje konieczność rozdzielenia działalności z AIUT i pozyskanie kapitału celem:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Budowy marki, zespołu sprzedażowego i rozbudowa sieci sprzedaży przez integratorów automatyki.</li> <li>2. Tworzenie przewagi technologicznej na skalę globalną. Rozwój nowych funkcji softwarowych i sprzętowych.</li> <li>3. Optymalizacji produktów sprzętowych: modularność, własne rozwiązania elektroniki.</li> <li>4. Budowa potokowej produkcji w Polsce oraz centrum serwisowego w USA.</li> </ol>

# Autocomp Management

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Autocomp Management</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Roman Haberek, Dariusz Bednarczyk, Krzysztof Hładyszewski
5.	Rok założenia	2006
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Szczecin
7.	Strona WWW	<a href="http://www.autocomp.com.pl">www.autocomp.com.pl</a>
8.	Nazwa produktu/produktów	Automat/Recomat SMART RVM
9.	Opis produktu/produktów	Recomat to produkt polski, zaprojektowany na potrzeby wdrażanej w Polsce dyrektywy plastikowej i gospodarki obiegu zamkniętego. Automat przyjmuje 3 frakcje odpadów (butelki PET, puszki metalowe oraz nakrętki). Aktualnie jest to urządzenie najbardziej rozpowszechnione na rynku polskim, działa od 3 lat w sieci Żabka (Poznań, Warszawa, Bydgoszcz), w 11 samorządach, a także w galeriach handlowych w Szczecinie, Warszawie i Łodzi oraz w przedsiębiorstwach, np. Azoty lub Dano. Integruje się z systemami informatycznymi usługodawców. Zarządzanie i serwisowanie sieci urządzeń bazuje na technologii IoT Azure. Oprócz podstawowej funkcjonalności przyjmowania opakowań, dzięki dużemu wyświetlaczowi LED (42 cale) i autorskiemu systemowi Digital Signage (CMS) daje możliwość zarządzania cyklem emisji reklam.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	4 498 205 PLN
11.	Model biznesowy	sprzedaż produktu
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Cena 61 500,00 netto
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	45 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Roman Haberek

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Wielkość rynku w Polsce na automaty do odbioru zużytych opakowań typu PET i MET wg różnych analiz jest szacowana na od 15.000 szt. do ok 110.000 szt. Przyjmując liczbę 50.000 szt. jako bazową, oceniam, że realne jest osiągnięcie udziału 20% w rynku w ciągu 4 lat, co oznacza sprzedaż na poziomie 615.000.000 PLN. W tym celu niezbędne jest opracowanie i rozszerzenie oferty produktowej o kolejne dwa modele automatów, które będą spełniały wymagania przyszłej ustawy, a w tym urządzenia mobilnego. Wg opinii ekspertów ok. 18% terytorium RP będzie pozbawione możliwości instalacji stacjonarnych automatów ze względu na brak możliwości zapewnienia bieżącego odbioru opakowań w tych miejscach, więc automat mobilny rozwiązywałby ten problem. Ponadto planuję uruchomienie zautomatyzowanej linii produkcyjnej, co wraz z wdrożeniem nowoczesnych metod zarządzania produkcją i inteligentną logistyką pozwoli na zmniejszenie kosztów produkcji tak żeby polski produkt był konkurencyjny z globalnymi światowymi potentatami, a w efekcie uzyskanie rentowności sprzedaży na poziomie 15 %. Tym samym zysk na całym projekcie produkcyjnym wyniesie około 95.000.000 PLN. Przewiduję również podpisywanie umów serwisowych po okresie gwarancyjnym (obecnie udzielamy gwarancji na 2 lata). Wartość umów serwisowych powinna wynosić rocznie około 3% wartości sprzedanych urządzeń rocznie, tzn. docelowo około 20.000.000 PLN rocznie.</p>

# BI Insight

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1. Logo firmy	
2. Nazwa firmy	<b>BI Insight</b>
3. Forma własności	Spółka Akcyjna
4. Główni udziałowcy firmy	Marek Szewczyk, Mariusz Muszyński
5. Rok założenia	2006
6. Kontakt do Biura Zarządu	
Kraj	Polska
Miasto	Warszawa
7. Strona WWW	<a href="https://textinsight.pl/">https://textinsight.pl/</a>
8. Nazwa produktu/produktów	DQM – Data Quality Monitoring DoRIS – Document Repository Intelligence Search MDM – Master Data Management
9. Opis produktu/produktów	<p>Data Quality Monitoring (DQM) to kompleksowe rozwiązanie do monitorowania przepływu danych, wykrywania nieprawidłowości oraz mierzenia i poprawy jakości danych i procesów w organizacji. Główne cechy rozwiązania to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· systematyczne i w pełni zautomatyzowane uruchamianie mechanizmów kontroli danych w wielu systemach źródłowych,</li> <li>· wykrywanie nieprawidłowości, natychmiastowe raportowanie błędów oraz alertowanie w przypadku błędów krytycznych,</li> <li>· obsługa danych podstawowych, transakcyjnych i procesów biznesowych,</li> <li>· identyfikowanie odpowiedzialności za błędy.</li> <li>· łatwa i powtarzalna implementacja zaawansowanych kontroli danych z wykorzystaniem re-używalnych typów testów.</li> </ul> <p>Document Repository Intelligence Search (DoRIS) jest rozwiązaniem do zarządzania korporacyjną bazą wiedzy zbudowaną z dokumentów organizacji. Posiada bazujące na sztucznej inteligencji mechanizmy interpretacji treści dokumentów, pozwalające na ekstrakcję informacji z plików o różnych formatach: skanów, plików graficznych, pdf, docx. Użytkownik znajduje potrzebne informacje dzięki semantycznej wyszukiwarce oraz oprogramowaniu pozwalającemu na komunikację w postaci zapytań sformułowanych w języku naturalnym.</p> <p>Master Data Management (MDM) jest narzędziem wieloaspektowego wsparcia procesów Master Data Management, wykorzystującym potencjał płynący z ilości i różnorodności danych źródłowych, jak również adresującym wyzwania płynące z masowego przetwarzania dużego wolumenu informacji. System umożliwia zarządzanie danymi podstawowymi. Spełnia funkcje konsolidacji, synchronizacji i ujednolicenia danych podstawowych, przetwarzanych w różnych aplikacjach i rozproszonych systemach w całej organizacji.</p>


LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	DQM - 1 295k PLN DoRIS - 500k PLN MDM - 680k PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż licencji w modelu abonamentowym (subscription) oraz sprzedaż licencji wieczystej (perpetual).
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Roczny abonament - 180 tys. PLN Roczny abonament - 100 tys. PLN Roczny abonament - 225 tys. PLN
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	DQM: 7 260 tys. PLN DoRIS: 12 960 tys. PLN MDM: 13 300 tys. PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Marek Szewczyk
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	W przypadku pozyskania kapitału wykorzystany zostałby on do rozwoju firmy w trzech głównych obszarach. Pierwszy obszar to przyspieszenie rozwoju produktów o funkcjonalności wynikające z opracowanych ich map rozwoju oraz zbudowanie dedykowanych wersji branżowych z charakterystycznymi dla danej branży unikalnymi modelami danych i funkcjonalności. Drugi obszar to szybszy rozwój struktur sprzedaży oraz marketingu i umożliwienie budowanie struktur sprzedaży i promocji na rynkach zagranicznych. Ten obszar zawiera też budowanie kanału partnerskiego wspierającego naszą sprzedaż. Trzeci obszar rozwoju to budowa dedykowanej odpowiednio wyskalowanej organizacji wsparcia serwisowego dla klientów korzystających z naszych produktów.

# Bin-e

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Bin-e</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Jakub Luboński, Marcin Łotysz
5.	Rok założenia	2009
6.	Kontakt do Biura Zarządu	
	Kraj	Polska
	Miasto	Dąbrowa
7.	Strona WWW	bine.world
8.	Nazwa produktu/produktów	Bin-e
9.	Opis produktu/produktów	Bin-e to innowacyjne urządzenie, które w pełni automatycznie dokonuje segregacji wyrzucanych odpadów. Dzięki zaawansowanemu systemowi, opartemu na sztucznej inteligencji, Bin-e samodzielnie rozpoznaje każdy wrzucany przedmiot i sortuje go do odpowiedniego pojemnika. Bin-e wyposażony jest również w ekran służący do indywidualnej komunikacji z klientem i prezentacji treści edukacyjnych i marketingowych.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	Ok. 15 mln PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż, wynajem produktu Opłaty za software Usługi serwisowe
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	20.000 – 50.000 PLN
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	40 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Jakub Luboński

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Obecnie spółka zamknęła finansowanie na rundę A, w ramach której planuje poszerzenie swojego portfolio produktowego, dalszą ekspansję na nowe segmenty rynku oraz rozbudowę zespołu. Aby z powodzeniem wprowadzić nowe produkty na rynek, konieczne będzie skuteczne ich skomercjalizowanie oraz rozbudowa zaplecza produkcyjnego. Ze względu na niepewną koniunkturę rynkową, zarząd spółki skłania się ku budowaniu dodatkowych kompetencji produkcyjnych i zwiększeniu niezależności w całym łańcuchu dostaw półproduktów i komponentów produkcyjnych.</p> <p>Aktualnie spółka działa na 25 rynkach, świadcząc pełen zakres usług serwisowych i posprzedażowych. W planach jest kontynuacja rozwoju infrastruktury zarówno na lokalnym rynku, jak i na obiecujących nowych rynkach, gdzie brak odpowiedniego wsparcia stanowi obiektywną przeszkodę dla dalszego rozwoju. Istnieje kilka obiecujących kierunków, które wymagają większych nakładów inwestycyjnych, aby skutecznie wdrożyć dynamiczną strategię sprzedaży, jednocześnie umacniając przewagę konkurencyjną, rozwijając ofertę produktową oraz infrastrukturę.</p>


# BrainScan

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>BrainScan</b>
3.	Forma własności	Spółka Akcyjna
4.	Główni udziałowcy firmy	Mateusz Marmołowski, Marek Trojanowicz
5.	Rok założenia	2017
6.	Kontakt do Biura Zarządu	
	Kraj	Polska
	Miasto	Gdańsk
7.	Strona WWW	<a href="http://www.brainscan.ai">www.brainscan.ai</a>
8.	Nazwa produktu/produktów	BrainScan CT
9.	Opis produktu/produktów	BrainScan CT to oparty na sztucznej inteligencji system wspomagania decyzji klinicznych, który umożliwia wykrywanie 20 różnych patologii mózgu. Sieć neuronowa systemu została wyuczona na zbiorze 250 000 badań tomografii komputerowej. Z najwyższą dokładnością wykrywa stany zagrażające życiu, takie jak krwawienia, udary mózgu, malformacje naczyniowe, tętniaki, guzy i wiele innych. Wynik analizy w formie intuicyjnej infografiki prezentowany jest w ciągu 3 minut od zakończenia badania. System uzyskał certyfikację medyczną MDR w klasie IIa.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	0,4 mln PLN
11.	Model biznesowy	Subskrypcja/licencja
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	2 EUR / analizę badania TK
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	40-55 mln PLN




LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	dr n. med. Szymon Korzekwa, CEO, Członek Zarządu
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>W ramach BrainScan CT planujemy przeprowadzić szereg udoskonaleń, aby zapewnić jeszcze lepszą jakość diagnozy i analizy neuroobrazów. Najważniejszym z naszych celów jest ciągłe zwiększanie liczby wykrywanych klas zmian patologicznych. Do tego wykorzystujemy różne modalności- metody obrazowania mózgu, które połączone, dają nową, niespotykaną do tej pory ilość informacji diagnostycznej analizowanej ze wsparciem metod AI. Kluczem do sukcesu w tym zakresie jest ustawiczne rozszerzenie bazy danych treningowych najwyższej jakości zwiększających precyzję systemu w analizie danych, co przekłada się na jeszcze dokładniejsze diagnozy. Połączenie metod wizualizacji struktur mózgu da możliwość wykrywanie subtelných zmian, które mogą być trudne do zauważenia w tradycyjnych badaniach obrazowych.</p> <p>W przyszłości mamy również zamiar udostępnić nową wersję systemu, która umożliwi całościowe wdrożenie rozwiązania w infrastrukturze klienta (on-premises). Dzięki temu klienci będą mieli możliwość pełnej integracji systemu z własnymi zasobami technologicznymi, co zapewni im większą elastyczność i kontrolę nad danymi pacjentów.</p> <p>Koniecznym krokiem, który pozwoli nam rozwijać firmę jest również re-search i ekspansja na nowe rynki. Na tym etapie interesują nas głównie Ameryka Północna (USA, Kanada), Ameryka Południowa (Brazylia, Kolumbia, Argentyna i Chile), Emiraty Arabskie, oraz Afryka (głównie północna część kontynentu). Każdy z tych rynków posiada osobne wymogi prawne dotyczące wprowadzenia wyrobów medycznych. Naszym głównym celem pod kątem certyfikacji jest uzyskanie FDA.</p>

# CitiesAI

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>CitiesAI</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Piotr Ejdys
5.	Rok założenia	2019
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	<a href="http://citiesai.com">citiesai.com</a>
8.	Nazwa produktu/produktów	- <a href="http://mapapiesznych.pl">mapapiesznych.pl</a> - Alleys Heatmap
9.	Opis produktu/produktów	<a href="http://mapapiesznych.pl">mapapiesznych.pl</a> Precyzyjne źródło danych o ruchu pieszych w aglomeracji warszawskiej. Szczegółowe raporty o ruchu pieszych (rozdzielenie chodników lewy-prawy, rozkłady godzinowe, dni tygodnia, sezonowość, demografia) pozwalają bardziej dokładnie szacować przychody i potencjał rozwojowy każdego lokalu w mieście. Źródłem informacji są setki tysięcy zdjęć wykonywane na ulicach warszawy każdego dnia, analizowane przez sieci neuronowe/AI.  Indoor Heatmaps Innowacyjna autorska metodologia badawcza, wykorzystująca Computer Vision i sztuczną inteligencję do realizacji wysoce precyzyjnych pomiarów ruchu, dla każdej alejki i każdego punktu wewnątrz obiektów handlowych typu galerie handlowe, retail parki, itp. Raporty z realizacji dostarczają dane przydatne zarówno na etapie, wyboru miejsca na sklep, punkt usługowy czy lokal gastronomiczny w galerii, ale także przy planowaniu promocji i w merchandisingu.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	1 mln PLN
11.	Model biznesowy	W zależności od produktu: - sprzedaż licencji na dostęp do platformy - sprzedaż badań ad-hoc.
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	W zależności od produktu: - 5 000 PLN/mc - 5 000 PLN/badanie
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	40 mln PLN


LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Piotr Ejdyś
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Głównym celem inwestycyjnym jest ekspansja na rynki Europy Zachodniej, począwszy od Wielkiej Brytanii. W pierwszym etapie 5mln PLN, w drugim 20mln PLN (Razem: ekspansja do Wielkiej Brytanii: 25mln PLN w okresie trzech lat).</p> <p>Rozwój technologii realizującej analitykę przestrzeni miejskiej - 15mln PLN w okresie 3 lat.</p> <p>Celem pierwszego etapu ekspansji jest pozyskanie trakcji w Wielkiej Brytanii poprzez sprzedaż produktu 'alleys heatmap' w modelu adhoc. Na podstawie wyników sprzedaży i zainteresowania klientów spółka zamierza zrealizować kolejny etap, tzn. zbadanie ruchu pieszych wewnątrz wszystkich liczących się galerii handlowych w Wielkiej Brytanii oraz oferowanie tak pozyskanych danych w modelu subskrypcji, który gwarantuje lepszą skalowalność oraz zwrot z inwestycji.</p> <p>Równolegle w Polsce rozwijane będą kolejne etapy platformy technologicznej na bazie której oferowane są produkty analityki miejskiej klientom, w tym moduł pomiaru reklam zewnętrznych (OOH).</p>

# Deepflare

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>CGen</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Piotr Grzegorzczuk, Stanisław Giziński, Grzegorz Preibisch, Sunfish Partners
5.	Rok założenia	2020
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	<a href="http://www.deepflare.ai">www.deepflare.ai</a>
8.	Nazwa produktu/produktów	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identyfikacja T-cell epitopów in silico</li> <li>• Optymalny dobór wariantów do szczepionek</li> <li>• Doradztwo w zakresie uczenia maszynowego i immunoinformatyki</li> </ul>
9.	Opis produktu/produktów	<p>Identyfikacja T-cell epitopów in silico: Nasze modele AI identyfikują kluczowe epitopy T-cell dla skuteczności szczepionki. Modelujemy cały proces, od przetwarzania antygeny po odpowiedź T-cell, wykorzystując dane z różnych źródeł.</p> <p>Optymalny dobór wariantów do szczepionek: Wykorzystujemy AI do modelowania ewolucji m.in. grypy i SARS-CoV-2. Przewidujemy popularność wariantów i wpływ mutacji, optymalizując skład szczepionki dla przyszłych mutacji patogenu.</p> <p>Doradztwo w zakresie uczenia maszynowego i immunoinformatyki: Nasz zespół specjalistów pomaga w modelowaniu matematycznym immunologii, bioinformatyce, inżynierii danych i analizie danych, łącząc te dziedziny w całość.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	Niedostępna
11.	Model biznesowy	Sprzedaż dostępu do API, Licencja, Procent od sprzedaży końcowego produktu (szczepionki)
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	800 000 PLN (ok. 200 000 EUR)
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	30 mln PLN


LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Piotr Grzegorzczak
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Podczas gdy nasz zespół już teraz osiąga znaczące sukcesy, pozyskanie dodatkowego kapitału umożliwi nam rozszerzenie naszych działań. Planujemy zatrudnić więcej wysoko wykwalifikowanych specjalistów, aby obsługiwać więcej firm i doskonalić nasze modele. Szczególnie ważne jest dla nas inwestowanie w rozwój naszych algorytmów, które są sercem naszej oferty. Chcemy także ekspandować na nowe rynki, dając więcej firmom możliwość korzystania z naszych innowacyjnych rozwiązań. Wierzymy, że te plany rozwoju nie tylko umocnią naszą pozycję jako lidera w dziedzinie TechBio, ale także przyczynią się do przyspieszenia rozwoju lepszych terapii.</p> <p>Mamy gotową listę kilkunastu specjalistów z różnych dziedzin, która umożliwiłaby nam znacznie szybszy rozwój i pozyskiwanie rynku. Równoległe większy budżet pozwoli nam na większą inwestycję w sprzedaż, która następnie zwiększy naszą trakcję i pozyskiwanie danych (które dostajemy z każdą współpracą), więc zwiększy naszą przewagę konkurencyjną na rynku.</p>

## Dronehub Group

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Dronehub Group</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Vadym Melnyk, Nanovision Sp. z o. o., Tomasz Krzysztof Firczyk
5.	Rok założenia	2018
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Jasionka
7.	Strona WWW	dronehub.ai
8.	Nazwa produktu/produktów	Dronehub – system “drone-in-a-box” automatyzujący misje dronowe na rozległych terenach liniowych oraz powierzchniowych, do przeznaczenia specjalnego.
9.	Opis produktu/produktów	<p>Na system Dronehub składają się trzy komponenty – dron wielowirnikowy lub mały helikopter, stacja dokująca automatyzująca wszelkie misje, w której dron jest ładowany lub następuje wymiana baterii – stacja dokująca służy również do bezpiecznego przechowywania drona w specjalnych warunkach klimatycznych. Trzecim z komponentów systemu jest oprogramowanie na bazie SI. Tworzymy rozwiązania autonomiczne, co oznacza, że do realizacji misji nasz system nie potrzebuje operatora – trasa lotu drona jest wcześniej zaprogramowana.</p> <p>Nasze systemy dronowe są najbardziej potrzebne przy zadaniach, których realizacja przez człowieka naraża go na niebezpieczeństwo, a także przy zadaniach wymagających gotowości do pracy w trybie 24/7 i gdzie liczy się czas reakcji i realizacji misji, tj. np. ochrona infrastruktury krytycznej lub granic.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	5 500 000 PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż produktu. Abonament.
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	500 000 PLN
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	43 mln PLN

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Vadym Melnyk - CEO
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Za zebrane fundusze z rundy inwestycyjnej Dronehub zamierza przeprowadzić szereg strategicznych inwestycji.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Naszym priorytetem jest zwiększenie sprzedaży na rynkach USA, EU i Ameryki Południowej, co pozwoli na rozszerzenie naszej globalnej obecności.</li><li>2. Planujemy budowę sieci dystrybutorów i partnerów OEM, by zwiększyć naszą dystrybucję i poprawić dostęp do naszych produktów.</li><li>3. Zamierzamy dokończyć budowę parku maszynowego, co umożliwi nam skok w skali produkcji.</li><li>4. Rozpoczniemy proces certyfikacji LUC w Europie oraz Waiver w USA, aby sprostać surowym standardom bezpieczeństwa.</li><li>5. Zainwestujemy w rozbudowę naszego IPR, pozyskanie kolejnych patentów oraz licencjonowanie technologii, co pozwoli nam na zabezpieczenie naszych innowacji.</li><li>6. Zbudujemy dział Customer Support oraz przygotowujemy się do projektów Defense w NATO, aby sprostać rosnącym wymaganiom klientów i partnerów.</li></ol>


# Greenovi Mobility

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Greenovi Mobility</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Jakub Czajczyński, Marek Czajczyński
5.	Rok założenia	2010
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Kalisz
7.	Strona WWW	<a href="http://www.grenovi.pl">www.grenovi.pl</a> <a href="http://www.cavelo.eu">www.cavelo.eu</a>
8.	Nazwa produktu/produktów	Pojazd LEV (Low Emission Vehicle) – Cargo Bike
9.	Opis produktu/produktów	<p>Rower jest dedykowany do przewozu ładunków w wymiennych kontenerach. Zakładamy współpracę z firmami kurierskimi i logistycznymi, jak również z firmami sharingowym, udostępniając pojazdy w planie abonamentowym. Naszym klientem mogą być także właściciele sklepów i restauracji, zlokalizowanych w strefach zamkniętych dla pojazdów spalinowych. Planujemy również możliwość oferowania produktu na dedykowanych platformach wynajmu.</p> <p>Nasz rower cargo to także świetne narzędzie dla służb miejskich, szczególnie operujących na terenach trudno dostępnych dla innych pojazdów: ścieżki rowerowe, parki miejskie. Pojazd jest całkowicie przyjazny środowisku, jednocześnie posiadając dużą moc napędu (dwa silniki elektryczne)</p> <p>Mikrologistyka jest odpowiedzią nie tylko na problemy ekologiczne miast i dzielnic, ale także na konieczność ograniczenia ruchu kołowego. Rower cargo Cavelo, nie tylko jest przyjazny środowisku, ale również redukuje natężenie ruchu drogowego – może poruszać się ścieżkami rowerowymi. Pomimo dużej ładowności dzięki zastosowaniu czterokołowego systemu jezdny, wpisuje się swoją specyfikacją w definicję roweru.</p> <p>Rower posiada nowoczesną stylistkę i odznacza się wysoką ergonomią. Zbudowanie pojazdu chroni rowerzystę przed niekorzystnymi warunkami meteorologicznymi. Produkt posiada wiele unikatowych rozwiązań m.in. autorski system Drive in &amp; Lift up umożliwiający łatwą wymianę kontenerów.</p> <p>W projekt zaangażowanych jest wielu wybitnych inżynierów i projektantów posiadających wieloletnie doświadczenie w branży electromobility – więcej informacji na stronie www.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	3 600 000 PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż produktu + abonament



LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	50 000
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	50 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Jakub Czajczyński
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Firma posiada własne zaplecze produkcyjne i magazynowe, co pozwala na produkcję 200 szt. pojazdów miesięcznie. Ze względu na duży potencjał rynkowy konieczne jest zbudowanie dodatkowego zaplecza, które umożliwiłoby zwiększenie produkcji oraz jej integrację pionową. Obecnie większość produktów i elementów pozyskiwanych jest od partnerów zewnętrznych.</p> <p>W celu efektywniejszej dystrybucji pojazdów niezbędna jest rozbudowa sieci serwisowej oraz zaplecza logistycznego. Konieczne jest także przeprowadzenie działań promocyjno-marketingowych oraz budowa sieci sprzedażowo-serwisowej.</p> <p>Dzięki pozyskanemu kapitałowi powstaną nowe wersje pojazdów, które pozwolą na dotarcie do nowych grup klientów. Konieczne jest także stworzenie aplikacji umożliwiającej identyfikację kontenerów. Przewożony kontener docierałby z magazynu centralnego do mikrohubów w centrach miast. Stamtąd przesyłki się w nich znajdujące będą dystrybuowane do odbiorców. Wszystkie kontenery byłyby identyfikowalne internetowo poprzez dedykowaną aplikację, którą posługiwaliby się kurierzy.</p> <p>Firma ma projekt zmiany stworzonego roweru na pojazd napędzany wodorem. Znacznie zwiększy to jego zasięg. Jedną z koncepcji jest także stworzenie mobilnego paczkomatu.</p>

## IC SEC

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>IC SEC</b>
3.	Forma własności	Spółka Akcyjna
4.	Główni udziałowcy firmy	Tomasz Mikołajczak, EEC Magenta (VC), ORLEN VC (VC)
5.	Rok założenia	2018 r.
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	icsec.pl
8.	Nazwa produktu/produktów	SCADvanceXP, OTviewer
9.	Opis produktu/produktów	SCADvanceXP to system detekcji włamań i cyberataków. Pozwala na monitoring oraz wykrywanie anomalii i cyberzagrożeń (w tym ataków typu Zero-Day), zapobiegając tym samym nieodwracalnym szkodom. SCADvanceXP oferuje także inwentaryzację i zarządzanie zasobami, identyfikację podatności, monitoring wybranych parametrów fizycznych oraz zarządzanie incydentami. Wprowadzamy również nowe rozwiązanie dla MŚP przemysłowych pod nazwą OTviewer – Cybersecurity expert as a service.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	1,227 mln PLN (2022)
11.	Model biznesowy	Model biznesowy ICsec jest oparty na profesjonalnym modelu dystrybucji B2B. Sprzedajemy nasze rozwiązania przez autoryzowanych dystrybutorów IT/OT. Głównym źródłem naszych przychodów jest sprzedaż licencji, elementów hardware'owych (sondy) oraz specjalistyczna usługa wsparcia.  Opracowaliśmy również równoległy model subskrypcyjny dla produktu OTviewer.
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Cena licencji dla produktu SCADvanceXP zależy od liczby monitorowanych urządzeń i zaczyna się od kilkudziesięciu tysięcy PLN, dla mniejszych sieci.  Średnia cena dla produktu OTviewer to ok. 4000 PLN/miesięcznie.
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	20 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Marek Krzyżanowski (Prezes Zarządu)

---

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	Poszukujemy inwestycji na skalowanie i wdrożenie produktowej roadmapy, opartej na chmurze i wirtualizacji. Pozyskane środki pozwolą wprowadzić nasze rozwiązania na nowe rynki, przyczyniając się do dalszego wzrostu. Jednym z rozważanych scenariuszy jest Exit-growth ticket i przejęcie przez korporację, która chce poszerzyć swoje portfolio i zaoferować nową wartość na rynku cyberbezpieczeństwa, wykorzystując naszą unikalną technologię i B&R.


---

# IRMATIC

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>IRMATIC</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Przemysław Jałocha, Sebastian Sawicki, Michał Zaremba
5.	Rok założenia	2021
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Osieck
7.	Strona WWW	irmatic.com
8.	Nazwa produktu/produktów	IRDrawer, IRLocker, IRStock 945, IRStock 1 260, IRDepomax
9.	Opis produktu/produktów	<p>Automaty vendingowe IRMATIC to nowoczesne, wielofunkcyjne maszyny wyposażone w pełni konfigurowalny system. Inteligentne rozwiązania oparte na optymalizacji procesów, ograniczeniu ryzyka oraz redukcji strat, zaspokajają potrzeby nawet najbardziej wymagających klientów. Bezpieczny i w pełni wydajny system zarządzania zasobami w firmie usprawnia proces magazynowania.</p> <p>Oprogramowanie IRsystem będące integralną częścią urządzeń pozwala zdalnie kontrolować, kto i kiedy uzyskuje dostęp do danego produktu. Dodatkowo system raportowy usprawnia pracę magazynu i inwentaryzację. Maszyny vendingowe z powodzeniem znajdują swoje zastosowanie w takich branżach jak przemysł, handel czy ochrona zdrowia.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	5 mln PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż produktu, Sprzedaż Licencji – opłata miesięczna
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Cena produktu w wersji Master w zależności od modelu: 42 000 -199 000 PLN Cena produktu w wersji Salve w zależności od modelu: 31 000 - 179 000 PLN Cena licencji: - Master 300 PLN - Salve 200 PLN
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	20 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Przemysław Jałocha, Sebastian Sawicki, Michał Zaremba

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄJĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Plan rozwoju firmy IRMATIC SP z o.o. w przypadku pozyskania kapitału w ramach serii B lub pre-IPO koncentruje się na wzmocnieniu pozycji na rynku maszyn vendingowych a także na rozszerzeniu oferty produktów. Pragniemy skoncentrować się na badaniach nad kolejnymi urządzeniami, budową i testowaniem prototypów, wdrażaniem na rynek nowych innowacyjnych rozwiązań a także nad R&amp;D.</p> <p>Naszym głównym celem jest wprowadzenie na rynek kompletnego systemu do wydawania, kontroli i zarządzania magazynem. Chcielibyśmy stać się pionierem w rewolucji przemysłowej, zyskując przewagę konkurencyjną dzięki innowacyjnym rozwiązaniom. W tym celu planujemy zainwestować pozyskane środki na badania i rozwój, aby opracować najnowocześniejsze technologie do naszych maszyn vendingowych. Jesteśmy świadomi, że wszelkie działania naszej firmy muszą być prowadzone pod wpływem potrzeb rynku. Dlatego też nasza strategia zakłada ciągłe monitorowanie trendów i preferencji klientów, aby dostarczać produkty zgodne z ich oczekiwaniami. To właśnie w odpowiedzi na te potrzeby wdrażamy nowe rozwiązania vendingowe, które będą nie tylko doskonale wpisywać się w ideę INDUSTRY 4.0, ale także przekraczać standardy branżowe.</p> <p>Nasze innowacyjne podejście pozwala nam na rozwijanie zaawansowanych maszyn vendingowych, wyposażonych w inteligentne sensory, systemy monitoringu i integrację z platformą internetową. Dzięki temu nasi klienci mają możliwość zdalnego zarządzania i monitorowania stanu magazynu w czasie rzeczywistym. W ramach planu rozwoju, zamierzamy także wdrożyć produkcję nowych rozwiązań które umożliwią nam pełną kontrolę nad jakością i dostępnością naszych produktów. Samodzielna produkcja pozwoli na szybkie reagowanie na zmiany na rynku i dostosowywanie oferty do dynamicznych potrzeb klientów.</p> <p>Zależy na również na ekspansji międzynarodowej, dotarciu do nowych rynków i budowaniu strategicznych partnerstw biznesowych. Inwestujemy w zrównoważony rozwój, tworząc bardziej ekologiczne i energooszczędne maszyny vendingowe.</p> <p>Pragniemy by nasza firma była w pełni przygotowana na wyzwania przyszłości i kontynuowała wzrost oraz sukces na globalnym rynku.</p>

# Molecule.One

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Molecule.One</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Molecule One Inc. – poprzez tę spółkę pośrednio Piotr Byrski, Paweł Włodarczyk-Pruszyński i Stanisław Jastrzębski, Sunfish Poland I GmbH & Co. KG
5.	Rok założenia	2016
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	<a href="http://www.molecule.one">www.molecule.one</a>
8.	Nazwa produktu/produktów	RetroM1 RetroSAS (Synthetic Accessibility Scoring) Usługi laboratoryjne HTE (High Throughput Experiments - Eksperymenty o wysokiej przepustowości)
9.	Opis produktu/produktów	<p>RetroM1: platforma do projektowania ścieżek syntezy i znajdowania optymalnych reakcji referencyjnych.</p> <p>M1 RetroSAS: narzędzie do szybkiej oceny syntezywalności (czyli "łatwości zrobienia") związków chemicznych w skali od 1 (najłatwiejszy) do 10 (najtrudniejszy).</p> <p>Laboratorium HTE: przeprowadza i analizuje ogromne ilości reakcji chemicznych. Połączenie tego typu danych z najlepszymi na rynku metodami sztucznej inteligencji jest unikatową w skali światowej przewagą firmy.</p> <p>Dwa pierwsze produkty rozwijane są we współpracy z jednym z dwóch największych na świecie dostawców danych o reakcjach chemicznych.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	2 mln PLN
11.	Model biznesowy	<p>Zaczynaliśmy od sprzedaży licencji/abonamentu na nasze oprogramowanie w modelu SaaS. Obecnie dokładamy do tego wynagrodzenie projektowe, zależne od osiągniętych w projekcie kamieni milowych (tzw. success fee).</p> <p>Docelowo chcemy pracować z partnerami nad cząsteczkami, które zostały odkryte dzięki naszej technologii, posiadać część praw własności intelektualnej (IP) do tychże cząsteczek, i być wynagradzanych na bazie kamieni milowych (milestone payments) oraz udziału w zyskach generowanych przez sprzedaż produktu (royalties).</p>

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	120 tys. PLN/rok
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	80-100 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt. 15	Piotr Byrski
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Fundusze, które firma pozyskała w poprzedniej rundzie finansowanie (ok. 17 mln PLN w maju 2021) pozwoliły na otwarcie własnego laboratorium oraz pracę nad trzema klasami eksperymentów dla nie więcej niż 3 partnerów (partnerstwa w oparciu o te dane są w trakcie negocjacji).</p> <p>W przypadku pozyskania 2-3 partnerstw wartych min. 6 mln PLN, w 2024 roku firma planuje pozyskanie kolejnej rundy finansowania. Środki zostaną spożytkowane na opracowanie nowych klas eksperymentów, co wiąże się z 1) zakupem sprzętu laboratoryjnego oraz 2) zwiększeniem zespołu laboratoryjnego. Nowo utworzone IP umożliwi firmie skierowanie swojej oferty do większej liczby partnerów (~20), a także przesunie ją w kierunku posiadania swoich kandydatów na leki (tj. docelowego modelu biznesowego).</p> <p>Przewidywana kwota takiego finansowania to 80-100 mln PLN.</p>

# Nomagic

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Nomagic</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o., Spółka matka zarejestrowana w Delaware
4.	Główni udziałowcy firmy	Kacper Nowicki, Marek Cygan, Tristan d'Orgeval
5.	Rok założenia	2017
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	nomagic.ai
8.	Nazwa produktu/produktów	justPick, justInduct
9.	Opis produktu/produktów	Nomagic buduje AI i software, integruje z robotami przemysłowymi i wdraża w modelu subskrypcyjnym w magazynach firm zajmujących się wysyłką sprzedaży internetowej. Roboty Nomagic wykonują powtarzalną manualną pracę polegającą na kompletacji zamówień, pakowaniu zamówionych towarów do pudełek kartonowych, itp. Roboty Nomagic są instalowane obok innych systemów automatyzacji magazynów, takich jak automatyczne systemy przechowywania (ASRS: Automated Storage and Retrieval Systems) albo systemy sortowania produktów.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	Brak danych
11.	Model biznesowy	Robot as a Service, roboty wykonujące manualną pracę wynajmowane w miesięcznym abonamencie
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	subskrypcja około 20,000PLN za jednego robota za miesiąc
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	80 – 100 mln PLN obecni inwestorzy mają prawa do udziału w kolejnych rundach finansowania
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Kacper Nowicki



LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄJĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Plan rozwoju Nomagic składa się z następujących komponentów:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Dalsza rozbudowa zespołu sprzedażowego skupionego na największych rynkach logistycznych w Europie: krajach DACH (Niemcy, Austria, Szwajcaria), UK, Francji, Belgii i Holandii, krajach nordyckich (Norwegia, Szwecja, Dania, Finlandia) wraz ze wsparciem marketingowym oraz uczestnictwem w najważniejszych konferencjach logistycznych. Dalszy rozwój systemów partnerstwa z dużymi integratorami rozwiązań logistycznych.</li><li>2. R&amp;D, rozbudowa produktu Nomagic, w szczególności systemów sztucznej inteligencji odpowiedzialnych za postrzeganie świata wokół robota, decyzje o podnoszeniu przedmiotów i wyboru narzędzi robota, identyfikacji anomalii, w szczególności analizę wideo. R&amp;D narzędzi do podnoszenia przedmiotów oraz systemów zdalnego monitorowania i wsparcia.</li><li>3. Ekspansja działalności firmy na rynek USA i Kanady. Otwarcie biura i stworzenie demo center do prezentacji rozwiązań, zatrudnienie lokalnych pracowników sprzedaży, marketingu, technicznego wsparcia sprzedaży, instalacji robotów i późniejszego wsparcia. Stworzenie sieci partnerów sprzedających i wdrażających roboty Nomagic.</li></ol> <p>Powyższe działania pozwolą na znaczący wzrost sprzedaży i rozwój produktu w celu wsparcia dla nowych typów zadań w magazynach logistycznych.</p>

# PAYEYE


LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>PAYEYE</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	PayEye BV (100% udziałów PayEye Sp. z o.o.) Udziałowcy PayEye BV: Daniel Jarzab – 26,05% Radosław Ruda – 26,05% Krystian Kulczycki – 8,95% Colters Capital Fund – 38,95%
5.	Rok założenia	2019
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Wrocław
7.	Strona WWW	payeye.com
8.	Nazwa produktu/produktów	Płatność spojrzeniem, eyePOS, płatność w e-commerce e-payeye
9.	Opis produktu/produktów	PayEye to pionierska technologia przyszłości, w której pierwszy raz na świecie wykorzystano połączenie dwóch rodzajów biometrii w płatnościach na autorskim biometrycznym terminalu eyePOS dostarczając użytkownikom większej wygody, bezpieczeństwa oraz funkcjonalności. Ekosystem PayEye oparty o własny hardware i software składa się z nowoczesnej aplikacji, biometrycznych terminali eyePOS, autorskich algorytmów i płatności internetowych e-payeye.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	4.000 PLN w 2022 r.
11.	Model biznesowy	Najem terminali eyepos, sprzedaż terminali eyepos, opłata transakcyjna
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	cena abonamentowa od 9,90 pln/m-c, cena sprzedaży 3000 PLN brutto
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	10 mln EUR
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Daniel Jarzab

---

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄCEGO ANKIETĘ
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	Obecnie koncentrujemy się na launchu usługi e-payeye - ekspresowych płatności dedykowanych sklepom e-commerce. W najbliższym czasie planujemy również udostępnić nową, multifunkcyjną wersję urządzenia płatniczego eyePOS 3, która poza płatnościami biometrycznymi pozwoli również na realizację płatności kartowych oraz mobilnych. Pozyskanie kapitału w ramach obecnej rundy przyspieszy pełną komercjalizację nowej wersji urządzeń płatniczych i ekspansję na rynki ZEA i USA oraz wdrożenie platformy PayEye ZONE.

---

# Philabs

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Philabs</b>
3.	Forma własności	Spółka Akcyjna
4.	Główni udziałowcy firmy	Dorota Matczak
5.	Rok założenia	2019
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	phibox.eu
8.	Nazwa produktu/produktów	PHIBOX
9.	Opis produktu/produktów	<p>W PhiLabs tworzymy unikalne usługi i technologie medyczne dla całej rodziny. Przy współpracy z Politechniką Warszawską i Warszawskim Uniwersytetem Medycznym, stworzyliśmy innowacyjne urządzenie do rehabilitacji PHIBOX, które wspiera młodych pacjentów w codziennych ćwiczeniach, wykorzystuje algorytmy sztucznej inteligencji oraz gry komputerowe.</p> <p>W 2016 roku otworzyliśmy pierwszą przychodnię Active Place w Warszawie, która dotychczas obsłużyła już niemal 2000 pacjentów. Ze względu na szybki wzrost rozpoznawalności marki, w 2022 podjęliśmy decyzję o otwarciu kolejnej placówki w Warszawie. W tym roku rozpoczęliśmy także prace nad ośrodkiem stacjonarnym pod Warszawą oraz kolejnymi placówkami : w Warszawie i Krakowie. Naszym celem jest dostarczanie wysokiej jakości usług medycznych dla całej rodziny poprzez otwieranie kolejnych placówek w Polsce oraz popularyzowanie wytwarzanych przez nas urządzeń i aplikacji.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	Przychód z Active Place za 2022 rok 1 063 244 zł Przychód operacyjny z PhiLabs za 2022 rok to 188 975,17 zł
11.	Model biznesowy	<p>Oferujemy usługi fizjoterapeutyczne, psychoterapeutyczne oraz lekarskie dla całej rodziny. Prowadzimy specjalistyczną diagnostykę wad postawy i skolioz u dzieci w oparciu o nowoczesny sprzęt oraz terapię dla dzieci wykorzystując stworzony przez nas produkt PHIBOX.</p> <p>Współpracujemy z przedszkolami i szkołami, w których przeprowadzamy badania przesiewowe, prowadzimy terapię indywidualną oraz grupową. W wakacje oraz ferie zimowe organizujemy także turnusy rehabilitacyjne na terenie kliniki oraz w placówkach edukacyjnych.</p> <p>Prowadzimy także sprzedaż własną opracowanego przez nas urządzenia do leczenia i motywacji dzieci PHIBOX, wykorzystującego algorytmy sztucznej inteligencji i gry komputerowe.</p> <p>Phibox CLINIC (do gabinetów, przedszkoli, hoteli) – sprzedaż jednorazowa Phibox Care (do domu)- sprzedaż abonamentowa</p>


LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Phibox CLINIC – 7776 zł brutto Phibox Care– 378 zł brutto Usługi fizjoterapeutyczne 145–350 zł Rurnusy rehabilitacyjne -1700zł Usługi psychoterapeutyczne – 170–440 zł Usługi lekarskie– 220–380 zł
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	6 000 000 zł
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Dorota Matczak
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Cele i pozyskanie środków dla Spółki:</p> <p>Uruchomienie rehabilitacji stacjonarnej – 3 500 000 zł Głównym celem jest uruchomienie stacjonarnej placówki rehabilitacyjnej pomiędzy Warszawą, a Łodzią. Mam już wybraną lokalizację, a sam projekt Spółka będzie realizować z doświadczonym partnerem. Wybrany budynek jest już w stanie developerskim. Nowa placówka będzie skupiała się na rehabilitacji stacjonarnej. Będzie to ważne uzupełnienie oferty, umożliwiające kompleksową opiekę nad pacjentami potrzebującymi rehabilitacji.</p> <p>Działania marketingowe i sprzedażowe – 500 000 zł Chcę zwiększyć miesięczny budżet na marketing i sprzedaż w Polsce i za granicą PHIBOX. W planach mam m.in. udział w targach rehabilitacyjnych w Polsce i za granicą, konferencje, kampanie płatne w Social Media, współpracę z influencerami, kampanię PR-ową.</p> <p>Otwarcie III placówki Active Place Gocław – 300 000 zł W najbliższym czasie Spółka przygotowuje się do otwarcia placówki Active Place w Warszawie, w dzielnicy Gocław. Jestem na etapie negocjacji. Placówka będzie miała około 70 m<sup>2</sup> i zostanie wyposażona w 3 gabinety</p> <p>Otwarcie IV placówki Active Place Kraków – 1700 000 zł Równocześnie Spółka przygotowuje się również do otwarcia placówki Active Place w Krakowie. Ta nowa lokalizacja będzie miała powierzchnię około 200 m<sup>2</sup>. Nasze badania lokalnego rynku potwierdziły duży potencjał wzrostu i popytu na usługi fizjoterapeutyczne i psychoterapeutyczne.</p>

# PhotoAiD

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>PhotoAiD</b>
3.	Forma własności	Spółka Akcyjna
4.	Główni udziałowcy firmy	Tomasz, Marcin, Rafał Młodzcy
5.	Rok założenia	2012 (31.12.2021 - przekształcenie w S.A)
6.	Kontakt do Biura Zarządu	
	Kraj	Polska
	Miasto	Białystok
7.	Strona WWW	photoaid.com
8.	Nazwa produktu/produktów	Zdjęcie identyfikacyjne PhotoAiD
9.	Opis produktu/produktów	<p>Nazwę PhotoAiD można rozłożyć na 3 wyrazy: Photo + AI + ID Głównym produktem spółki jest zdjęcie (photo) IDentyfikacyjne wykonane z pomocą sztucznej inteligencji (AI).</p> <p>Spółka rozwija technologię pozwalającą na przekształcenie zdjęcia w zdjęcie spełniające wymogi (o ile to możliwe, bez zbytnej ingerencji) a także automatycznej weryfikacji.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	rok 2022 - ok. 30 mln przychodu rok 2021 - ok. 14 mln
11.	Model biznesowy	sprzedaż usług / produktów cyfrowych
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	10 - 100 PLN w zależności od rynku
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	50 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Marcin Młodzki

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄJĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p><b>Akwizycje:</b></p> <p>Przy strategii opartej na SEO/ASO, gdzie wszelkie działania przynoszą efekty po kilku(nastu) miesiącach zakup topowej strony / aplikacji z danego rynku (spełniającej określone wymagania) pozwala na znaczne przyspieszenie rozwoju. Akwizycja serwisu / aplikacji to nie tylko pozyskanie ruchu i usunięcie konkurenta, ale też stworzenie bariery wejścia dla innych graczy (którzy potencjalnie mogliby sami szukać akwizycji). Dodatkowo jest to także krok w stronę lepszego zrozumienia rynku oraz rozszerzenia modelu biznesowego - usług komplementarnych ze zdjęciami identyfikacyjnymi.</p> <p>Spółka ma już na koncie kilka udanych akwizycji, w tym lidera branży zdjęć biometrycznych online w Niemczech. Zwrot z inwestycji poniżej 24 miesięcy.</p> <p>Szacujemy budżet potrzebny na korzystne akwizycje (firm, stron lub aplikacji) na ok. 30 mln PLN powiększone o koszty transakcyjne oraz koszty techniczne związane z integracją.</p> <p><b>Badania:</b></p> <p>Spółka prowadzi prace badawcze w zakresie opartych o sztuczną inteligencję algorytmów automatycznej weryfikacji i poprawy zdjęć. Obecnie budżet badawczy to 2-3 mln PLN rocznie. Zwiększenie budżetu do poziomu 16-20 mln PLN, pozwoliłoby w szybkim czasie osiągnąć ważny milestone - skuteczność weryfikatorów na poziomie ludzkiego eksperta, dzięki czemu Spółka będzie sprzedawać lepszy produkt przy jeszcze niższym koszcie, co ponadto może otworzyć współpracę z rządami i administracją publiczną.</p>


# POLBIONICA

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1. Logo firmy	
2. Nazwa firmy	<b>POLBIONICA</b>
3. Forma własności	Sp. z o.o.
4. Główni udziałowcy firmy	Michał Wszola, Michał Kiciński, Fundacja Badań i Rozwoju Nauki
5. Rok założenia	2019
6. Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7. Strona WWW	Polbionica.com
8. Nazwa produktu/produktów	Biodrukowanie tkanek i organów bionicznych Biomateriały z rodziny Tintbionic Modele nowotworowe
9. Opis produktu/produktów	<p>Innowacyjne produkty z sektora deep-tech lifescience: biomateriały z serii Tintbionic i autorskie biotusze pozwalające na biodruk 3D organów ludzkich oraz tkanek – np. modeli nowotworowych w zastępstwie hodowania ich u zwierząt, co znacząco przyspieszy pracę nad rozwojem leków. Dodatkowo produkty z grupy autorskich urządzeń tj. lampa UV do sieciowania oraz bio-reaktor – inkubator przepływowy zapewniający warunki identyczne jak w żywym organizmie.</p> <p>Flagowym produktem jest bioniczna trzustka 3D – żywy organ skutecznie produkujący insulinę i glukagon. Bioniczna trzustka pozytywnie przeszła fazę badań przedklinicznych na dużym modelu zwierzęcym, gdzie wykazała swoją skuteczność i bezpieczeństwo.</p>
10. Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	1 mln PLN
11. Model biznesowy	Sprzedaż produktów Sprzedaż licencji
12. Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Dane niedostępne
13. Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	50 mln PLN



LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Michał Wszół
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	Polbionica jest innowacyjną firmą biotechnologiczną rozwijającą pionierski w skali świata projekt biodruku 3D trzustki – w pełni funkcjonalnego narządu z żywych komórek skutecznie produkującego insulinę i glukagon. Przeszczep bionicznej trzustki pacjentowi z cukrzycą typu 1 pozwoli na wyleczenie pacjenta oraz jego powrót do funkcjonowania w społeczeństwie jako w pełni zdrowego człowieka. Doprowadzenie do praktyki medycznej bionicznego organu oznacza znaczącą poprawę jakości życia pacjentów diabetyków na całym świecie. Dotychczasowe wyniki badań uodniły, że nasza bioniczna trzustka to organ, który przywróci zdolność organizmu do regulowania poziomu cukru we krwi.

# ReliaSol

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Reliability Solutions</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Icos Capital Fund III Cooperatief U.A. EEC Magenta Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością 2 ASI S.K.A PGNiG Ventures Tangent Line
5.	Rok założenia	2014
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Kraków
7.	Strona WWW	reliasol.ai
8.	Nazwa produktu/produktów	RSIMS Module , RSIMS Platform
9.	Opis produktu/produktów	Dostarczamy oprogramowanie i usługi, które przyspieszają proces transformacji cyfrowej. Za pomocą narzędzi opartych o algorytmy uczenia maszynowego i sztucznej inteligencji tworzymy mapy danych z przedsiębiorstw, pozwalające na przewidywanie zdarzeń oraz monitorowanie optymalnego zakresu pracy instalacji przemysłowych. Nasza platforma RSIMS, dzięki inteligentnym wytycznym, pomaga podejmować działania, które zwiększają efektywność. Nasi klienci oszczędzają cenny czas i osiągają znaczącą poprawę wyników.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	2 318 461,08 w roku 2022
11.	Model biznesowy	Abonamentowy model biznesowy
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Oferowany przez firmę abonamentowy model biznesowy pozwala na elastyczne dopasowanie wielkości rozwiązania z uwzględnieniem prac nad infrastrukturą IT/OT do aktualnych potrzeb klienta. Ceny wdrożeń od 20 k PLN do 500 k PLN.
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	40 - 50 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Piotr Lipnicki


LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Po sukcesach na rodzimym rynku, planujemy rozszerzyć naszą obecność na arenie międzynarodowej jako wiodący dostawca technologii predykcyjnych dla Industry 4.0. Nasze oprogramowanie jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie na zaawansowane narzędzia predykcyjne, które zapewnią użytkownikom jeszcze większą efektywność i konkurencyjność.</p> <p>Planujemy wykorzystać potencjał najnowszych osiągnięć w dziedzinie uczenia maszynowego, aby zmienić podejście do zarządzania majątkiem w przedsiębiorstwach poprzez wykorzystanie analizy danych tekstowych w sposób bardziej holistyczny. Dzięki sieciom typu transformer i technikom uczenia ze wzmocnieniem, będziemy w stanie w pełni wykorzystać wartość analizy tekstu. Nasza analiza predykcyjna stanie się bardziej kompleksowa, uwzględniając informacje nie tylko z danych numerycznych, ale również z analizy tekstów. Dzięki temu będziemy lepiej przewidywać trendy, identyfikować ryzyka i podejmować lepsze decyzje dotyczące zarządzania majątkiem oraz rozwijać produkt o nowe technologie.</p>

# ReSpo.Vision

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>ReSpo.Vision</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Paweł Osterreicher, Mateusz Szala, Wojciech Rosiński, FF VENTURE CAPITAL, Łukasz Grad
5.	Rok założenia	2020
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	respo.vision
8.	Nazwa produktu/produktów	Automatyczny system zaawansowanej analityki sportowej oparty na danych trackingowych  Immersyjne wizualizacje rozgrywek sportowych w 3D
9.	Opis produktu/produktów	System analityki sportowej (oparty na zaawansowanych algorytmach AI i Computer Vision), automatycznie pozyskujący i analizujący szczegółowe dane pozycyjne zawodników i piłki w 3D w piłce nożnej i futbolu amerykańskim. Oferujemy klientom (klubom, federacjom i ligom) niezrównaną głębię wiedzy w skalowalny i efektywny kosztowo sposób. Z naszego rozwiązania korzystają m.in. topowe kluby (m.in. Chelsea, Liverpool, PSG), a także największa i najbogatsza liga sportowa w USA.  Dalszym etapem rozwoju tej technologii jest produkt wizualizacji rozgrywek w 3D.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	5 mln PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż danych oraz produktów analitycznych do klientów B2B w modelu SaaS
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Od 200 do 1000 PLN za pakiet danych i analiz z 1 meczu
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	40 mln PLN

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Paweł Osterreicher – CEO & Co-Founder
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Zbudowaliśmy z sukcesem wiodący w skali świata system analityczny oparty na unikalnych, pozyskiwanych przez nas danych. Teraz, te same dane, dzięki pozyskanemu kapitałowi chcemy wykorzystać do zrewolucjonizowania sposobu, w jaki fani doświadczają rozgrywek sportowych.</p> <p>Planujemy budowę silnika graficznego pozwalającego na automatyczne generowanie trójwymiarowych wizualizacji rzeczywistych meczów w wirtualnej rzeczywistości, co otworzy możliwość komercjalizacji naszego rozwiązania w przemyśle mediowym. Umożliwi on pełną immersję w mecz - oglądanie akcji z dowolnie wybranej perspektywy (np. z oczu strzelca, bramkarza, czy podążając za piłką), a docelowo również odtworzenie całego „dnia meczowego” w metaverse, otwierając bramy do wirtualnych stadionów i - z wykorzystaniem okularów AR/VR - teleportując widzów bezpośrednio do centrum akcji.</p> <p>System ten znajdzie również zastosowanie w procesie treningowym drużyn sportowych czym ulepszy nasz obecny produkt analityczny. Da możliwość interaktywnego treningu zawodników, w tym analizę ustawienia czy efektywność pressingu, z użyciem 1:1 widoku, jaki dany zawodnik widział swoimi własnymi oczami - korzystając z widoku odtworzonego w hiperrealistycznym 3D.</p> <p>Stworzyliśmy już Proof of Concept tego rozwiązania, którego prezentacja dostępna jest pod linkiem: <a href="https://respo.vision/tech-demo">https://respo.vision/tech-demo</a>.</p>

# Samurai Labs

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Samurai Labs</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Grzegorz Rutkiewicz, Michał Wroczyński, Gniewosz Leliwa
5.	Rok założenia	2017
6.	Kontakt do Biura Zarządu	
	Kraj	Polska
	Miasto	Sopot
7.	Strona WWW	samurailabs.ai
8.	Nazwa produktu/produktów	Samurai
9.	Opis produktu/produktów	Samurai to narzędzie sztucznej inteligencji do wykrywania i zwalczania cyberprzemocy, myśli samobójczych oraz podobnych zjawisk w sieci. Dzięki zaawansowanym algorytmom neurosymbolicznym, analiza odbywa się w czasie rzeczywistym, umożliwiając natychmiastową reakcję i działania zapobiegawcze. Nasze AI chroni społeczności internetu, tworząc przyjazne i bezpieczne środowisko online, co poprawia jakość doświadczenia użytkowników i ma pozytywny wpływ na ich zdrowie psychiczne, jednocześnie redukując ich odpływ z serwisów internetowych.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	19.5 mln PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż abonamentu, licencje, OEM
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	16 500 PLN miesięcznie wersja Samurai Lite 80 000 PLN miesięcznie wersja Samurai Professional Enterprise - 100 000 pln plus+
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	42 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Grzegorz Rutkiewicz

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Plany rozwojowe firmy mogłyby obejmować obszary:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Rozwoju i udoskonalania technologii – ze względu na szybko ewoluujące tendencje językowe użytkowników, rozwój modeli neurosymbolicznych sztucznej inteligencji wymaga stałego pozyskiwania danych, ich anotacji oraz trenowania MLM. Nowe języki, nowe modele dla biznesu.</li><li>2. Zasięg rynkowy – GLoBalny sales &amp; marketing team – wejście Samurai Labs na rynki large enterprise i wielkich studiów gier.</li><li>3. Inwestycje w marketing i sprzedaż – zwiększone środki finansowe mogłyby być wykorzystane na wzmocnienie działań marketingowych i sprzedażowych, w tym na rozwinięcie strategii promocji, zwiększenie świadomości marki Samurai oraz aktywne pozyskiwanie nowych klientów i partnerów biznesowych.</li></ol>


# SentiOne

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>SentiOne</b>
3.	Forma własności	Spółka Akcyjna
4.	Główni udziałowcy firmy	Kamil Bargiel, Bartosz Baziński, Michał Brzezicki
5.	Rok założenia	2011
6.	Kontakt do Biura Zarządu	
	Kraj	Polska
	Miasto	Gdańsk
7.	Strona WWW	sentione.com
8.	Nazwa produktu/produktów	SentiOne Listen SentiOne Automate
9.	Opis produktu/produktów	<p>SentiOne Listen monitoruje i analizuje wzmianki o marce lub markach konkurencyjnych w całym internecie. Dzięki narzędziu do nasłuchu społecznego, w którym gromadzone są wszystkie opinie i statystyki online, produkt zapewnia klarowną wizję potrzeb klientów.</p> <p>SentiOne Automate jest wsparciem zespołu za pomocą botów następnej generacji. Zapewnia przewagę konkurencyjną, gwarantując doskonałą obsługę klienta w ramach omnichannel. Obsługuje większość żądań klientów za pomocą rozmownej sztucznej inteligencji tym samym oszczędzając czas agentów.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	Ok 17 mln PLN rocznie
11.	Model biznesowy	Licencja (dostęp do platformy opłacany miesięcznie) One/off (raporty) Professional services (usługi wdrożeniowe)
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Product Listen: 2.000 - 10.000 Product Automate: 10.000 - 100.000
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	min 40 mln PLN



LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Bartosz Baziński
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Plan rozwoju firmy obejmuje rozwój na rynki zagraniczne. Aktualnie budujemy najlepsze rozwiązanie conversational AI w języku angielskim, hiszpańskim i niemieckim i będziemy systematycznie podbijać te rynki. Głównym celem jest zwiększanie adopcji produktu, na który jest teraz duży popyt – chatboty i voiceboty. Działamy teraz na wysokich obrotach, by ukroić dla siebie jak największy kawałek tortu, ale wierzę, że się opłaci.</p> <p>Chcemy stać się liderem w dostarczaniu technologii AI dla biznesu, a konkretnie dla branż: finansowej, ubezpieczeniowej, medycznej, telekomunikacyjnej.</p> <p>Aktualnie szkolimy nowych partnerów z wykorzystania naszej technologii, szykujemy się do udziału w pierwszych przetargach i pracujemy nad materiałami sprzedażowymi. Do końca grudnia planujemy przeprowadzić co najmniej cztery pilotażowe wdrożenia w firmach z branży bankowości, opieki zdrowotnej, użyteczności publicznej i telekomunikacji, o średniej wartości 1,6 mln dolarów na jednego klienta. W tej chwili jesteśmy już w trakcie przetargu na automatyzację obsługi klienta i wdrożenie botów dla klienta z branży logistyki.</p>

## SIDLY

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>SIDLY</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Edyta Kocyk, Michał Pizon, Paweł Ossowski
5.	Rok założenia	2014
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	sidly.eu
8.	Nazwa produktu/produktów	Innowacyjny system teleopieki z autorską opaską telemedyczną monitorującą parametry życiowe pacjenta
9.	Opis produktu/produktów	SIDLY jest polską, innowacyjną technologią teleopieki, która kreuje rynek zdalnej opieki nad pacjentami (seniorami). Produktem SIDLY jest profesjonalna teleopieka złożona z: opaski telemedycznej SIDLY (opatentowana technologia medyczna), aplikacji mobilnej, platformy telemedycznej i centrum teleopieki. Opaska jest profesjonalnym wyrobem medycznym, co umożliwia monitorowanie zdrowia pacjenta. Ponadto, posiada funkcje alarmowe a wszystkie dane przekazuje na platformę do całodobowego centrum teleopieki. Precyzyjne algorytmy medyczne umożliwiają podjęcie natychmiastowej reakcji i uratowanie zdrowia i życia pacjenta.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	40 mln PLN
11.	Model biznesowy	Polska: Sprzedaż abonamentowa całodobowych usług teleopieki i jednorazowa płatność za medyczne, autorskie urządzenie wearable. Zagranica: sprzedaż subskrypcyjna dostępu do najnowocześniejszego systemu teleopieki SIDLY wraz z zakupem opasek telemedycznych SIDLY.
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Elastyczność modelu sprzedażowego zależna od pakietu. Przykładowo: abonament 99 PLN/ miesięcznie zawierający opaskę i usługę.
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	50 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Edyta Kocyk – Prezes Zarządu


LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>SiDLY z sukcesem digitalizuje opiekę społeczną i zdrowotną, dostarczając swoją technologię już do ponad 900 samorządów i szpitali w ramach deinstytucjonalizacji usług.</p> <p>Skutecznie wypieramy analogową technologię na rynkach europejskich i zagospodarowujemy potrzebę deinstytucjonalizacji systemu zdrowia i opieki senioralnej, stąd kluczowa dla nas jest ekspansja na rynki europejskie.</p> <p>Plany rozwojowe spółki bazują na pozyskaniu w najbliższym etapie min. 1.000.000 pacjentów w Europie, co będzie możliwe dzięki inwestycji m.in. w:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. szybsze procesy ekspansyjne i zwiększenie dostępności produktu na kluczowych w strategii rynkach europejskich. Tempo rozwoju rynku teleopieki w Europie, obecna priorytetyzacja teleopieki w programach unijnych finansujących rozwój strategii społecznej, sprawdzony model biznesowy spółki, oraz innowacyjność i skuteczność technologii medycznej umożliwiają realizację konkretnych planów ekspansyjnych przy odpowiedniej inwestycji;</li><li>b. dalszy rozwój technologii sztucznej inteligencji (AI), uczenia maszynowego (machine learning) oraz Internetu Rzeczy (IoT) w naszym systemie. Algorytmy uczenia maszynowego będą w stanie wykrywać wzorce, identyfikować anomalie oraz prognozować ryzyko różnych schorzeń. Dzięki temu możliwe będzie wcześniejsze wykrywanie problemów zdrowotnych i zapobieganie poważniejszym powikłaniom.</li></ul> <p>Tym kierunkiem profesjonalna teleopieka SiDLY będzie powszechnie stosowaną technologią w Europie w opiece senioralnej.</p>

# SmokeD

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>SmokeD</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Artur Matuszczak, EEC Magenta, Taxus IT
5.	Rok założenia	2020
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Białystok
7.	Strona WWW	smokedsystem.com
8.	Nazwa produktu/produktów	SmokeD wildfire detection system
9.	Opis produktu/produktów	Automatyczny system wczesnego wykrywania pożarów lasów jest zestawem specjalnie wyprodukowanych detektorów oraz oprogramowania ze sztuczną inteligencją. Zadaniem narzędzia jest wykrycie dymu i płomieni z odległości do 25km od miejsca instalacji detektorów oraz natychmiastowe poinformowanie straży pożarnej oraz mieszkańców okolicznych terenów. System może być również używane na dronach. Rozwiązane zostało opatentowane w Stanach Zjednoczonych.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	14 mln PLN
11.	Model biznesowy	Wariant nr 1 (one-off) - sprzedaż licencji użytkownikom. Klient kupuje na własność całe rozwiązanie (hardware i software) Wariant nr 2 (MRR) - sprzedaż usług monitoringu. Sprzęt pozostaje własnością SmokeD, świadczymy usługi w danym terenie.
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	1. One off – 110k PLN za każdy punkt monitoringu 2. MRR – 8-12k miesięcznie PLN za każdy punkt monitoringu
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	65 mln PLN

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Artur Matuszczak, Prezes Zarządu
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>W 2022 roku nasza firma wprowadziła nową strategię sprzedaży która polega na dostarczaniu usług monitoringu przeciwpożarowego zamiast jednorazowej sprzedaży hardware'u i software'u. Takie działanie otworzyło dla firmy zupełnie nowy rynek oparty o działania PR-owe klientów. Już nie tylko leśnicy i urzędnicy są naszymi klientami lecz także mieszkańcy terenów o wysokim ryzyku wystąpienia pożaru oraz wiele firm, które wspierają lokalne społeczności i pokazują siebie jako firmy odpowiedzialne społecznie.</p> <p>Produkt naszej firmy jest już dojrzały więc 52mln PLN pozyskanego kapitału przeznaczymy na wdrożenia w Stanach Zjednoczonych oraz południowej Europie. Wdrożenia będą realizowane dla światowych korporacji technologicznych oraz firm z sektora paliwowego i będą powieleniem obecnych projektów realizowanych w stanie Texas w USA.</p> <p>Pozostałą kwotę, 13 mln PLN przeznaczymy na rozwój oprogramowania, które będzie wykonywało symulację przebiegu pożaru. Taki moduł pozwoli naszym klientom dowiedzieć się o wystąpieniu zagrożeniu oraz o tym, gdzie pożar będzie się znajdował w ciągu najbliższych godzin - taka wiedza może pomóc w uniknięciu katastrofalnych skutków dużych pożarów.</p>

# Surveily

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Surveily</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Wojciech Tubek, Wojciech Turowicz
5.	Rok założenia	2019
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Wrocław
7.	Strona WWW	surveily.com
8.	Nazwa produktu/produktów	Surveily – Safety 360
9.	Opis produktu/produktów	Surveily pozwala monitorować i rozumieć, co dzieje się z na kamerach CCTV, obserwując ludzi, pojazdy i procesy – 24/7, automatycznie i w czasie rzeczywistym. Surveily Safety 360 to w pełni interaktywna platforma służąca do proaktywnego bezpieczeństwa oparta na sztucznej inteligencji, przeznaczona zarówno do aplikacji w czasie rzeczywistym, jak i kompleksowych audytów bezpieczeństwa.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	1 200 000 PLN
11.	Model biznesowy	SaaS / Enterprise software
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	100 000 – 200 000 PLN/rocznie
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	15 mln PLN

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Wojciech Tubek / CEO
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Nasza firma, będąca pionierem w dziedzinie sztucznej inteligencji, osiągnęła już imponujące wyniki dzięki wyjątkowemu zespołowi i innowacyjnym rozwiązaniom. Planujemy teraz wzmocnić nasze zaangażowanie na dwóch kluczowych obszarach.</p> <p>W pierwszej kolejności skoncentrujemy się na ekspansji rynkowej. Zamierzamy rozszerzyć naszą globalną obecność, otwierając nowe biura i nawiązując strategiczne partnerstwa. Naszym celem jest zapewnienie naszym klientom na całym świecie dostępu do naszych zaawansowanych technologii, aby przyspieszyć innowacje w różnych branżach. W szczególności rynek USA jest najbardziej atrakcyjnym obszarem ale próg kosztów wejścia jest obecnie naszym dużym ograniczeniem.</p> <p>Ponadto zamierzamy zintensyfikować naszą działalność badawczo-rozwojową poprzez współpracę z wiodącymi uniwersytetami i instytucjami badawczymi, planujemy rozwijać nowe modele i algorytmy, które pozwolą naszym klientom na osiągnięcie jeszcze bardziej zaawansowanych i efektywnych rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji.</p> <p>Dodatkowo zainwestujemy znaczną część tych środków w rozwój naszego zespołu. Będziemy poszukiwać najlepszych talentów na rynku, rekrutując specjalistów z różnych dziedzin, co pozwoli nam utrzymać pozycję lidera w dziedzinie sztucznej inteligencji.</p> <p>Jesteśmy przekonani, że nasza strategia pozwoli nam utrzymać dynamikę wzrostu i dalszy rozwój jako firma, która zmienia oblicze sztucznej inteligencji. Dziękujemy za Wasze zaufanie i wsparcie, które pomogą nam osiągnąć nasze ambitne cele.</p>

# Tensorflight

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Tensorflight Poland</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Tensorflight Inc.
5.	Rok założenia	2017
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7.	Strona WWW	tensorflight.com
8.	Nazwa produktu/produktów	Automated property inspections at scale
9.	Opis produktu/produktów	Tensorflight to innowacyjny produkt, który wykorzystuje najnowocześniejsze technologie głębokiego uczenia się i wizji komputerowej, aby zrewolucjonizować inspekcje lotnicze. Wykorzystując zdjęcia lotnicze o wysokiej rozdzielczości, automatyzuje analizę i wykrywanie krytycznych zasobów, takich jak budynki, infrastruktura i roślinność. Dzięki zaawansowanym algorytmom sztucznej inteligencji Tensorflight umożliwia szybką, dokładną i opłacalną ocenę różnych właściwości, zmniejszając wysiłek ludzki i usprawniając podejmowanie decyzji w branżach takich jak ubezpieczenia, nieruchomości i usługi komunalne.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	3 000 000
11.	Model biznesowy	Sprzedaż usług analiz zdjęć nieruchomości (lotnicze, satelitarne, z poziomu ulicy) w ramach abonamentu dla firm ubezpieczeniowych
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	zależna od projektu, oscyluje 0.30-1.5 PLN za adres
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	20 000 000



LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄJĄCEGO ANKIETĘ
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Jakub Dryjas
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-	<p>Tensorflight planuje stać się liderem w analizie zdjęć lotniczych i satelitar- nych z użyciem AI, koncentrując się na kluczowych obszarach:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Zaawansowane AI: Firma zamierza udoskonalić swoje algorytmy AI po- przez ciągłe inwestycje w badania i rozwój.</li><li>- Różnorodne zastosowania branżowe: Tensorflight planuje rozszerzyć swoje usługi na więcej sektorów, dostosowując modele AI do specyficz- nych potrzeb branżowych.</li><li>- Globalny zasięg i obrazy w wysokiej rozdzielczości: Tensorflight zamierza rozszerzyć swój zasięg na więcej regionów, współpracując z firmami satelitarnymi i operatorami dronów.</li><li>- Bezproblemowa integracja i automatyzacja: Celem firmy jest tworzenie interfejsów API, które łatwo integrują się z istniejącymi platformami, usprawniając proces kontroli.</li><li>- Partnerstwo i współpraca: Firma będzie współpracować z ekspertami i firmami AI, aby wymieniać wiedzę i przyspieszać wdrożenie rozwiązań opartych na AI.</li></ul>

# Tidio

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Tidio</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Tytus Gołas, Marcin Wiktor
5.	Rok założenia	Grupa Tidio - 2014 r. Tidio Poland Sp. z o.o. - 04.04.2018
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Szczecin
7.	Strona WWW	Tidio.com
8.	Nazwa produktu/produktów	Communicator Chatbots Tidio AI (Lyro, AI Chatbots, AI Agent)
9.	Opis produktu/produktów	<p>Communicator - Umożliwiają firmom natychmiastowy kontakt z klientami i szybkie odpowiadanie na pytania na stronie internetowej firmy, jak i za pośrednictwem zintegrowanej aplikacji mobilnej.</p> <p>Chatbots - Umożliwiają automatyzację obsługi klienta, odpowiadając na często zadawane pytania i pomagając w wyborze produktów. Działają 24/7, poprawiając dostępność obsługi klienta i są łatwe do dostosowania do indywidualnych potrzeb firmy.</p> <p>Tidio AI (Lyro, AI Chatbots, AI Agent) - Lyro jest zaawansowanym narzędziem do poprawy doświadczeń klientów, które angażuje nowych i powracających klientów, odpowiada na pytania w języku zbliżonym do ludzkiego, uwzględniając wcześniejsze odpowiedzi, zadaje pytania dodatkowe, aby zapewnić klientom dostęp do potrzebnych informacji, i kieruje klientów do odpowiednich zasobów.</p>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	80 mln PLN
11.	Model biznesowy	SaaS - Software as a Service
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Communicator od 109 PLN Chatbots od 129 PLN Tidio+ 1759 PLN
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	125 mln PLN


LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
14. Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Tytus Gołas
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Jesteśmy zdecydowani kontynuować nasze zaangażowanie w rozwój naszego produktu, skupiając się przede wszystkim na aspektach związanych z AI. Na początku lipca wprowadziliśmy na rynek Lyro, pierwszego konwersacyjnego asystenta AI przeznaczonego dla małych i średnich przedsiębiorców na skalę globalną. Dzięki naszej przewadze czasowej, dążymy do osiągnięcia pozycji lidera na tym segmencie rynku.</p> <p>W przypadku finansowania, planujemy skierować fundusze na dalszą rozbudowę naszego produktu. Przede wszystkim, to obejmuje prace badawcze i rozwojowe w obszarze modeli AI/ML, tak aby być na czele kształtowania przyszłości tego typu usług na świecie. Wychodząc od naszych obecnych wydatków, przewidujemy, że takie inicjatywy będą wymagały inwestycji rzędu 60 milionów PLN w latach 2024-2027.</p> <p>Kolejnym ważnym aspektem jest rozwijanie naszych kanałów dystrybucji. W 2023 roku z powodzeniem rozpoczęliśmy ekspansję w kierunku sektora małych i średnich przedsiębiorstw za pośrednictwem naszych zespołów sprzedaży i programów partnerskich. Aby skutecznie skalować się w tym obszarze, niezbędne jest tworzenie regionalnych zespołów odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów na poszczególnych rynkach. Zgodnie z naszą strategią, skupilibyśmy się głównie na krajach Europy Zachodniej, Commonwealth oraz Stanach Zjednoczonych. Antycypujemy, że to pociągnie za sobą koszty rzędu 40 milionów PLN w latach 2024-2027.</p> <p>Na koniec, musimy podkreślić rolę działań marketingowych skoncentrowanych na promocji online i marketingu na największych platformach. Naszym celem jest stopniowe zwiększanie rozpoznawalności marki oraz budowanie skalowalnych kanałów promocji. Na te cele chcielibyśmy przeznaczyć 25 milionów PLN.</p>

# VERSABOX

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1. Logo firmy	
2. Nazwa firmy	<b>VERSABOX</b>
3. Forma własności	Spółka Akcyjna
4. Główni udziałowcy firmy	Fundusze inwestycyjne: Fidiasz ASI, SpeedUp, VFE, Movens Capital
5. Rok założenia	2013
6. Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Warszawa
7. Strona WWW	versabox.pl
8. Nazwa produktu/produktów	Platforma autonomicznej intralogistyki AUTONOMY@WORK Autonomiczne roboty mobilne i urządzenia intralogistyczne (VERSABOT): VB500, VB1500, VB250, FS16
9. Opis produktu/produktów	<p>Platforma AUTONOMY@WORK 5.0, obejmująca:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Robot AMR VB500</li> <li>- Robot AMR VB1500</li> <li>- Robot AMR VB250</li> <li>- Oprogramowanie AUTONOMY@WORK (zarządzanie flotą, sterowanie procesem, symulator VIRTUAL FACTORY)</li> </ul> <p>Wszystkie urządzenia autonomiczne wyposażone są w nawigację TRUE AUTONOMY tworzone i rozwijane przez VERSABOX.</p> <p>Kluczową "jednostką sprzedaży" jest dostosowana do specyfiki procesów klienta flota (zbiór) robotów, wraz z narzędziami pozwalającymi na manipulację ładunkiem oraz oprogramowaniem AUTONOMY@WORK, niezbędnym do tego, aby zaprojektować i realizować proces intralogistyczny. Wielkości flot oscylują pomiędzy 1 a 30 robotów pod kontrolą pojedynczej instancji platformy.</p>
10. Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	10 167 000 PLN (2022 r.)
11. Model biznesowy	Sprzedaż bezpośrednia oraz przez dedykowanych partnerów (zagranica) licencji AUTONOMY@WORK oraz urządzeń mobilnych VERSABOT, wraz z usługami wdrażania i wsparcia.
12. Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	<p>Cena instalacji jest kombinacją następujących składników podstawowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cena oprogramowania AUTONOMY@WORK: 75 000,-</li> <li>- Cena robotów: od 210 000 do 420 000 za sztukę.</li> </ul> <p>Dodatkowo do ceny instalacji dochodzi cena narzędzi do poboru/odkładania ładunku - zależna od specyfiki procesu, oraz cena usług wdrożeniowych - zależna od wielkości wdrożenia.</p>


LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	40 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Jakub Michalski
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>VERSABOX jest wiodącym dostawcą autonomicznych rozwiązań intralogistycznych w Polsce dla wymagających klientów przemysłowych. Wygraliśmy rywalizację z produktami znanych marek zarówno w nowoczesnych polskich grupach przemysłowych (MASPEX, PADMA), jak i w przedsiębiorstwach należących do międzynarodowych koncernów (np. FAURECIA, Bridgestone, Victaulic). Pozyskaliśmy też w 2023 pierwszych klientów zagranicznych, pracując z partnerami działającymi na rynkach CEE. Klienci doceniają jakość i innowacyjność produktu w obszarach takich jak niezawodna nawigacja, wysoki poziom autonomii, dostępność nowoczesnych narzędzi symulacyjnych i analitycznych czy elastyczne dopasowanie do specyfikacji realizowanych przez klientów procesów.</p> <p>Chcemy poszerzać nasz udział w szybko rozwijającym się, globalnym rynku. Oznacza to konieczność intensywnego rozwoju produktu przy jednoczesnym dynamicznym rozwoju sprzedaży i skali wdrożeń naszej technologii głównie zagranicą. Oba te obszary stanowią filary planu rozwoju spółki.</p> <p>Rozwój produktów obejmuje inwestycje w szersze wykorzystanie AI w nawigacji i sterowaniu procesem intralogistycznym, optymalizacji jego efektywności, a także w obszarze zdalnego wsparcia klientów. Planujemy rozwój floty urządzeń autonomicznych oraz radykalne skrócenie czasu wdrożenia dzięki szerszemu wykorzystaniu symulacji w tym procesie. Inwestujemy w zapewnienie interoperacyjności naszych rozwiązań z innymi elementami środowiska klienta, w oparciu o standardy przemysłowe, co staje się ważnym wymaganiem wdrożeń wielkoskalowych w koncernach międzynarodowych. Aktywnie i z sukcesem pozyskujemy finansowanie ze środków rozwojowych (NCBiR) dzięki czemu w obszarze R&amp;D kapitał inwestorów jest znacząco lewarowany.</p> <p>Plan rozwoju sprzedaży zakłada przede wszystkim wykorzystanie referencji zdobytych na rynkach międzynarodowych do rozbudowy sieci partnerów wdrożeniowych i dystrybutorów. Zakładamy, że sprzedaż międzynarodowa przekroczy w ciągu najbliższych kilku lat sprzedaż na rynku polskim, przy zachowaniu aktualnej, wysokiej dynamiki sprzedaży w Polsce. Wzrost sprzedaży rodzi potrzebę zwiększania kapitału pracującego oraz inwestycji w moce wytwórcze. Po uzyskaniu zdolności do finansowania produkcji długiem, ta część środków inwestycyjnych zostanie przekierowana na potrzeby rozwoju produktu.</p>

# VoiceLab.ai

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>VoiceLab.ai</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Jacek Kawalec, Tomasz Szwelnik
5.	Rok założenia	2015
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Gdańsk
7.	Strona WWW	voicelab.ai
8.	Nazwa produktu/produktów	VoiceLab Conversational AI Platform
9.	Opis produktu/produktów	<p>VoiceLab Conversational AI Platform to hub dystrybucji technologii takich jak:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• LLM – TRURL – pierwszy polski model GPT</li> <li>• ASR – przetwarzanie mowy na tekst, wielojęzyczny skalowalny silnik, własne IP. Rozwiązanie sprawdzone przez setki klientów, dziesiątki milionów przetworzonych godzin</li> <li>• TTS – generator mowy, własne IP, wiele języków, setki głosów</li> <li>• Biometria głosowa – własna technologia detekcja i identyfikacja mówców</li> <li>• NLP – podsumowania, słowa kluczowe, diaryzacja, interpunkcja, wykrywanie intencji i tematów</li> </ul> <p>Aplikacje:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conversational Intelligence (CI) – platforma omnichannel, która analizuje 100% kontaktów z klientem, audio i tekst, całość komunikacji przechodzącej przez firmę, ze wszystkich kanałów (mail, telefon, chat, formularz);</li> <li>• Cognitive Automation (CA) – rozwiązanie, która jest narzędziem do tzw. process miningu, czyli wykrywania powtarzalnych procesów w organizacji i ich automatyzacji;</li> <li>• Call Steering (CS) – aplikacja, która pozwala zbudować automatyczny system przekierowań głosowych osób dzwoniących do firmy wielu językach, alternatywa do istniejących aplikacji IVR;</li> </ul>
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	16 mln PLN
11.	Model biznesowy	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sprzedaż abonamentowa w modelu SaaS – aplikacje i narzędzia w Conversational AI Platform;</li> <li>• Sprzedaż on-premise dla klientów z sektora dużych przedsiębiorstw i jednostek administracji publicznej;</li> <li>• Sprzedaż technologii dla integratorów;</li> </ul>
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Wysokość abonamentu aplikacji Conversational Intelligence wynosi 500zł za 1 użytkownika i limit 160h przetworzonych nagrań.

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	60 mln PLN
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Jacek Kawalec
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Strategia rozwoju Voicelab skupia się na rozwoju eksperckich modeli Large Language Models (LLM). Spółka jako pierwsza w Polsce udostępniła własny model oparty o technologię Generative Pre-trained Transformer (GPT) o nazwie Trurl skupiony na wspieraniu analizy sprzedaży i Customer EXperience CX. Zdaniem Voicelab wiodącym trendem w rozwoju LLM to budowa wielu dedykowanych modeli eksperckich wbudowanych w rozwiązania oferowane klientom, które będą aktualizowane zgodnie z rozwojem wiedzy i bazujące na danych klienta. Takie podejście pozwoli na kreowanie największej wartości biznesowej w porównaniu do modeli generycznych.</p> <p>W tym celu spółka musi poczynić kroki inwestycyjne związane z rozbudową infrastruktury zwiększającej moc obliczeniową oraz stale wzmacniać się najlepszymi specjalistami z dziedziny Machine Learning w Polsce.</p> <p>Zbudowane rozwiązania Voicelab ma zamiar udostępniać poprzez Conversational AI Platform, która stanowi hub dystrybucji narzędzi i technologii spółki, umożliwiając bezpośredni dostęp do najnowszych technologii zarówno dla klientów końcowych, jak i dla deweloperów.</p>


# Wireless Instruments

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1.	Logo firmy	
2.	Nazwa firmy	<b>Wireless Instruments</b>
3.	Forma własności	Sp. z o.o.
4.	Główni udziałowcy firmy	Michał Gorząd, Adrian Metelica
5.	Rok założenia	2010
6.	Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Iwiny
7.	Strona WWW	wireless-instruments.com, quwireless.com
8.	Nazwa produktu/produktów	Anteny telekomunikacyjne 5G / LTE / Wi-fi / IoT
9.	Opis produktu/produktów	Produkujemy wielosystemowe anteny przeznaczone do zastosowań zewnętrznych, które mają miejsce na montaż elektroniki nadawczo-odbiorczej (tj. routery 5G/LTE, Access Pointy Wi-Fi, gatewaye IoT) wewnątrz obudowy anteny. W jednej obudowie znajdują się jednocześnie anteny do wielu systemów bezprzewodowej transmisji danych pracujących na różnych częstotliwościach jednocześnie oraz dedykowane miejsce do montażu wybranej elektroniki nadawczo-odbiorczej.
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	2022 – 8,5 mln PLN netto PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż produktu w modelu B2B
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Średnia cena około 300 PLN netto/szt
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	13,2 mln PLN lub 22 mln PLN (w zależności od kwoty będzie przeprowadzona inna skala inwestycji).
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Michał Gorząd



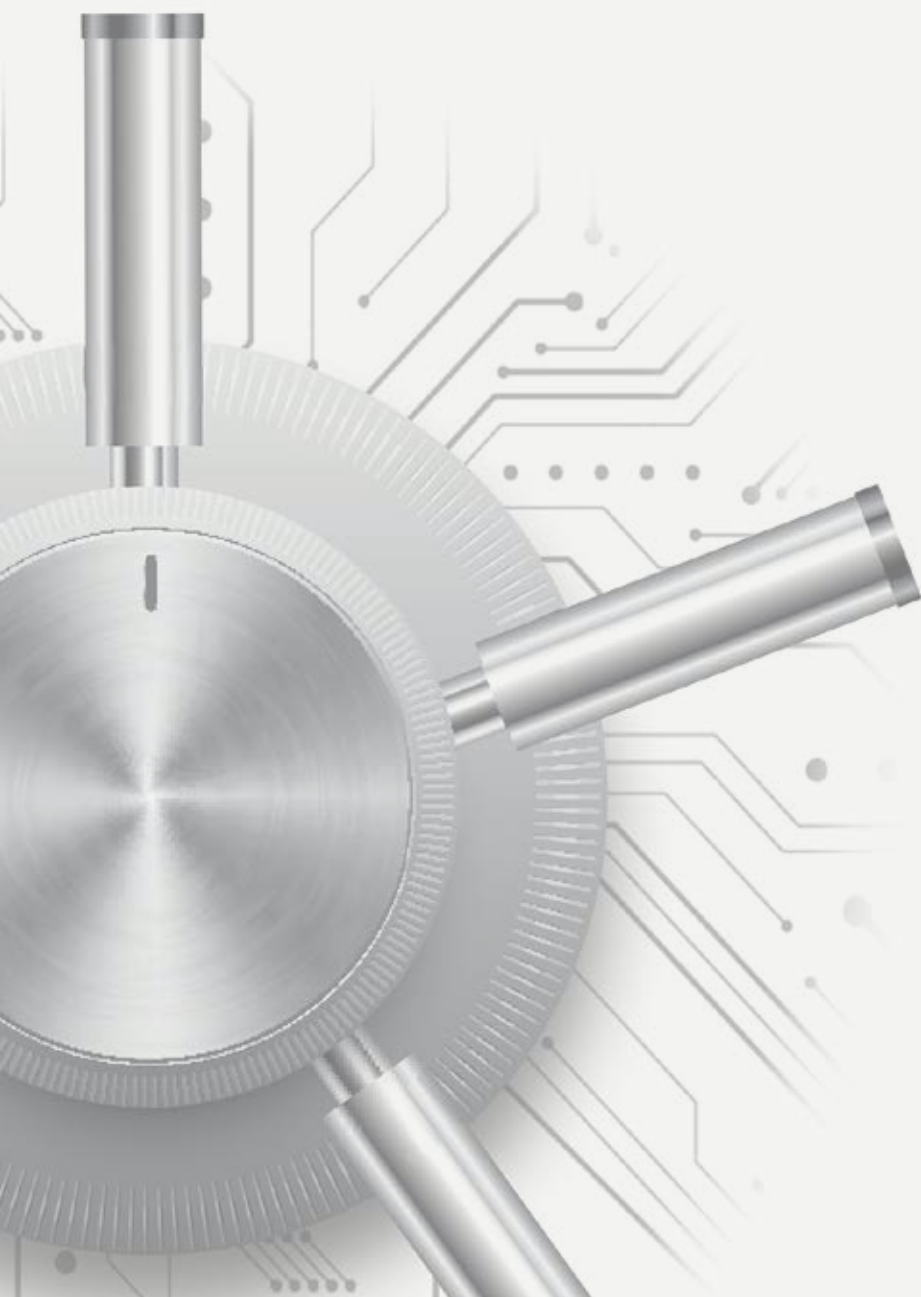
LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIĄCEGO ANKIETĘ
15. Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Pozyskane środki zamierzamy przeznaczyć na 5 projektów związanych z zaprojektowaniem i produkcją nowych linii produktów, których wspólnym mianownikiem jest telekomunikacja:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Dwie nowe linie anten 5G/LTE/Wi-Fi/IoT dedykowanych dla wysokomarżowych rynków:<ol style="list-style-type: none"><li>a. marine (jachty, łodzie, statki);</li><li>b. kamperów.</li></ol></li><li>2. QuPoE – systemy zasilania i zabezpieczeń przeciwprzepięciowych dla urządzeń telekomunikacyjnych. Posiadamy już MVP.</li><li>3. Projekt BrickRouter – mikro płyty główne dedykowane do bezprzewodowych routerów 5G/LTE/Wi-Fi/IoT oraz innych rozwiązań przemysłowych. Także jest już MVP.</li><li>4. Projekt 2telco – zewnętrzne routery 5G oraz gatewaye IoT.</li><li>5. QuSignal – mierniki pola elektromagnetycznego do 90 GHz.</li></ol> <p>Produkty opisane w pkt. 2 i 3 często integrujemy w naszych antenach dla Klientów i teraz kupujemy je od zewnętrznych producentów. Projekt nr 4 pozwoli nam wykorzystać produkty wytworzone w projektach 1+2+3.</p>

# Xopero

LP. TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
1. Logo firmy	
2. Nazwa firmy	<b>Xopero Software</b>
3. Forma własności	Spółka Akcyjna
4. Główni udziałowcy firmy	Łukasz Jesis
5. Rok założenia	2009
6. Kontakt do Biura Zarządu Kraj Miasto	Polska Gorzów Wielkopolski
7. Strona WWW	<a href="https://xopero.com/">https://xopero.com/</a> <a href="https://gitprotect.io/">https://gitprotect.io/</a>
8. Nazwa produktu/produktów	Xopero Unified Protection Xopero ONE Backup & Recovery Xopero MSP Backup GitProtect
9. Opis produktu/produktów	<p>GitProtect - jedno z nielicznych na świecie dedykowanych, natywnych rozwiązań do backupu i odzyskiwania danych narzędzi DevOps (m.in. GitHub, GitLab, Bitbucket, Jira). Korzystają z niego głównie klienci z rynków wysoko rozwiniętych, w tym duże spółki amerykańskie notowane na NYSE i NASDAQ. Wśród referencyjnych klientów wyróżnić należy tutaj między innymi NHS, brytyjski fundusz zdrowia, a na polskim rynku to Netguru, jedna z największych i najbardziej rozpoznawalnych firm w branży IT.</p> <p>Xopero ONE Backup &amp; Recovery to rozwiązanie do backupu danych All-in-ONE, czyli niezawodny backup i odzyskiwanie danych, najbardziej przyjazna na rynku konsola centralnego zarządzania oraz kompatybilność z każdym najpopularniejszym magazynem na dane. Łatwość wdrożenia i zarządzania sprawia, że zabezpieczenie nawet najbardziej złożonej infrastruktury IT jest tak proste, jak ochrona zaledwie kilku komputerów.</p> <p>Xopero Unified Protection - to jedno z nielicznych rozwiązań sprzętowych na rynku, które łączy niezawodną macierz dyskową, archiwizator i deduplikator z hermetycznym systemem do backupu i centralnym zarządzaniem. Dostarczany jest w modelu plug&amp;play, do sektora średnich i dużych przedsiębiorstw oraz instytucji publicznych, doskonale wpisując się w nawet najbardziej rygorystyczne wymagania bezpieczeństwa.</p> <p>Xopero ONE MSP Backup - usługa skierowana do segmentu Managed Service Providers. Platforma oferująca usługi Backup-as-a-Service, do zabezpieczania danych, zarządzania użytkownikami i zarabiania na sprzedaży backupu.</p>

LP.	TEMAT	INFORMACJA OD WYPEŁNIAJĄCEGO ANKIETĘ
10.	Dotychczasowa wielkość sprzedaży w PLN	2022 - 10 mln PLN 2023 - prognozowane 18 mln PLN
11.	Model biznesowy	Sprzedaż abonamentów, licencji, sprzedaż dystrybucyjna, model MSP
12.	Cena produktu/abonamentu /licencji w PLN	Nawet do kilkuset tysięcy PLN
13.	Potrzebny kapitał na rozwój w PLN	Informacja dostępna po podpisaniu NDA
14.	Imię i nazwisko członka zarządu/ właściciela piszącego o planach rozwoju w pkt.15	Łukasz Jesis
15.	Wypowiedź członka zarządu /właściciela na temat planu rozwoju firmy w przypadku pozyskania kapitału w ramach tzw. serii B lub pre-IPO	<p>Zewnętrzne finansowanie pozwoli nam na zatrudnienie zespołu R&amp;D, marketingu i sprzedaży, dalszy rozwój produktu i dodawanie kolejnych platform/narzędzi do zabezpieczenia, ekspansji na nowe rynki oraz rozwój nowych kanałów sprzedaży. W bliskiej przyszłości planujemy rozwój backupu Hyper-V, Azure DevOps, Confluence co znacząco pozwoli nam zdystansować się od konkurencji.</p> <p>Celem dla marki produktowej GitProtect.io jest zajęcie pozycji globalnego lidera do zabezpieczenia narzędzi DevOps. Pragniemy, aby GitProtect był domyślnym wyborem osób decyzyjnych w działach technologicznych i security firm z list Fortune 500 i największych organizacji rządowych.</p> <p>W przypadku całej gamy produktów Xopero, celem jest umocnienie pozycji i wizerunku lidera rozwiązań do backupu w Polsce, spopularyzowanie backupu sprzętowego i umocnienie kanału dystrybucyjnego. Planujemy również ekspansję globalną - nawiązanie partnerstw globalnych, wzmocnienie współpracy operacyjnej z dostawcami sprzętu i rozszerzenie sprzedaży o rynki wysoko rozwinięte.</p> <p>Do osiągnięcia tego ambitnego planu potrzebujemy zatrudnienia zespołu, testowania różnych kanałów marketingowych, wdrożenia systemów automatyzujących pracę działów sales i marketingu, zbudowania i umocnienia kanału partnerskiego, oraz testowania nowych modeli sprzedaży.</p> <p>Celem jest również nawiązywanie partnerstw technologicznych i marketingowych.</p>

## **V. LISTA FIRM WARTYCH OBSERWACJI**



W rozdziale V podajemy listę firm, które są jeszcze przed etapem na finansowania pre-IPO, ale zdaniem autorów raportu są warte obserwowania. Część z nich ma już gotowe produkty, a część jeszcze prowadzi prace nad ich zbudowaniem. Mają również w tej chwili plany rozwojowe wymagające mniejszych środków finansowych niż firmy przedstawione w rozdziale IV. Wszystkie wymienione firmy należą również do jednej z poniższych branż:

- branża elektroniczna
- branża robotyczna
- branża sztucznej inteligencji
- branża technologii cyfrowych
- branża Internetu rzeczy.

Informacje o firmach w rozdziale V zostały zebrane z publicznie dostępnych źródeł lub otrzymane bezpośrednio od firm.


# AIRON GAMES

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>AIRON Games (w tej chwili MAKK, KRS: 0000456789)</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2013.03.29, wznowienie 2023.04.14
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	<a href="http://airon.games">airon.games</a>
g. Nazwa i opis produktu/produktów	AIRON Games jest firmą specjalizującą się w wykorzystaniu sztucznej inteligencji (AI) do tworzenia innowacyjnych gier wideo. Framework AIRON to innowacyjne narzędzie stworzone przez AIRON Games, które ma na celu usprawnienie procesu tworzenia gier 2D. Zespół AIRON Games, z bogatym doświadczeniem w różnych gatunkach gier, wykorzystał swoje umiejętności i szeroką bazę danych, aby stworzyć model AI, który może generować gry na podstawie promptów twórców. Dzięki temu proces tworzenia gier staje się bardziej efektywny, a konieczność ręcznego tworzenia skryptów i assetów zostaje zminimalizowana.

# Bizky AI

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>BeChange</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2018.09.04
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	<a href="http://bizky.ai">bizky.ai</a>
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Bizky AI to startup, który zajmuje się prowadzeniem rozliczeń w przestrzeni wirtualnej, pozwalając:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• freelancerom na wystawianie faktur bez konieczności prowadzenia działalności gospodarczej,</li><li>• przedsiębiorcom na zatrudnianie pracowników, zleceniobiorców i wykonawców dzieł oraz łatwą wypłatę wynagrodzeń z tego tytułu (ten model współpracy jest określany jako Bizky Employer of Record – EOR).</li></ul> <p>Takie rozwiązanie pozwala np. na sprawne zatrudnianie do tymczasowych projektów osób spoza kraju, w którym działa dana firma – dzięki temu można oszczędzić czas na rozliczaniu kwestii związanych z podatkami, księgowością oraz składkami na ubezpieczenia.</p>

# BIOMesh

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>BIOMesh</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2020 r.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	biomesh.io
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>BIOMesh specjalizuje się w zapewnianiu wysokiej jakości przechowywania zboża, skupiając się na wczesnym wykrywaniu patogenów, pleśni i mykotoksyn. Firma opracowała model predykcyjny, którego celem jest prognozować pogorszenie jakości zboża nawet na dwa tygodnie wcześniej oraz rekomendowania działań zaradczych. Instalowane w miejscu magazynowanego zboża bezprzewodowe urządzenia pomiarowe analizują dostępne zasoby i przekazują zebrane dane do oprogramowania wykorzystującego AI, które dokonuje ich szczegółowej analizy i buduje predykcję.</p> <p>Na kolejnych etapach działalności, plan rozwoju modelu sztucznej inteligencji Biomesh obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• budowę charakterystyk kolejnych mykotoksyn,</li><li>• centralizacja modelu tworząc jeden spójny obraz predykcji, obecnie model mierzy charakterystyki dla każdego urządzenia z osobna</li><li>• dodatkowe charakterystyki, powiązania z żerowaniem szkodników, naukę zapachów przez model AI pozwalający na faktyczny pomiar skażenia.</li></ul>



# ChallengeRocket

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>ChallengeRocket</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2016.09.23
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	challengerocket.com
g. Nazwa i opis produktu/produktów	Platforma ChallengeRocket.com wykorzystuje algorytmy z zakresu sztucznej inteligencji, by móc łatwiej powiązać ze sobą studentów/absolwentów oraz dział HR w prywatnych przedsiębiorstwach. Dzięki temu łatwiej będzie zbudować internetową społeczność talentów dzięki organizowaniu wyzwań-konkursów dla użytkowników, dzięki czemu da się ocenić kompetencje miękkie kandydatów, ich zdolności analityczne itp.

# Deeplai

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>Deeplai</b>
c. Forma własności	Prosta spółka akcyjna
d. Data założenia	2021.08.26
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	deeplai.com
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Deeplai to podmiot, który zajmuje się dostarczaniem oprogramowania komputerowego. Jego działanie jest oparte na algorytmach sztucznej inteligencji i pozwala rozpoznawać odmianę drzewa na podstawie wyglądu kory.</p> <p>To pozornie nietypowe połączenie może zostać wykorzystane np. do walki z nielegalną wycinką drzew.</p> <p>Pozyskanie kapitału na dalszy rozwój mogłoby pozwolić na rozwój opracowanych rozwiązań. Dzięki temu technologia stałaby się użyteczna dla szerszego grona potencjalnych użytkowników (przykładowo, poprzez możliwość instalacji na urządzeniach mobilnych możliwe stałoby się wykorzystanie funkcjonalności aplikacji „w terenie”). W efekcie można by wykorzystać ten system np. do rozpoznawania, jakie jest pochodzenie danej rośliny.</p>

## DS 360

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>DS360</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2020 r.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	<a href="http://ds360.pl">ds360.pl</a>
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>DS360 specjalizuje się w doradztwie obszaru budowy, rozwoju i utrzymania modeli statystycznych, ekonometrycznych, uczenia maszynowego. Kompetencje i doświadczenie zespołu wynikają z wieloletniej praktyki doradztwa (klienci krajowi i zagraniczni) jak również pracy naukowej i akademickiej. Głównymi obszarami wsparcia są: budowa modeli prognostycznych, symulacyjnych i optymalizacyjnych - szerzej obszar badań operacyjnych. Zespół DS360 rozwija również wewnętrzne produkty związane z algorytmicznym handlem na rynkach towarowych i kapitałowych.</p> <p>AI-GO-trader jest jednym z rozwijanych przez spółkę DS360 produktów. Jest to system wsparcia decyzji inwestycyjnych. Łącząc doświadczenie naukowe i branży finansowej kadry, spółka rozwija system analityczny wykorzystujący algorytmy uczenia maszynowego (zarówno sieci neuronowe, jak i również architektury oparte o model drzew klasyfikacyjnych: Random Forest, XGBoost) do podejmowania decyzji w zakresie inwestowania w aktywa notowane na giełdach rynków kapitałowych jak i towarowych. Opracowywane rozwiązanie obecnie wykorzystuje wielokanałowy pobór danych celem generowania sygnałów inwestycyjnych w krótkim okresie czasu (horyzont inwestycji liczony w dniach).</p>


## e-stado

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>e-stado</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2019 r.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	e-stado.pl
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>e-stado® zapewnia wykrywanie rui, monitoring stanu zdrowia krowy, wycie- leń, temperatury ciała, czy standardowych aktywności. Stosując rozwią- zania systemu e-stado® rolnik otrzymuje bieżącą, wiarygodną informację, dotyczącą jego stada.</p> <p>To sprawia, że może praktycznie natychmiast reagować na nieoczekiwane sytuacje. Dzięki temu w pełni dba o dobrostan bydła.</p>

# GamerHash

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>COINAXE</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2021.11.07
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	<a href="http://gamerhash.com/pl">gamerhash.com/pl</a>
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>GamerHash to rozwiązanie dla inwestorów w waluty wirtualne. Jest to internetowa platforma, którą wiele różni od typowych systemów, pozwalających na inwestowanie w kryptowaluty. GamerHash pozwala użytkownikom na „kopanie” waluty wirtualnej, tzn. samodzielne wytwarzanie jej przez użytkowników.</p> <p>W tym celu wykorzystuje się posiadany komputer, a efektywność prowadzonych prac jest w dużym stopniu uzależniona od parametrów technicznych posiadanego sprzętu (w szczególności mocy obliczeniowej procesora). Generalnie jednak nie trzeba posiadać profesjonalnego urządzenia; w niektórych przypadkach wystarczy nawet zwykły komputer biurowy, choć oczywiście należy wówczas liczyć się z niższą efektywnością działania.</p>


# Instapay

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>Cashless Solutions</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2019.06.26
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	instapay.pl
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Cashless Solutions to startup działający w obszarze fintech (fintech – połączenie nowoczesnych technologii oraz branży finansowej) i oferuje rozwiązanie Instapay. Jest ono przeznaczone przede wszystkim dla przedsiębiorców, którzy w ramach codziennej działalności biznesowej współpracują z licznymi odbiorcami. Narzędzie ułatwia zarządzanie płatnościami.</p> <p>Odbywa się to m.in. poprzez importowanie danych dotyczących przelewów bankowych i zestawienie ich z danymi księgowymi. Dzięki temu możliwa staje się optymalizacja pracy działów księgowych, finansowych oraz windykacyjnych.</p>

# Matchup


TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>Matchup</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2020.01.08.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	matchup.pl
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Matchup to startup technologiczny, który działa w branży odzieżowej. Dzięki opracowanej przez ten podmiot aplikacji użytkownicy mogą przymierzyć, bez wychodzenia z domu, czy ubrania w danym rozmiarze będą dobrze dopasowane do ich sylwetki. Aplikacja jest wirtualną przymierzalnią.</p> <p>Opisywane wyżej funkcjonalności sprawiają, że Matchup daje spore możliwości w szczególności sklepom odzieżowym oferującym ubrania przez Internet (handel e-commerce). Pozwoli on nie tylko na zachęcenie klientów do oferty poszczególnych sklepów, ale także – co jest równie ważne – uatrakcyjni ich ofertę. Dzięki wykorzystaniu aplikacji przedsiębiorcy prowadzący sklepy online mogą liczyć na obniżenie liczby zwrotów i reklamacji. Dzięki temu przedsiębiorcy działający w branży odzieżowej mogą zredukować koszty operacyjne, skupiając się na rozwijaniu działalności biznesowej. Potencjał związany z aplikacją Matchup dotyczy zarówno zamówień indywidualnych, jak i zbiorczych, w tym np. zamówień korporacyjnych (stroje robocze dla pracowników itp.).</p>

# QUANTEE


TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>Quantee</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2018.11.28.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	quantee.ai
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Quantee to innowacyjna platforma typu insurtech (insurtech to segment rynku będący połączeniem nowoczesnych technologii oraz rynku ubezpieczeniowego). Została ona stworzona dla firm ubezpieczeniowych, a jej celem jest usprawnienie procesu taryfikacji. Quantee to produkt, który umożliwia użytkownikom wykorzystywanie tradycyjnych oraz zaawansowanych technik w zakresie uczenia maszynowego oraz sieci neuronowych.</p> <p>Narzędzie to jest wsparciem na każdym etapie procesu wyceny ubezpieczeniowej automatyzując pracę aktuarusza.</p> <p>Platforma Quantee to system, który gwarantuje integrację z danymi z różnych źródeł, dając użytkownikom pełną kontrolę nad procesem modelowania aktuarialnego. Taki stan rzeczy sprawia, że możemy liczyć nie tylko na generowanie precyzyjnych raportów, ale także proste aktualizowanie oraz udostępnianie taryf agentów ubezpieczeniowym czy porównywarkom cenowym.</p>



# Restaumatic

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>Restaumatic</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2012.03.28.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	restaumatic.com/pl
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Restaumatic to podmiot, który oferuje swoje produkty przedsiębiorcom prowadzącym działalność restauratorską. Dzięki platformie cyfrowej stworzonej przez ten technologiczny startup możliwe jest zintegrowane zarządzanie placówką gastronomiczną oraz obsługą klientów.</p> <p>Dzięki Restautmatic klienci biznesowi z branży HoReCa mogą liczyć na usprawnienia w takich kwestiach jak na przykład:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• sprzedaż wysyłkowa jedzenia, tzn. dostawy na wynos,</li><li>• zamawianie jedzenia online,</li><li>• integracja strony internetowej restauracji z usługą o nazwie Aktywne Menu,</li><li>• tworzenie planów promocyjnych,</li><li>• szerokie możliwości w zakresie edycji strony internetowej,</li><li>• kampanie SMS,</li><li>• ustalanie stref dostaw dla poszczególnych dostaw i/lub zatrudnionych pracowników.</li></ul>


# RevDeBug

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>REDCOMM</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2007.04.19.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	revdebug.com
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>ReDevBug to startup, który działa w branży programistycznej. Efektem jego działalności jest oparty na algorytmach sztucznej inteligencji system. Pomaga on w szybkiej, zautomatyzowanej ocenie jakości kodu przygotowanego przez programistów. Dzięki temu można znacznie ułatwić oraz przyspieszyć prace związane z przygotowywaniem software'u.</p> <p>W przypadku programowania jednym z problemów jest przygotowanie kodu, który nie zawiera błędów i niedoskonałości (w IT określa się je jako tzw. bugi). Jeśli system stworzony przez ReDevBug będzie systematycznie rozwijany i ulepszany o nowe funkcjonalności, może on stać się jednym z motorów napędowych dla branży IT w następnych latach, przyczyniając się do optymalizacji pracy programistów.</p>


# Scanye

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>DS360</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2016.04.20.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	<a href="http://scanye.pl">scanye.pl</a>
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Scanye to startup, który dąży do automatyzacji procesów w księgowości. Przygotowywane przez nią oprogramowanie ma za zadanie usprawnić procesy polegające na przetwarzaniu dokumentów księgowych oraz płatności, co ma wielki potencjał m.in. z punktu widzenia biur rachunkowych.</p> <p>Ważnym elementem dostarczanych przez Scanye rozwiązań jest OCR, czyli technologia polegająca na skanowaniu dokumentów papierowych i przetwarzaniu zeskanowanego tekstu czy liczb na dane cyfrowe. Stąd prosta jest już droga do automatyzacji, np. w zakresie wprowadzania dokumentów księgowych. Oprócz automatyzacji prostych procesów, oparte na sztucznej inteligencji rozwiązania, pozwalają na zaawansowane analizy finansów firmowych oraz prognozowanie przyszłych przepływów pieniężnych. Tak rozumiane oprogramowanie może być cennym wsparciem dla prowadzonego biznesu.</p>


# Shard

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>Shard</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2022.05.18.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	<a href="http://get-shard.com">get-shard.com</a>
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Shard to nowoczesna platforma internetowa, która służy do handlu kryptowalutami. Dzięki niej można realizować transakcje inwestycyjne poprzez kopiowanie ruchów wykonywanych przez innych traderów (jest to działanie określane jako tzw. copytrading). Oprócz tego możliwe jest otrzymywanie sugestii handlowych ustalonych na podstawie rozmaitych, czasem dość zaawansowanych formach analizy danych giełdowych (sygnały giełdowe).</p> <p>Jednym z celów, dla których działa opisywane przedsiębiorstwo, jest uczynienie świata kryptowalut przyjaznym także dla osób, które nie mają dużego doświadczenia w inwestowaniu. Założeniem twórców Shard Capital jest maksymalne uproszczenie interfejsów oraz sposobu korzystania z narzędzi do sprawnego operowania na rynkach finansowych.</p> <p>Dodatkowy kapitał mógłby zostać wykorzystany przez twórców Shard Capital na dalszy rozwój prowadzonej działalności biznesowej oraz wejście w nowe segmenty rynku, przez co rozumie się zarówno kolejne kraje, jak i nowe rodzaje produktów finansowych.</p>


# Stonly

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>Stonly</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2020.02.27.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	stonly.com
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Stonly to startup technologiczny, którego oferta jest skierowana do klientów biznesowych. Przedsiębiorstwo to zajmuje się przygotowaniem interaktywnych przewodników oraz samouczków dla firm, które mogą dzięki temu usprawnić proces kształcenia swoich pracowników.</p> <p>Takie rozwiązanie pozwala nie tylko poprawić efektywność nauki pracowników oraz klientów, ale także – co jest równie ważne – odciążyć działy odpowiedzialne za świadczenie pomocy technicznej (help desk, back office).</p> <p>Oferowane przez Stonly usługi opierają się na algorytmach sztucznej inteligencji. Dzięki temu są one w stanie w krótkim czasie dostarczyć odbiorcom (pracownikom, ale także np. klientom korporacyjnym) wymagane informacje na temat obsługi produktu czy usługi. Stonly pozyskało już w 2022 roku finansowanie na poziomie 22 mln dolarów (runda A finansowania). Pozyskanie kolejnych funduszy jest konieczne w celu rozwoju opracowanych systemów.</p>

# Symmetrical

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>SYMMETRICAL LABS</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2018.09.04.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	<a href="https://symmetrical.ai">symmetrical.ai</a>
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Symmetrical.ai został założony przez Piotra Smolenia oraz Daniela War- tołowskiego. Początkowo startup ten skupiał się na rozwoju platformy umożliwiającej dokonanie wcześniejszej wypłaty pensji pracownikom przez pracodawcę.</p> <p>Obecne działania koncentrują się na dostarczeniu na rynek kompleksowego systemu służącego do zarządzania wynagrodzeniami (nie tylko rozliczenia, ale także analiza płac) w firmie. Ostatnia runda inwestycyjna opiewała na 5.6 milionów euro.</p>

# Webinity

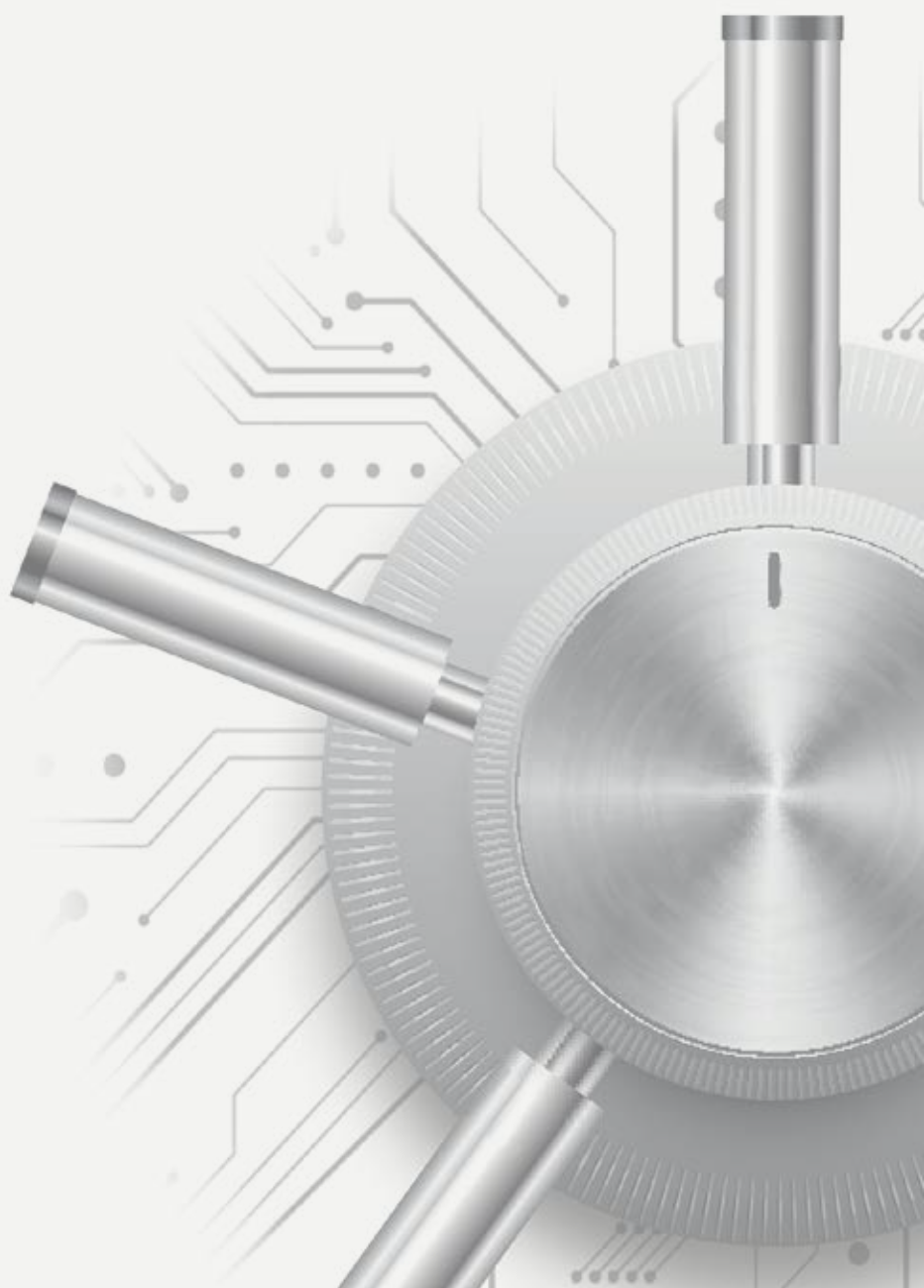
TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>Agencja Interaktywna ADream</b>
c. Forma własności	Sp. z o.o.
d. Data założenia	2014.07.17.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	adream.pl
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>Webinity to subskrypcja B2B, która dotyczy nie tylko dostępu do aplikacji (podgląd statusu strony, informacje o aktualizacjach czy innych zdarzeniach), ale również do specjalistów (programistów, grafików, konsultantów). Ci ostatni mogą wykonać zleczone zadania w ramach limitu godzin zawartych w danym pakiecie lub w ramach prac dodatkowych. Ponadto, szereg procesów realizowanych w ramach subskrypcji pracuje dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji. AI na bazie analizy treści strony uczy się specyfiki danej branży, analizuje konkurencję i rekomenduje, jakie dodatkowe treści warto stworzyć (np. wpisy blogowe czy grafiki).</p> <p>Kolejnym ciekawym rozwiązaniem jest AI Security Scanner, który może testować i identyfikować nieodkryte i świeże luki w zabezpieczeniach wtyczek, komponentów i modułów WordPress/WooCommerce czy wykonywać inne testy bezpieczeństwa.</p>

# WEKTA

TEMAT	INFORMACJA
a. Logo firmy	
b. Nazwa firmy	<b>WEKTA</b>
c. Forma własności	Prosta Spółka Akcyjna
d. Data założenia	2021.08.27.
e. Dane kontaktowe	
f. Strona WWW	<a href="http://wekta.com.pl">wekta.com.pl</a>
g. Nazwa i opis produktu/produktów	<p>WEKTA Smart Innovation Prosta S.A. to polski producent inteligentnych systemów dla budynków gospodarczych oraz mieszkalnych. Firma ta specjalizuje się w tworzeniu wideounifonów, systemów kontroli dostępu oraz innych rozwiązań z kategorii smart home.</p> <p>Ważnym elementem działalności prowadzonej przez WEKTA Smart Innovation Prosta S.A. jest Dział Badawczo-Rozwojowy. Departament ten na co dzień dba o innowacyjność produktów, korzystając w tym celu z najnowszych technologii i rygorystycznych testów jeszcze przed wprowadzeniem danego produktu na rynek. Dzięki temu możemy oferowane produkty to nie tylko dobra funkcjonalność, ale również bezpieczeństwo i niezawodność.</p>



## VI. PODSUMOWANIE

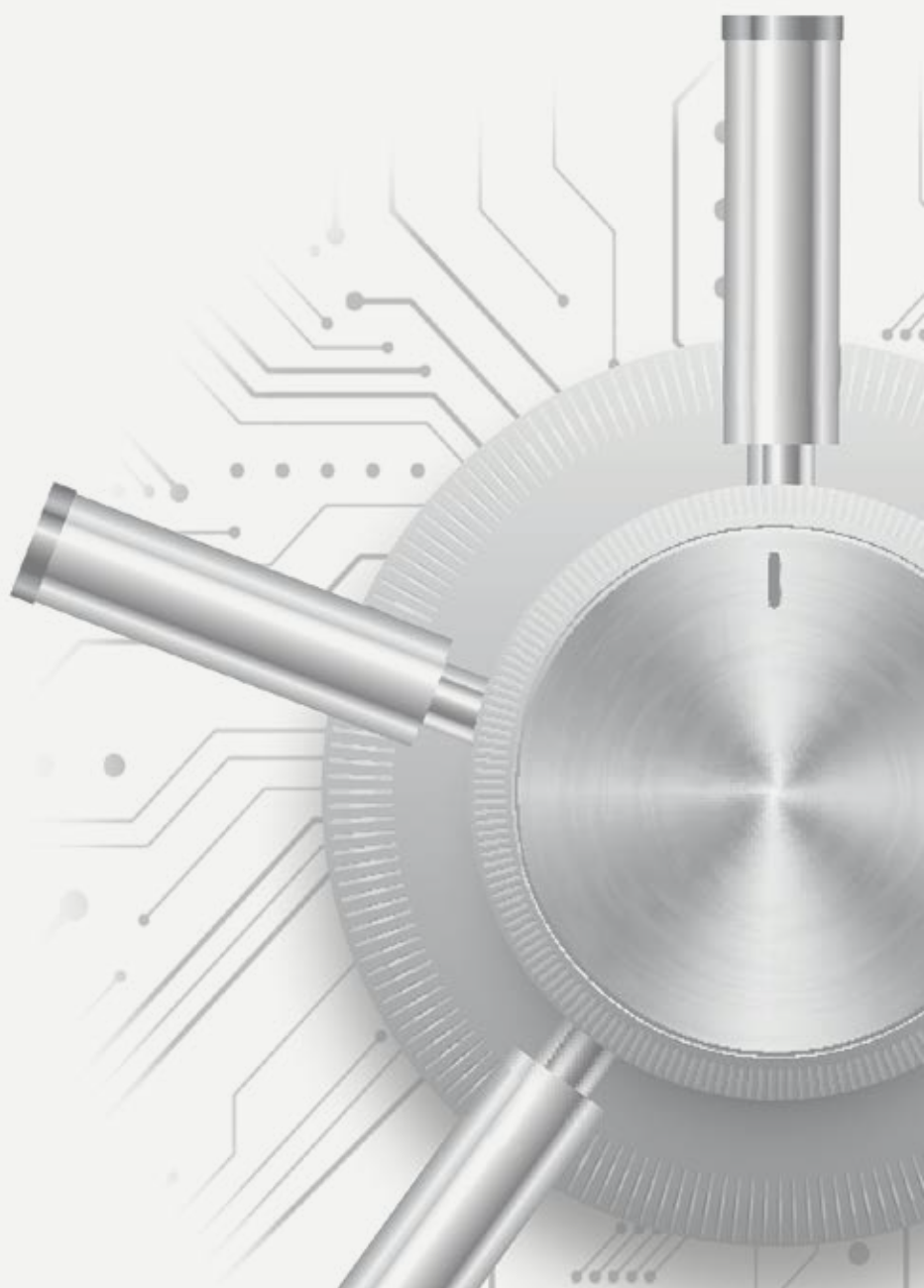


W raporcie pokazujemy 50 innowacyjnych i ambitnych polskich firm technologicznych. Odpowiedzialnością liderów politycznych i gospodarczych Polski jest tworzenie warunków, aby takie firmy mogły się rozwijać. W tym procesie kluczowe jest zapewnienie finansowania poprzez bezpośrednie inwestowanie w dane spółki, ale również poprzez kupowanie i wykorzystywanie ich produktów.

Żeby Polska była silnym, sprawnym, niezależnym i ambitnym państwem, polscy obywatele muszą być właścicielami firm, których produkty i rozwiązania są innowacyjne i konkurują na całym świecie. Przez ostatnie lata stworzyliśmy w Polsce szeroki ekosystem funduszy zaangażowanych i finansowania firm na bardzo wczesnym etapie. Dziś, jeśli młody inżynier ma pomysł, dostanie pierwszy milion złotych na pierwsze prace relatywnie łatwo. Przyszłowiowe schody zaczynają się, gdy potrzebne są środki na większą produkcję i ekspansję. Wówczas wiele firm jest zmuszonych opuszczać Polskę. Żeby odwrócić ten trend, powinniśmy w kraju mieć:

1. Duże fundusze inwestycyjne przeznaczone na firmy nowych technologii, które mają już produkty i chcą przyspieszyć swój rozwój.
2. Transparentny i konkurencyjny mechanizm wyłaniania firm technologicznych zakładanych przez Polaków i szukających finansowania pre-IPO.
3. Społeczną akceptację na inwestowanie znaczących środków publicznych w firmy prywatne i akceptację dla faktu, że przy najlepszych chęciach wszystkich stron, zapewnieniu transparentnych i uczciwych zasad, nie wszystkie przedsięwzięcia, zwłaszcza techniczne, kończą się sukcesem.
4. Konkurencyjne warunki płacy i pracy dla najlepszych inżynierów i managerów (tzw. talentów), żeby wybierali pracę w polskich firmach technologicznych.
5. Kulturę kupowania i wdrażania innowacyjnych rozwiązań przez decydentów największych polskich spółek, instytucji publicznych oraz wojska.
6. Politykę zachęt i wspierania wydatków na badania i rozwój, oraz inwestowanie w spółki, które tworzą i patentują nowe rozwiązania i technologie.
7. Kulturę aktywnego poszukiwania oraz gotowość angażowania się w międzynarodowe partnerstwa, umożliwiające wymianę wiedzy i doświadczeń, co przyczyni się do globalnej konkurencyjności polskich firm i gospodarki.

## VII. 0 AUTORACH





### **BARTŁOMIEJ MICHAŁOWSKI**

Ekspert ds. nowych technologii, a od maja 2019 r. również członek zarządu Instytutu Sobieskiego. Jest związany z rynkiem teleinformatycznym od przeszło 20 lat. Pracował w Pure Storage, Orange Polska, CISCO, Hewlett-Packard, Statoil i na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Był dyrektorem naczelnym spółki OBRUM oraz dwóch projektów start-up'owych.

Autor serii raportów: „Internet of Things (IoT) i Artificial Intelligence (AI) w Polsce”, „Szanse i wyzwania polskiego Przemysłu 4.0”, „Polska (prawdziwie) cyfrowa” i „Polska (prawdziwie) cyfrowa po COVID-19” oraz dwóch książek o Polsce: „Czy w Polsce może być normalnie?” i „List z przyszłości”.

Absolwent Politechniki Warszawskiej, Wydziału Mechatroniki, gdzie uzyskał w 1993 r. dyplom z automatyki przemysłowej. W 1995 r. ukończył studia podyplomowe z zarządzania, finansów i marketingu w ramach programu „Copernic” we Francji. W 2000 r. uzyskał dyplom z marketingu przemysłowego na INSEAD w Fontainebleau. W 2013 r. ukończył program „Innovation for Economic Development (IFED)” na Harvard Kennedy School of Government.



## **AURELIUSZ GÓRSKI**

Od 2006 r. rozwija różne inicjatywy w modelu tzw. venture buildingu. Pozyskał ponad 70 mln dolarów na finansowanie swoich projektów. Od 2012 r. specjalizuje się w tworzeniu elementów tzw. dzielnic innowacji. Współzałożył i rozwijał pierwszą sieć przestrzeni coworkingowych w Polsce – AIP Business Link. Jest współzałożycielem i w latach 2015–2023 kierował ekspansją do Polski amerykańskiego pioniera branży coworkingowej Cambridge Innovation Center (CIC) oraz fundacji Venture Café.

Aktywnie działa społecznie, jest członkiem Rady Metropolii i brał udział w tworzeniu strategii Warszawa2030. W 2022 r. otrzymał nagrodę Manager Award za wkład w rozwój ekosystemu innowacji w Polsce. Prowadzi badania nad możliwościami wykorzystania technologii WEB3, w tym AI, do tworzenia "generatywnych dzielnic innowacji". Jego długofalową misją jest udostępnienie otwartej platformy do budowy lokalnych mikro-ekosystemów innowacji, dopasowanych do potrzeb mniejszych miast. Od 2023 r. jest założycielem i prezesem CampusAI, wirtualnej platformy edukacyjnej, stanowiącej część projektu Generative City.



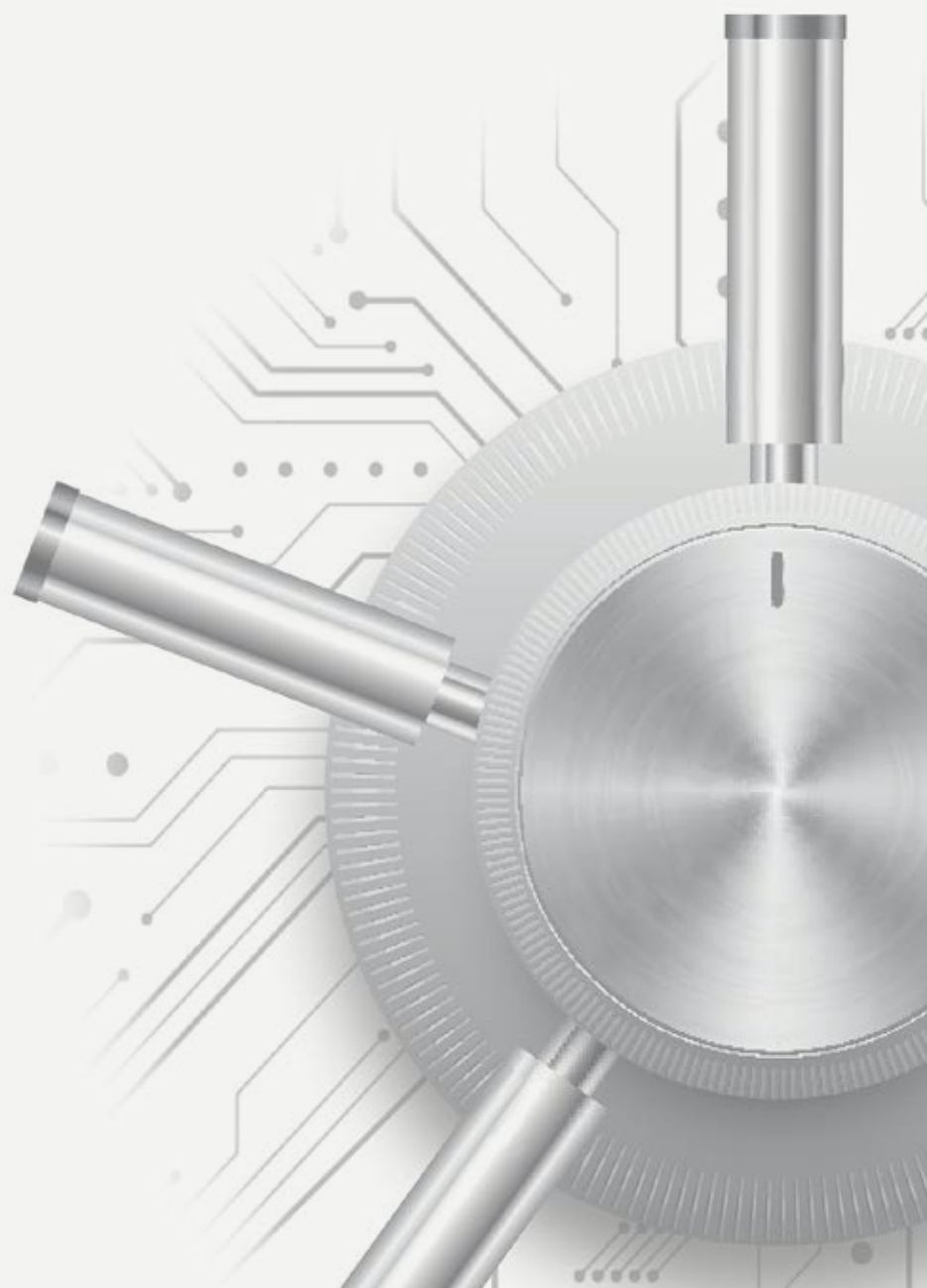
## **ŁUKASZ KRYŚKIEWICZ**

Doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Katedrze Ekonomii Biznesu Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Doświadczenie zdobywał w Ministerstwie Cyfryzacji jako asystent i doradca ministra. Uczestniczył w tworzeniu i realizacji projektów związanych z nowymi technologiami oraz publikował liczne artykuły o w/w tematyce. Obecnie prace kontynuuje w SGH, nie tylko jako nauczyciel akademicki, ale również jako autor licznych projektów i publikacji naukowych. Uczestnik wielu konferencji krajowych i zagranicznych. Obszary zainteresowań: sztuczna inteligencja AI, Internet rzeczy IoT, sharing economy, gospodarka cyfrowa.

Autor publikacji: Disinformation and monopoly of technical giants(GAFA group)as challenges for the development of the Internet, Przestrzenie aktywnych społeczności – problem urbanizacji i ekonomia współdzielenia, Konkurencja na rynku przetwarzania danych wśród największych podmiotów na rynku, Sharing economy- ewolucja w systemie dostaw dla gastronomii, SI w branży finansowej- zestawienie zastosowań korzyści i wyzwań.

## VIII. O INSTYTUCIE SOBIESKIEGO



Instytut Sobieskiego jest polskim prywatnym ośrodkiem analitycznym typu think-tank, którego misją jest „Tworzenie idei dla Polski”. Został zarejestrowany w 2005 r. w formie prawnej fundacja. W latach 2003-2010 Instytut wydawał kwartalnik Międzynarodowy Przegląd Polityczny. W latach 2011-2015 był organizatorem corocznego kongresu Polska – Wielki Projekt. Realizował również projekt Akademia Sobieskiego, którego celem było kształtowanie przyszłych liderów polskiego życia politycznego i gospodarczego. W 2017 zorganizował edycję Krajowej Ligi Innowacji.

Od 2017 roku Instytut kładzie duży akcent w swojej działalności na publikacje opracowań i rekomendacji, których celem jest pokazywanie jak polska gospodarka powinna wykorzystywać szanse związane z czwartą rewolucją przemysłową, innowacyjnością i nowymi technologiami.

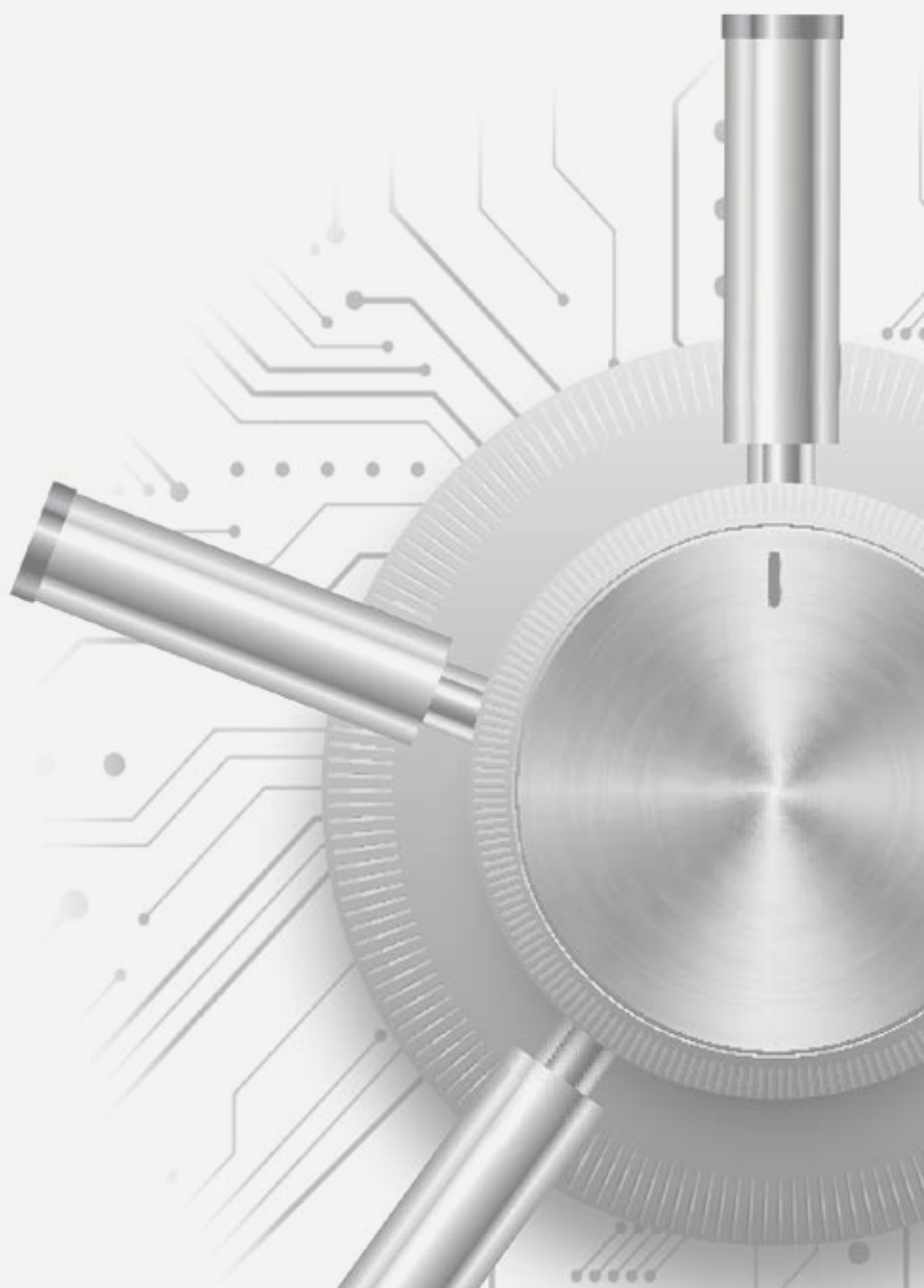
W swojej działalności Instytut Sobieskiego współpracował z wieloma podmiotami. Do tej pory były to:

- Organizacje pozarządowe: Forum Automatyki i Robotyki Polskiej, Fundacja Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych, Fundacja Republikańska, Instytut Jagielloński, Nowa Konfederacja, Ambitna Polska, Młodzi dla Polski, Studenci dla Rzeczypospolitej, Fundacja Konrada Adenauera, Central European Energy Partners, Fundacja im. Sławomira Skrzypka, Fundacja im. Wacława Felczaka, Institute for Foreign Affairs and Trade (Külügyi és Külgazdasági Intézet), Institute for Politics and Society (Instytut pro politykę a społeczność), The F. A. Hayek Foundation Bratislava;
- Firmy komercyjne: Aiut, Assay Group, Rohde&Schwarz, WB Electronics, Asseco, Samsung, Lotos, Google, Procter and Gable, PWC, Cisco, EY, Phoenix Systems, Uber, USP Zdrowie, Fortum, Orange, Energa, Zysk i Ska, Collegium Wratislaviense, 4CF;
- Instytucje Państwowe/Ponadpaństwowe: Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, Ministerstwo Klimatu i Środowiska, Fundacją Platforma Przemysłu Przyszłości, Agencja Rozwoju i Przemysłu, Giełda Papierów Wartościowych, Bank Gospodarki Krajowego, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwo Cyfryzacji, Prawo i Sprawiedliwość, Ambasada Węgier, Senat RP, Europejska Partia Konserwatystów i Reformatorów.

Pełną listę raportów i publikacji oraz informacje o działalności można znaleźć na stronie [www.sobieski.org.pl](http://www.sobieski.org.pl).



## **IX. 0 PARTNERZE RAPORTU**





## Polski Fundusz Rozwoju

Polski Fundusz Rozwoju (PFR) oferuje instrumenty wspierające rozwój firm, samorządów i osób prywatnych oraz inwestuje w zrównoważony rozwój społeczny i wzrost gospodarczy kraju. Poprzez fundusze PFR zapewnia finansowanie długoterminowe dla rentownych projektów, realizowanych w wybranych sektorach gospodarki, w tym m.in. produkcji przemysłowej, energetyki, węglowodorów, transportu, infrastruktury samorządowej, infrastruktury przemysłowej oraz infrastruktury telekomunikacyjnej.

PFR to przeszło 400 pracowników, 21,6 miliarda złotych zainwestowanych w rozwój polskich firm i gospodarki, 240 mln złotych zainwestowanych zagranicą i 800 mln złotych w funduszach Venture Capital, wspierających polskie startupy.

Pełna informacja o Polskim Funduszu Rozwoju jest dostępna na stronie internetowej: <https://pfr.pl/kim-jestesmy.html>

### PFR inwestuje w innowacje



#### Inwestycje kapitałowe w innowacyjne spółki, np:

- PESA Bydgoszcz
- Chmura Krajowa
- Grupa WB



#### Inwestycje w ekosystem innowacji:

- Inwestycje w startupy PFR Ventures
- Rozwój innowacji w Polsce poprzez programy dla innowatorów i rozwój platformy [startup.pfr.pl](http://startup.pfr.pl)



#### PFR Green Hub – inwestycja w budowę sektora OZE, np.:

- Farmy wiatrowe i słoneczne
- ITPO
- Inwestycje w startupy OZE



**TechHub** - wspieranie polskich przedsiębiorstw z sektora wysokich technologii poprzez inwestycje.

## INFORMACJE O PROGRAMIE PFR TECHHUB

Koncepcja programu Tech Hub zrodziła się z refleksji, iż pomimo spektakularnego wzrostu gospodarczego Polski w ostatnich 3 dekadach, brakuje nam rodzimych, międzynarodowych liderów w obszarze zaawansowanych technologii. Dane Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego wskazują na stosunkowo niski udział towarów wysokotechnologicznych w polskim eksporcie oraz na powiększające się ujemne saldo przychodów w stosunku do wydatków z tytułu wykorzystania własności intelektualnej.

To obszar wymagający kompleksowego podejścia oraz stworzenia w Polsce dedykowanych instrumentów, na bazie najlepszych światowych praktyk, skierowanych do grupy przedsiębiorstw, dla których brak odpowiedniej oferty inwestycyjnej na rynku finansowym. Dotyczy to w szczególności firm, które rozwijają się w sposób dynamiczny, nie są już startupami, ale ze względu na stosunkowo krótką obecność na rynku nie zdążyły osiągnąć odpowiedniej skali. Wsparcie finansowe tych przedsiębiorców umożliwi im opracowanie nowych produktów, zwiększenie mocy produkcyjnych czy wejście na nowe rynki zagraniczne.

Strategia PFR na lata 2022-25 uwzględnia inwestycje w wysokie technologie. W tym celu, w Departamencie Programów Rozwojowych, uruchomiony został program, Tech Hub, którego celem jest wsparcie kapitałowe polskich firm z sześciu kluczowych branż:

- zaawansowana elektronika i robotyka,
- 5G i Internet rzeczy,
- sztuczna inteligencja (AI) i technologie cyfrowe,
- branża dronowa (U-Space),
- technologie kosmiczne (New Space),
- chemia i inżynieria materiałowa.

Branże zostały określone w oparciu m. in. o dotychczasową oraz przewidywaną dynamikę wzrostu wartości branży, strategiczne znaczenie wskazanych branż dla Polski, istnienie polskich przedsiębiorstw działających w tych obszarach, dużą liczbę i dostępność wykwalifikowanych specjalistów, liczny sektor pracowników naukowych na uczelniach, synergie z innymi branżami oraz wielkość pośredniego wpływu na całą gospodarkę Polski.

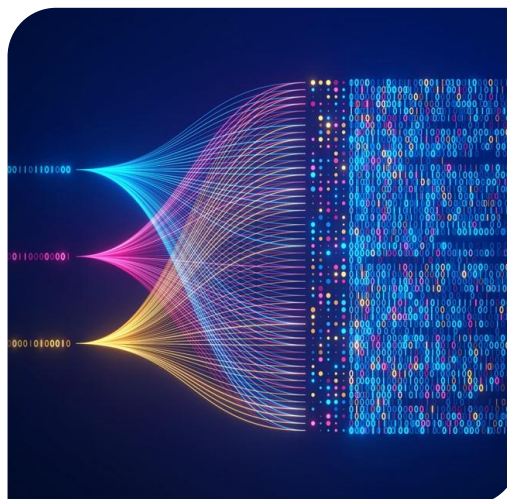
### TechHub – nowa inicjatywa PFR



#### TechHub wspiera poprzez inwestycje Polskie przedsiębiorstwa sektora wysokich technologii.



Inwestujemy w spółki wysokotechnologiczne, które skutecznie komercjalizują swoje produkty. Współpracujemy z instytucjami i podmiotami wspierającymi polskie przedsiębiorstwa, budując kompleksowy program wsparcia.



## **NA JAKIE WSPARCIE MOGĄ LICZYĆ PRZEDSIĘBIORCY?**

Tech Hub zakłada możliwość inwestycji w przedsiębiorstwo lub projekt technologiczny kwoty powyżej 50 mln PLN. Może mieć ona charakter zaangażowania kapitałowego lub instrumentów dłużnych, możliwe są również modele hybrydowe. Wyróżnikiem propozycji inwestycyjnej w ramach Tech Hub względem prywatnych funduszy jest długi horyzont inwestycyjny, wynoszący 5-10 lat, obejmowanie przez PFR zawsze mniejszościowego pakietu udziałów, czy też możliwe mechanizmy odkupu udziałów przez dotychczasowych właścicieli w ramach wyjścia z inwestycji.

Wśród wymogów inwestycyjnych należy wskazać działalność wysokotechnologiczną, pierwiastek polski rozumiany jako działalność silnie powiązaną z polską gospodarką, czy główne zasoby produkcyjne zlokalizowane w Polsce. Kryterium finansowe z kolei obejmuje poziom przychodów generujący EBITDA powyżej 20 mln PLN. Program Tech Hub jest więc dedykowany podmiotom dojrzałym, o stabilnej sytuacji finansowej i skutecznie komercjalizującym swoje produkty lub usługi.

## Kluczowe branże wysokich technologii wybrane w ramach TechHub

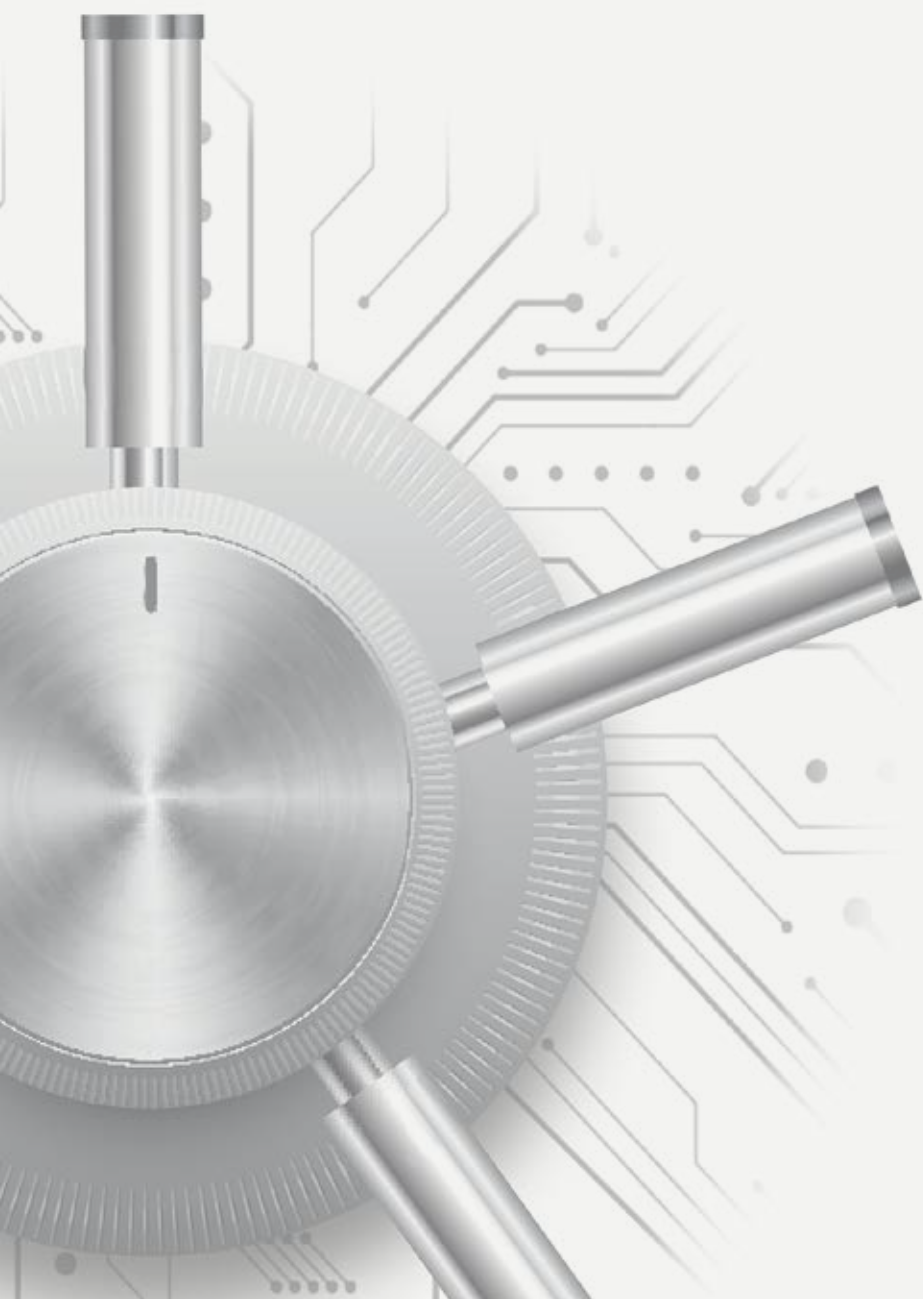


## Kryteria inwestycyjne dla spółek w TechHub



- **Minimalna kwota inwestycji - 50 mln PLN**  
(możliwe obniżenie do 30 mln PLN).
- **Maksymalna kwota inwestycji – 500 mln PLN.**
- Możliwość zaangażowania kapitałowego lub użycia instrumentów dłużnych.
- **Objęcie udziałów mniejszościowych**  
(przy zaangażowaniu kapitałowym).
- Typ inwestycji – **inwestycje rozwojowe.**
- Oczekiwane wskaźniki finansowe:  
**EBITDA > 20 mln PLN.**
- Lokalizacja: **główne zasoby produkcyjne lub serwisowe zlokalizowane w Polsce / działalność silnie powiązana z polską gospodarką.**

# ZAŁĄCZNIK - ANKIETA



## **ANKIETA DO RAPORTU POLSKIE FIRMY Z RYNKU ROBOTYKI, INTERNETU RZECZY I SZTUCZNEJ INTELIGENCJI**

Ankieta wypełnił: [imię i nazwisko], [stanowisko]  
z firmy: [firma]

Informacje zebrane w niniejszej ankiecie będą umieszczone w raporcie Instytutu Sobieskiego Polskie firmy z rynku robotyki, Internetu rzeczy i sztucznej inteligencji. Raport będzie zawierał listę polskich firm\*, które mają gotowe produkty i szukają dokapitalizowania w tzw. serii B lub pre-IPO.

Poprzez wypełnienie i odesłanie w wersji elektronicznej wypełnionej ankiety, osoba ją wypełniająca wyraża zgodę na wykorzystanie zebranych w ankiecie informacji w publikacji Instytutu Sobieskiego oraz oświadcza, że przekazane informacje są zgodne z prawdą.

(\*) Firmy, których większościami właścicielami są obywatele/ki Rzeczypospolitej Polskiej.

---

Niniejszy raport wpisuje się w serię raportów publikowanych przez Instytut Sobieskiego, których celem jest zwrócenie uwagi polskich decydentów politycznych i ekonomicznych na obszary gospodarki, które mają kluczowe znaczenie dla gospodarczego rozwoju Polski. Celem raportów Instytutu Sobieskiego jest pokazywanie w przystępny sposób szans, możliwości i rekomendacji rozwiązań.

Tematem raportu są innowacyjne polskie firmy z rynku robotyki, Internetu rzeczy i sztucznej inteligencji oraz ich finansowanie w tzw. serii B lub pre-IPO. Polskimi firmami określamy te firmy, których większościami właścicielami są obywatele Rzeczypospolitej Polskiej. W raporcie pokazujemy 50 takich firm. Odpowiedzialnością liderów politycznych i gospodarczych Polski jest tworzenie warunków, aby takie firmy mogły się rozwijać. W tym procesie kluczowe jest zapewnienie finansowania poprzez bezpośrednie inwestowanie w wybrane spółki, ale również poprzez kupowanie i wykorzystywanie ich produktów.

Instytut Sobieskiego jest prywatnym, niezależnym think-tankiem z misją tworzenie idei dla Polski. Wierzymy w Polskę silną, sprawną, niezależną i ambitną. Polskę, w której zachowana jest równowaga pomiędzy wolnością i odpowiedzialnością obywatelską.

**TWORZYMY  
IDEE DLA POLSKI**



**Instytut Sobieskiego**

Lipowa 1a/20  
00-316 Warszawa  
tel.: 22 826 67 47

sobieski@sobieski.org.pl  
www.sobieski.org.pl

ISBN 978-83-966872-3-4



PARTNER:

