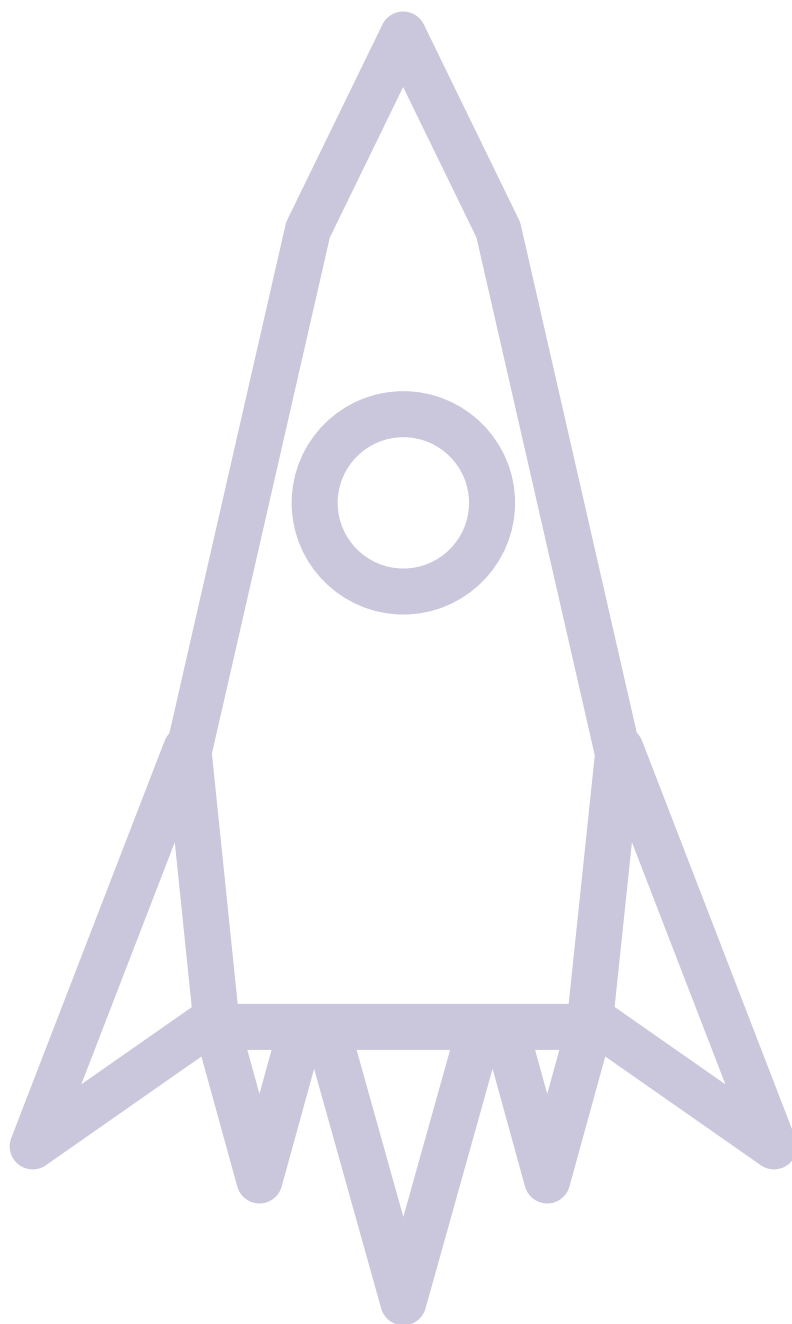




KATALOG STARTUPÓW 2021/2022

Platformy Startowe dla nowych pomysłów
poddziałanie 1.1.1 PO PW



ISBN: 978-83-7633-476-9

Katalog prezentuje wybrane startupy, które zakończyły procesy inkubacji w 2021 r. i w 2022 r. rozpoczęły komercjalizację produktów.

Sukces zaczyna się od idei

Startupy, które odniosły sukces, cechuje nieustępliwość w dążeniu do celu oraz elastyczność w dostosowaniu oferowanych rozwiązań technologicznych do warunków i oczekiwań rynkowych. Innowacje wyznaczają kierunki rozwoju gospodarczego oraz kreują trendy na międzynarodowych rynkach.



Młode firmy, oferujące nietuzinkowe rozwiązania, nierzadko potrzebują jednak wsparcia w pierwszych krokach jakie stawiają w świecie biznesu, aby przekuć swój potencjał na sukces rynkowy. Dzięki udziałowi w programie Platform startowych rozpoczęcie innowacyjnej działalności jest nie tylko łatwiejsze, ale przede wszystkim bezpieczne dzięki możliwości rozwoju pod okiem profesjonalnych ekspertów i doświadczonych mentorów biznesowych. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, inicjując w 2015 r. wspólnie z Ministerstwem Rozwoju pilotażową odsłonę programu Platform startowych, odpowiedziała na kluczowe potrzeby startupów będących w najwcześniejszej fazie rozwoju. Zastosowane rozwiązania oraz zakres wsparcia oferowanego startupom pozwoliły na stworzenie kompleksowego programu inkubacji, dzięki któremu innowacyjne pomysły biznesowe przekształcane są w produkty gotowe do wdrożenia. Działania projektowe prowadzone pod okiem ekspertów branżowych umożliwiają stworzenie solidnych fundamentów pod globalny biznes. Z ogromną satysfakcją obserwujemy dynamicznie rozwijające się startupy, które kreują przedsiębiorczość makroregionu Polski Wschodniej. Cieszy nas fakt, że ekosystem Platform startowych jest atrakcyjnym miejscem dla przedsiębiorczych, młodych ludzi, chcących budować i rozwijać swoje firmy. Do tej pory do programów inkubacji zgłoszono ponad 10 000 innowacyjnych pomysłów, na podstawie których powstało blisko 1500 nowych przedsiębiorstw. Ponad 1200 z nich z sukcesem ukończyło proces, wypracowując produkty ze sprawdzonym rynkowo modelem biznesowym. Największym dowodem skuteczności wsparcia oferowanego przez Platformy startowe są gotowe rozwiązania powstałe w wyniku udziału w programie. Zapraszam zatem serdecznie na spotkanie z innowatorami z Polski Wschodniej, którzy rozpoczęli biznesową drogę dzięki inkubacji w programie Platform startowych, a których profile/sylwetki prezentujemy Państwu w naszym katalogu.

Dariusz Budrowski

Prezes Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

i Czy początek biznesowej drogi startupu Revas był trudny?

„Revas – Branżowe Symulacje Biznesowe” na początku finansowaliśmy z własnych środków. Pierwsza strona www, domena, serwer, ulotki, itp. Wiedzieliśmy jednak, że aby wejść na rynek, nie od zaplecza, ale frontowymi drzwiami, będziemy potrzebowali więcej gotówki. Przeszukiwaliśmy oferty wsparcia i znaleźliśmy informacje o pilotażowym projekcie „Platformy startowe dla nowych pomysłów”, realizowanym w ramach poddziałania 1.1.1 PO PW. Programie, który docelowo dawał możliwość pozyskania środków finansowych na rozwój innowacyjnego biznesu.

i Co przekonało Was do zgłoszenia się do Platform startowych?

Pomyśleliśmy, że ten program doskonale wpisuje się w nasze oczekiwania. Przede wszystkim była to szansa na rezygnację z „etatu” i zaangażowanie się w rozwój Revas na 150%. Złożyliśmy więc dokumenty. Zaproszono nas na panel ekspertów, gdzie z kilkudziesięcioma innymi pomysłodawcami rywalizowaliśmy o uczestnictwo w procesie inkubacji w Platformie Startowej. Prezentacja biznesowa to była dla nas nowość, ale zrobiliśmy to! W ramach inkubacji opracowaliśmy model biznesowy ale przede wszystkim MVP naszego produktu. Byliśmy gotowi na kolejny krok.

i Zaaplikowaliście do poddziałania 1.1.2 PO PW „Rozwój Startupów w Polsce Wschodniej”...



Tak, przyszedł czas na złożenie aplikacji do poddziałania 1.1.2 PO PW „Rozwój Startupów w Polsce Wschodniej” i prezentację naszego projektu przed ekspertami z Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Do Warszawy jechaliśmy na pewniaka! Mieliśmy działający produkt, pierwszych zainteresowanych klientów, wiedzę i doświadczenie w branży edukacyjnej. Nie mieliśmy jednak doświadczenia biznesowego, mimo to wierzyliśmy w wartość naszego rozwiązania i byliśmy zdeterminowani, aby osiągnąć cel.

Wojciech Pitura,
Prezes Zarządu Revas sp. z o.o.

Podczas panelu ekspertów w PARP było naprawdę ciężko... Ogrom dociekliwych pytań dawał mieszane uczucia co do rezultatu. Dopiero po zapoznaniu się z wynikami mogliśmy odetchnąć z ulgą. Udało się. Otrzymaliśmy z poddziałania 1.1.2 PO PW „Rozwój Startupów w Polsce Wschodniej” dotację w wysokości 800 000,00 zł, która pozwoliła nam wypłynąć na szerokie biznesowe wody. Dzięki środkom z PARP dopracowaliśmy produkt i dzień po dniu, sukcesywnie prezentowaliśmy nasze rozwiązania grupie docelowej – nauczycielom, wykładowcom. Szukaliśmy większego grona klientów. Jeździliśmy także na wszystkie dostępne konferencje i targi edukacyjne. Świadomie nie omijaliśmy żadnego eventu żeby z jednej strony pokazywać nasz produkt, a z drugiej testować te wydarzenia. W tamtym okresie dom był hotelem, bo większość czasu spędzaliśmy w podróży.

i Jaka jest recepta na sukces dla przyszłych founderów?

Receptą na sukces okazała się determinacja oraz wiara w produkt. Wartość dla klienta to jakość obsługi, na którą kładziemy duży nacisk. Przyszli founderzy spółek technologicznych powinni wiedzieć, że jak się wierzy w produkt to trzeba bardzo ciężko pracować, a efekty przyjdą. Dzisiaj z aplikacji Revas korzysta ponad 800 szkół, uczelni i firm na całym świecie. Wdrożenia zrealizowaliśmy, m.in: w RPA, Karaibach, USA, Niemczech, Danii, Słowenii, no i oczywiście w Polsce.

W ostatnim czasie Revas trafił do rankingu Deloitte Technology Fast 50 Central Europe, a także uzyskał certyfikat jakości edukacyjnej Education Alliance Finland oraz amerykański certyfikat jakości ISTE. Historia Revas pokazuje, że pierwszego miliona nie trzeba kraść, a jedynie mocno pracować żeby go zdobyć.

Wojciech Pitura,
Prezes Zarządu
Revas sp. z o.o.





Co doradziłby Pan przyszłym założycielom startupu? Jakie najważniejsze wskazówki dałby Pan początkującym przedsiębiorcom?

Jeśli myślisz o budowaniu startupu i zależy ci na jego sukcesie to zastanów się dwa razy, a potem zastanów się jeszcze raz. Dlaczego? Ponieważ większość ludzi nie jest gotowa na tak duże poświęcenie jakim jest budowa dynamicznej i bardzo niepewnej biznesowo firmy tj. startupu. Tego czego nauczyło mnie życie gdy budowałem swój startup.

Gdy rodzi się pomysł należy go spisać, nie trzymać go w głowie. Pomysł w głowie rzadko ma realne formy. Dopiero gdy go spisujesz i kształtujesz myśli w coś namacalnego, pojawiają się prawdziwe wątpliwości, pytania i to jest dobre. Przewyciężenie ich, odkrycie jakich argumentów użyć by je obalić, pozwoli rozwiązać wątpliwości przyszłych partnerów, wspólników i inwestorów, którzy będą mieli prawdopodobnie takie same lub podobne obiekcje.

Jeśli jesteś osobą towarzyską cenisz sobie czas dla przyjaciół rodziny, kino, spacer, codzienne treningi ... to zadaj sobie pytanie, czy jesteś gotowy z tego zrezygnować przez najbliższe 2-3 lata? Czy tak bardzo zależy ci na sukcesie twojego startupu, żeby poświęcić swój wygodny styl życia, by żyć w podróży, jeść nieregularnie, nie spać po nocach i ciągle się zamartwiać o każdy kolejny dzień.

Choć to nieprzyjemna wizja, wiem z doświadczenia i wielu rozmów z innymi przedsiębiorcami, że ci, którzy osiągnęli sukces, w przeważającej większości porzucili swój tryb życia i przeszli na taki w którym sercem, dusza i ciałem oddali się swojemu projektowi.



Czy da się zatem bezpiecznie wkroczyć do grona przedsiębiorców? Jak zmniejszyć ryzyko?

Gdy już jesteś pewien, że chcesz działać, NIE ZAKŁADAJ firmy. Idź z pomysłem do Platformy startowej i tam postaraj się przekonać ekspertów, że twój pomysł ma sens. Być może na początku usłyszysz to co ja, że żał życia by poświęcić na to 1 minutę. Nie przejmuj się tym. Walcz. Sukces może przyjść za drugi, trzecim, czwartym czy piątym razem.

Daniel Kędzierski,
założyciel i Prezes Forsant sp. o.o.



Wykorzystaj Platformy startowe by zrozumieć oczekiwania inwestorów, ekspertów oceniających, zwalidować swój pomysł i poznać innych takich jak Ty, Twoją przyszłą konkurencję. Część zdobytej wiedzy będziesz wykorzystywać przez długi czas.

i

Jak poradzić sobie z wymaganiami rynku? Czy budowanie innowacyjnego przedsiębiorstwa wymagało pivotów?

Nawet jak już masz startup i pracujesz 24 godziny na dobę, musisz pamiętać, że rynek się zmienia, stale oczekuje czegoś nowego innego i to TY musisz się dostosować. Jeśli tego nie zrobisz lub jeśli za późno zobaczysz zmieniający się trend, to może zabić twoją firmę. Co należy robić? Obserwuj to, co się dzieje i szukaj okazji.

Mój pierwszy startup, który powstał dawno temu, dziś już istnieje. Rozwiązanie które wtedy zaoferowaliśmy również nie istnieje. Kosztowało nas setki tysięcy złotych, ale dziś nie ma po nim śladu. Trzeba było skupić się na tym czego rynek chce i jakie ma oczekiwania. Trzeba PIVOTOWAĆ czyli zmienić dotychczasowe modele biznesowego, by dostosować się do potrzeb rynku.

i

Czy można stworzyć receptę na sukces startupu?

Nie ma recepty na sukces. Nie ma złotego scenariusza. Możesz przeczytać wszystkie książki wszystkich wielkich tego świata, którzy opisują w nich, jak doszli do swojej potęgi, ale nie znajdziesz tam odpowiedzi na pytanie, jak osiągnąć sukces.

Co zatem zrobić? Moje rady są proste:

- Obserwuj większych graczy – oni nieustannie analizują rynek.
- Starają się dowiedzieć czego chce klient, również tego o czym nie mówi.
- Wyprowadź rynek. Zrób to czego innym się nie chce, a jutro będziesz miał to tego czego pragną.

Ja opieram swoje decyzje o kilka reguł.

- Nieważne ile masz, ważne kogo znasz. Poznawaj ludzi, buduj relacje. Uczcie się wzajemnie od siebie.
- Nie ma rzeczy nie możliwych. Są tylko nieopłacalne. Wiele da się zrobić ale zrezygnuj z tego, na czym nie zarobisz wystarczająco dobrze.
- Tylko wyobraźnia ogranicza Twoje możliwości. Stale posługuj się wyobraźnią, staraj się przewidzieć i przeanalizować wiele scenariuszy.

- Ostatnia czyli czwarta reguła – na razie nie spisałem ich więcej: od każdej reguły są wyjątki, trzeba ich nieustannie szukać. Oznacza to, że jako przedsiębiorca wciąż musisz podważać to co widzisz, wciąż szukać przestrzeni na nowy produkt, usługę, coś, co może a czasami wręcz powinno wzruszyć posadami ładu, który ludzie akceptują jako jedyną i właściwą formę lub model.



Jak przekonać inwestorów? Na czym każdy startup powinien się skupić najbardziej?

Skup się na tych czterech regułach, które przy otwartym umyśle pomogą Ci dostrzec rynkowe szanse. Ważne również jest być uczył się, jak być lepszym liderem, managerem. Fundusz VC, Anioł Biznesu czy ktokolwiek inny, kto powierzy ci swoje pieniądze, musi uwierzyć w dwie rzeczy. Pierwsza to twój produkt a druga to Ty. Jeśli jesteś naturalnym liderem, przywódcą, pociągniesz za sobą zespół i wyciągniesz go na błękitne wody oceanu. Kiepski lider zatopi projekt.



Forsant.io już odnosi sukcesy...

Nie było łatwo ale było warto. Nasza firma nie od razu przekonała ekspertów, jednak nie poddaliśmy się i po roku się udało. Dziś Forsant mimo, że jest jeszcze na etapie beta, pozyskał wielu klientów indywidualnych, współpracuje też z dużymi podmiotami i odnotowuje realne przychody.

Daniel Kędzierski,
założyciel
i Prezes Forsant sp. o.o.



UNISTART Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

UNISTART



ZESPÓŁ

dr hab. Dorota Zielińska, prof. SGGW, dr inż. Katarzyna Neffe-Skocińska,
mgr Przemysław Skociński



BRANŻA

Biotechnologia



OPIS PRODUKTU

Unistart to startup z branży biotechnologicznej zajmujący się badaniami nad funkcjonalnymi, w tym biokonserwującymi i probiotycznymi, szczepami bakterii oraz ich implementacją do produktów spożywczych w celu poprawy ogólnej jakości żywności.

Unistart oferuje kultury startowe do fermentacji żywności. Innowacyjność polega na zastosowaniu drobnoustrojów prozdrowotnych, w tym probiotycznych, pozyskanych z polskiej żywności tradycyjnej i regionalnej. Wykorzystanie rozwiązania Unistart pozwala wytwarzać produkty odznaczające się dobrą jakością sensoryczną i wysoką liczbą korzystnych dla organizmu człowieka bakterii. Wybrane szczepy bakterii mogą być wprowadzane do żywności jako kultury startowe lub biokonserwanty.

Niewątpliwą zaletą szczepów jest ich źródło izolacji – polskie produkty regionalne i tradycyjne. Fermentowana żywność tradycyjna od lat jest źródłem mikrobiomu jelitowego polskiego społeczeństwa. Obecnie Unistart posiada własną kolekcję szczepów bakterii lub może pozyskiwać bakterie do fermentacji żywności z surowców klienta. Unistart kładzie nacisk na współpracę z małymi i średnimi zakładami przetwórstwa spożywczego. W ramach współpracy jest możliwy indywidualny dobór kultur startowych oraz dopasowanie technologii do procesu produkcji w danym zakładzie przetwórczym.



Cleanstock Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Cleanstock



ZESPÓŁ

Izabela Klusek, Elżbieta Häuser-Schöneich



BRANŻA

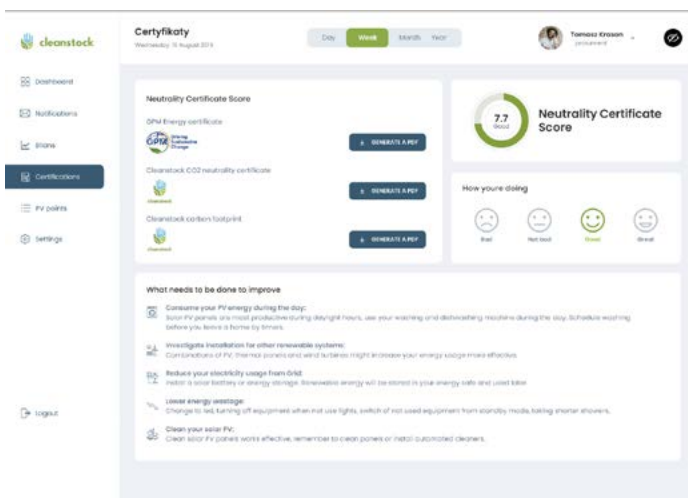
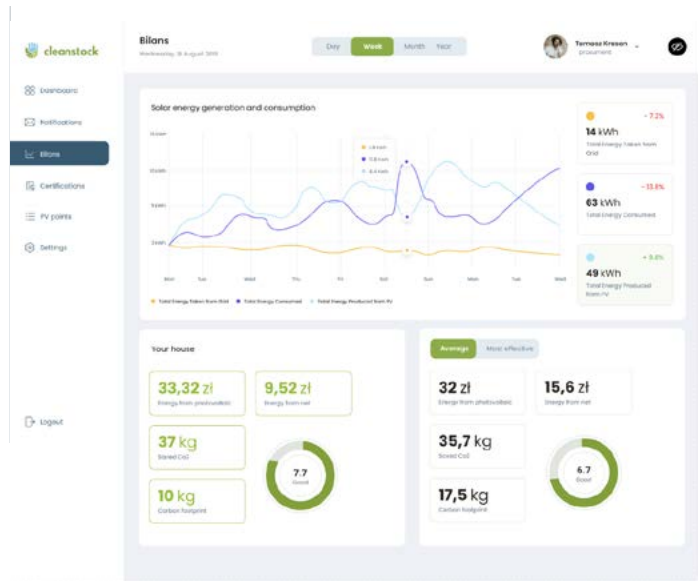
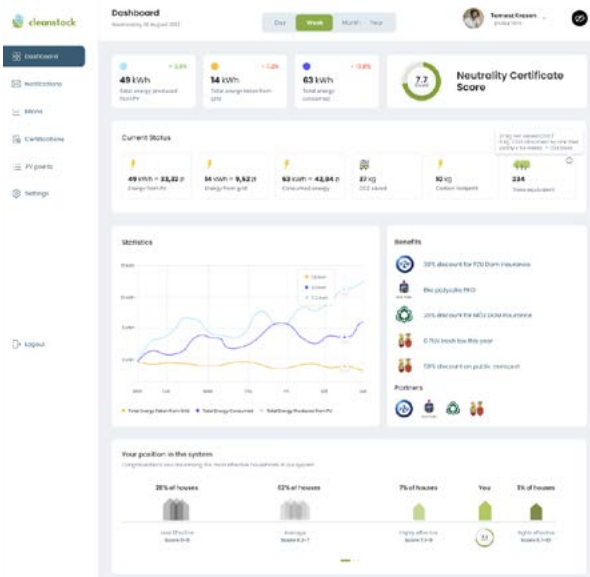
IT



OPIS PRODUKTU

Cleanstock to system informatyczny, który w kompleksowy sposób pozwala przedsiębiorstwom zarządzać wszystkimi aspektami, które wiążą się z energią elektryczną. Firmy, które posiadają własne źródła wytwarzania energii, dzięki rozwiązaniu Cleanstock zyskują dostęp do wiarygodnych danych o produkcji i konsumpcji energii obliczanych i prezentowanych w dowolnych interwałach czasowych, bilansie energetycznym, pozostawionym śladzie węglowym, jak również niewyemitowanym do atmosfery CO₂ dzięki wykorzystaniu energii z OZE. Algorytmy AI wyliczają score użytkownika, certyfikat neutralności CO₂ oraz formułują rekomendacje.

Cleanstock to także unikalne na rynku rozwiązanie do zarządzania spółdzielniami energetycznymi. System zapewnia całościową obsługę procesu: począwszy od założenia spółdzielni energetycznej, poprzez przyłączanie jej kolejnych członków, rozliczanie opłat, obsługę zgłoszeń serwisowych, personalizowane porady energetyczne, rankingi i grywalizację.



Digi Leader Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Digi Leader



ZESPÓŁ

Dorota Roszkowska, Karolina Trzaska, Kacper Stasieluk,
Jakub Sperski



BRANŻA

Gamedev, IT



OPIS PRODUKTU

Misją Digi Leader jest pomoc w zrozumieniu wykorzystania nowych technologii do rozwoju osobistego i zawodowego. Digi Leader posiada 3 główne elementy:

- symulacyjną grę wideo o charakterze edukacyjnym,
- aplikację umożliwiającą wybór celów edukacyjnych gry oraz ewaluację efektów kształcenia,
- bazę autorskich materiałów edukacyjno-szkoleniowych.

Platforma edukacyjna Digi Leader oparta jest o autorski, eksperymentalno-adaptacyjny model rozwoju kompetencji cyfrowych. Zakłada on maksymalizację efektów szkoleniowych dzięki zwiększeniu zaangażowania osób szkolących się, zróżnicowanym formom przekazywania wiedzy oraz indywidualizacji procesu edukacyjnego. Gra DigiLader ma charakter symulacji ekonomicznej, w której gracz wciela się w pracownika korporacji specjalizującej się w doradztwie z obszaru transformacji cyfrowej. Dynamika kariery gracza zależy od jego sprawności w zakresie rozwiązywania problemów klientów z wykorzystaniem technologii cyfrowych. Symulacja wykorzystuje zaawansowane mechaniki gry i posiada atrakcyjną warstwę wizualną. Digi Leader to innowacyjne narzędzie edukacji w obszarze kluczowych kompetencji cyfrowych, tj. wiedzy i umiejętności niezbędnych do rozwiązywania problemów z wykorzystaniem technologii cyfrowych. Gra umożliwi osiągnięcie 110 celów edukacyjnych, w tym po 50 kompetencji w obszarze umiejętności i wiedzy i 10 kompetencji miękkich, kluczowych w gospodarce cyfrowej. Główne obszary technologiczne obejmują tematykę: Big data/Bussines Intelligence; VR/AR; Druk 3D; Automatyka/robotyka; Cloud computing; Blockchain; IoT; AI/ML; Digital marketing; E-commerce.



Dorota Roszkowska



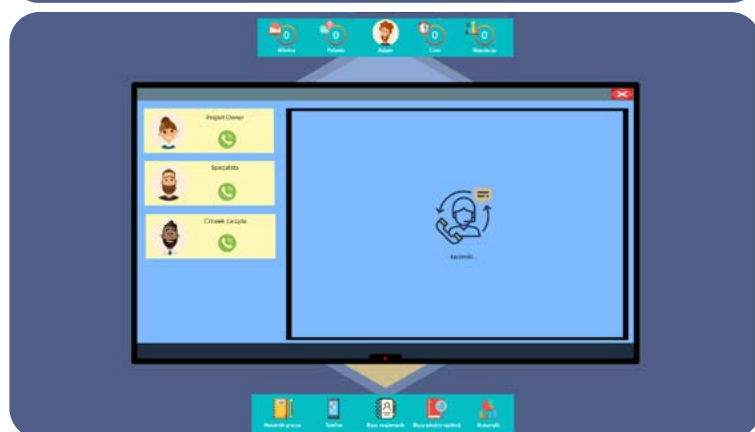
Jakub Sperski



Kacper Stasiętk



Karolina Trzaska



EQHAWK Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

EQHAWK



ZESPÓŁ

Piotr Majcher, Radosław Jaźwiec, Karolina Majcher



BRANŻA

Motoryzacja



OPIS PRODUKTU

Projekt zakłada budowę czterokołowego ekologicznego roweru hybrydowego, napędzanego siłą ludzkich mięśni oraz silnikiem elektrycznym. Pojazd łączy zalety samochodu i roweru. Napęd ma klasyczną konstrukcję stosowaną w zwykłych rowerach i wsparty jest napędem elektrycznym. Pojazd, w odróżnieniu od standardowych samochodów, nie generuje kosztów paliwa, parkowania, wjazdu do stref zamkniętych, przeglądów technicznych oraz ubezpieczenia. Cechą charakterystyczną zaproponowanego rozwiązania jest budowa pojazdu z lekkiego kompozytu, która będzie chronić użytkownika przed niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi, a także umożliwi dodatkową ochronę w przypadku kolizji.

Zabudowany pojazd pozwala na zabranie dodatkowego pasażera do 170 cm wzrostu i stwarza dość pojemną przestrzeń bagażową. Pojazd zostanie dodatkowo wyposażony w pasy bezpieczeństwa oraz oświetlenie LED, co zapewni dużo większą widoczność niż w przypadku jakiegokolwiek innego roweru.

Pojazd według przepisów większości krajów jest klasyfikowany jako rower, a co za tym idzie poruszając się nim, możemy czerpać wszelkie benefity związane z ruchem rowerowym (jazda ścieżkami rowerowymi i chodnikami, brak potrzeby homologacji, możliwość zaparkowania praktycznie wszędzie itp.).



Fitness Fighters Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Fitness Fighters



ZESPÓŁ

Fabian Grudzień, Piotr Kołodziejczyk, Karol Gutowski, Hubert Mattusch, Filip Rybka, Michał Osiński



BRANŻA

IT/Fitness



OPIS PRODUKTU

Idea jest prosta: użytkownik buduje własnego avatara, który rywalizuje w grze walki.

Aby tego dokonać i wyposażyć go w atrybuty, gracz musi wykonać aktywności fizyczne dostępne w aplikacji, skorzystać z usług w miejscach posiadających wygenerowane przez nas kody QR, aktywnie spędzać czas, chodząc, jeżdżąc na rowerze lub wykonując specjalne wyzwania – jak zdobycie np. górskiego szczytu.

Użytkownik dostaje codziennie krótki film z zalecanymi ćwiczeniami. Po wykonaniu ich dokonuje pomiaru tętna i dokumentuje je, robiąc zdjęcie aparatem fotograficznym, a po zarejestrowaniu wysiłku uzyskuje punkty, które zasilają avatara w punkty doświadczenia. Może je wymienić na parametry takie jak: siła, wytrzymałość czy witalność. Dzięki temu jego avatar jest coraz lepszy i może rywalizować w grze z innymi, walcząc o miano najsilniejszego avatara w Polsce. Celem projektu jest przeniesienie motywacji zewnętrznej do wykonywania ćwiczeń na motywację wewnętrzną, która najlepiej kształtuje nawyki związane z aktywnością fizyczną.



Fabian Grudzień



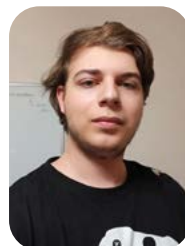
Karol Gutowski



Piotr Kołodziejczyk



Hubert Mattusch



Michał Osiński



Filip Rybka

Flyer Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Flyer



ZESPÓŁ

Wojciech Sierocki, Dominik Pasler, Michał Trendak



BRANŻA

Lotnictwo



OPIS PRODUKTU

SafeFly to system internetowego zarządzania bezpieczną eksploatacją ultralekkich statków powietrznych.

Produkt automatyzuje procesy związane z utrzymaniem stałej zdolności do bezpiecznego lotu, znacząco wpływając na poprawę bezpieczeństwa użytkowania ultralekkich statków powietrznych. Pozwala na optymalizację procesu eksploatacji statków powietrznych pod kątem kosztów użytkowania oraz minimalizacji czasu przestoju. System SafeFly pozwala również na odciążenie pilota przy prowadzeniu dokumentacji lotów, mechanika przy diagnozowaniu i naprawie statku powietrznego, właściciela przy planowaniu harmonogramów wykorzystania i prac serwisowych oraz producentów w zbieraniu informacji o bezpieczeństwie jego konstrukcji, zwiększając bezpieczeństwo i ograniczając koszty. Na podstawie analizy gromadzonych danych system automatycznie podaje informacje mające wpływ na utrzymanie ciągłej zdolności do lotu osobom za to odpowiedzialnym. System określa także aktualny stan statku powietrznego i przewiduje konieczne działania.

Fonseka IT Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Fonseka IT



ZESPÓŁ

Kamil Bąk, Jakub Bacia, Paweł Kaleta



BRANŻA

IT



OPIS PRODUKTU

Platforma usługowa VOTEKA pozwala na bezpieczne prowadzenie spotkań online o charakterze biznesowym i decyzyjnym. System bazuje na technikach biometrii głosowej, umożliwia komunikację audio i wideo, a także integruje w pełni funkcjonalny panel do przeprowadzania głosowania.

Zdalne zebrania zwiększają częstotliwość i efektywność pracy członków wszystkich organów spółek, fundacji, stowarzyszeń i innych osób prawnych. Dzięki takiemu rozwiązaniu każda osoba będąca w innym miejscu na świecie może w tym samym czasie, bez przeszkód, komunikować się z pozostałymi uczestnikami spotkania.

Technologia biometrii głosowej pozwala z kolei na ciągłą weryfikację i identyfikację uczestnika spotkania online również wtedy, kiedy obraz z kamery jest niedostępny. Biometria głosu jako jedyna pozwala także na uwierzytelnienie konkretnych, wypowiedzianych przez uczestnika spotkania treści. Nagranie mowy może być przedmiotem uwierzytelnienia konkretnej osoby. Wykorzystywane jest zatem bezpośrednie powiązanie treści i tożsamości wypowiedzi, co jest kluczowym elementem wartości biznesowej opracowanego produktu.



Jakub Bacia



Kamil Bąk



Piotr Kaleta

Dostarczamy przełomowej technologii dla

- ✓ spółek prawa handlowego i organów stanowiących JSY
- ✓ fundacji, stowarzyszeń, spółdzielni i wspólnot
- ✓ oraz wszystkich innych organizacji

VOTEKA

PLATFORMA VOTEKA POZWALA NA BEZPIECZNE PROWADZENIE SPOTKAŃ ONLINE O CHARAKTERZE BIZNESOWYM I DECYZYJNYM. SYSTEM BAZUJE NA TECHNIKACH BIOMETRII GŁOSOWEJ, UMOZLIWIA KOMUNIKACJĘ AUDIO I WIDEO ORAZ INTEGRUJE W PEŁNI FUNKCJONALNY PANEL DO GŁOSOWANIA.



FortiFruits Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

FortiFruits



ZESPÓŁ

Maciej Balawejder, Lesław Jan Ślisz, Michał Batsch, Wojciech Tomasik



BRANŻA

Spożywcza



OPIS PRODUKTU

FortiFruits to nowa technologia produkcji ekstraktów owocowych, wykorzystująca drażnienie owoców (np.: truskawki, maliny, borówki amerykańskiej, czarnej porzeczki, żurawiny, bzu czarnego, owoców róży) w sposób poprawiający smak i kolor żywności. Proces elicytacji pozwala poprawić np. kolor soku. Przykładowo sok z malin zwiększa zawartość antocyjanów o 71%, a sok z bzu czarnego o 62%. W przypadku soku z malin uzyskujemy taki sam kolor soku przy ilości owoców zmniejszonej o 71%. Soki te są tak samo zdrowe i naturalne, jednak mogą być tańsze i bardziej dostępne dla klientów.

Produkt potrzebny jest szczególnie w sytuacji niedoboru owoców na rynku. Ekstrakty z elicytowanych owoców są tańsze od obecnie stosowanych i posiadają bardziej intensywny smak i kolor.

Produkty deserowe (czekolady, galaretki, gummy do żucia i słodczyce) dzięki zastosowanemu rozwiązaniu będą mogły smakować naturalnie i uzyskać kolor oraz smak naturalnych owoców.



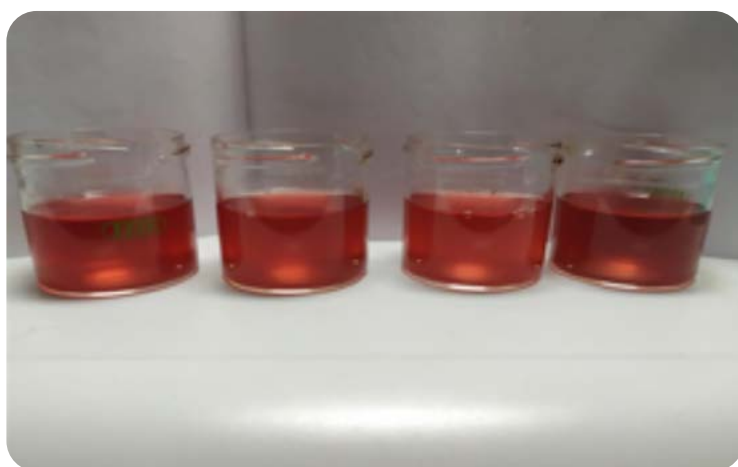
Maciej Balawejder



Lesław Ślisz



Michał Batsch



HEADLOGIC Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

HEADLOGIC



ZESPÓŁ

Karol Mądry, Marcin Affelski, Beata Uznańska



BRANŻA

IT



OPIS PRODUKTU

Platforma HRILY pozwala na kompleksowe zarządzanie Agencjami

Opieki. Jest dostosowana do potrzeb zarówno dużych, jak i małych oraz mikro podmiotów w tym sektorze. HRILY funkcjonuje w formie webowego systemu generowania dopasowań oraz

układania harmonogramów wyjazdów do klientów Agencji Opieki, a także wprowadza szereg unikalnych funkcji – specyficznych dla procesów zatrudniania, transportu i rozliczania opiekuna osoby

starszej, niepełnosprawnej lub chorej.

W rezultacie dzięki takiemu połączeniu Agencje Opieki w jednym, kompletnym oprogramowaniu będą dysponowały wszystkimi potrzebnymi funkcjami: od wyszukiwania opiekunów, zaangażowania ich do opieki nad konkretną osobą, zawarcia umowy, zebrania koniecznych danych, zarówno personalnych, zawodowych, jak i medycznych pacjentów oraz możliwością rozliczania wewnątrz platformy. Rozwiązanie udoskonala te procesy zarówno pod względem technicznym, jak i zwiększenia łatwości obsługi.



Helio Tile Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Helio Tile



ZESPÓŁ

Dawid Połom, Piotr Przybył, Paweł Bartlewski



BRANŻA

Odnawialne źródła energii



OPIS PRODUKTU

HelioTile to innowacyjne pokrycie dachowe ze zintegrowanymi ogniwami fotowoltaicznymi, które wytwarza energię elektryczną z promieni słonecznych. Zapewnia unikalną estetykę z zachowaniem funkcjonalności pozyskiwania energii z całej powierzchni dachu. Istotą pomysłu jest produkt łatwy w montażu, niewymagający specjalistycznego oprzyrządowania, estetyczny, niewpływający na wygląd zewnętrzny dachu oraz spełniający funkcję pozyskiwania energii elektrycznej w celu zaspokojenia zapotrzebowania energetycznego budynku. Innowacja HelioTile stanowi kombinację technologii w dziedzinie materiałoznawstwa, elektryki oraz technologii procesowej i produkcyjnej.

HelioTile to idealny pomysł dla osób budujących dom, chcących korzystać z nowoczesnych technologii do pozyskiwania energii słonecznej ze źródeł odnawialnych oraz zachować przy tym estetyczny wygląd dachu. Takie rozwiązanie oszczędza koszty energii, pozytywnie wpływa na środowisko naturalne i spowalnia zmiany klimatyczne.



Dawid Połom



Piotr Przybył



Paweł Bartlewski



Real Time Care Technology Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Real Time Care Technology



ZESPÓŁ

Szymon Serej, Adam Siedlaczek, Paweł Gaszka, Wojciech Bartoszek



BRANŻA

Vet-tech, IoT



OPIS PRODUKTU

Horsano to system do zdalnego monitorowania zdrowia konia w czasie rzeczywistym oraz wczesnego wykrywania i powiadamiania o zagrożeniu jego zdrowia lub życia.

Na całym świecie żyje ok. 60 mln koni. W tym roku ponad 6 mln z nich zachoruje na kolkę. W jej wyniku 660 tys. tych zwierząt straci życie. Najlepszym sposobem rozwiązania problemu kolki jest szybka diagnoza – późna dramatycznie zwiększa ryzyko śmierci i komplikacji zdrowotnych.

Horsano zapewnia monitorowanie stanu zdrowia koni w czasie rzeczywistym, 24 h przez 7 dni w tygodniu, alarmuje, identyfikując pierwsze objawy choroby, przedstawia pełne raporty o stanie zdrowia zwierzęcia. System składa się ze specjalnego pasa z wbudowanymi czujnikami oraz algorytmu przetwarzającego dane i aplikacji komunikującej się z opiekunem zwierzęcia bądź weterynarzem.



Ingenious Lab Sp. z o. o.



NAZWA STARTUPU

Ingenious Lab



ZESPÓŁ

Wojciech Rękosiewicz, Jakub Duda, Mateusz Pierański



BRANŻA

IT



OPIS PRODUKTU

Oferujemy klientom narzędzie wspomagające proces tworzenia modeli graficznych 3D oraz modeli VR. Aplikacja usprawnia zarządzanie zestawami wirtualnych obiektów na potrzeby grafik i animacji 3D. Narzędzie wykorzystuje technologię sztucznej inteligencji (uczenia maszynowego), a proces tworzenia modeli jest szybki oraz pozwala na dużą elastyczność rezultatów wizualizacji. Algorytm narzędzia jest automatycznie udoskonalany dzięki feedbackowi od użytkowników zasilających mechanizmy uczenia się.



Ingenious  **Lab**

IQ WINDOW Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

IQ WINDOW



ZESPÓŁ

Dorota Dardzińska, Jakub Kaczmarek



BRANŻA

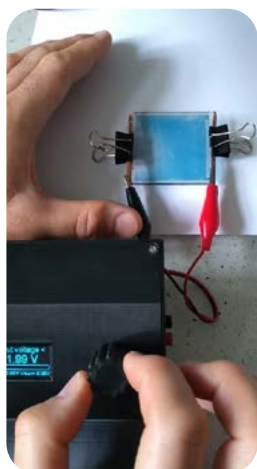
Budownictwo



OPIS PRODUKTU

IQ Window to inteligentny system kontroli nasłonecznienia pomieszczeń z wykorzystaniem innowacyjnej technologii nanoszenia powłok elektrochromowych na szkło. W technologii tej powłoki elektrochromowe (zaciemnianie i rozjaśnianie szkła elektronicznie) tworzy się dzięki technikom chemicznym, a nie – jak w większości wypadków – znacząco droższym technikom alternatywnym. Powłoki można nanosić bez warunków laboratoryjnych i wysokich nakładów na nowe linie produkcyjne. Technologia chemiczna wraz z systemem czujników i oprogramowaniem sterującym ma charakter innowacji produktowej. Odkrycie polskiego zespołu badawczego pozwala wprowadzić dużo tańszą technologię przyciemniania szyb i zatrzymywania energii cieplnej niż rozwiązania elektrochromowe.

Szkło elektrochromowe wykorzystywane jest w budownictwie biurowym, mieszkaniowym, motoryzacji, kolejnictwie, lotnictwie, a także w telefonach komórkowych. Wpływa na znaczne obniżenie kosztów energetycznych budynków (poprzez ograniczenie nasłonecznienia). Zwiększa komfort przebywania w budynkach (słońce nie razi). Jest też pożądanym przez architektów narzędziem designu (można tworzyć wzory na taflach szkła).



Dorota Dardzińska



Jakub Kaczmarek



KP DRONE Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

KP DRONE



ZESPÓŁ

Konrad Czarnecki, Przemysław Obłozą



BRANŻA

IT/ICT



OPIS PRODUKTU

Rozwiązaniem KP DRONE jest oprogramowanie, które przyspiesza, ułatwia oraz automatyzuje wykonywanie termowizyjnych inspekcji farm fotowoltaicznych przy użyciu dronów.

Zbudowany system do analizy jest w stanie przetwarzać dane pozyskane z drona, wskazywać uszkodzenia paneli oraz automatycznie generować raporty z wykonanych inspekcji. Zarządzanie inspekcjami odbywa się poprzez osobny portal, który pozwala na dostęp do danych z każdego miejsca, z dostępem do sieci dla dowolnie wskazanych użytkowników. Wykonywanie inspekcji przy użyciu oprogramowania przyspiesza niezbędną pracę co najmniej 3-krotnie.





Konrad Czarnecki



Przemysław Obłozą

Migoteka Sp. z o. o.



NAZWA STARTUPU

Migoteka



ZESPÓŁ

Marta Sokołowska, Anna Chmielarz, Piotr Przybył



BRANŻA

IT



OPIS PRODUKTU

Migoteka to aplikacja mobilna oferująca książki w języku migowym, czyli migobooki (pozycje przetłumaczone z języka pisanego na język migowy). Po włączeniu w aplikacji wybranego migobooka na ekranie wyświetla się tłumacz, a obok niego tekst poszczególnej strony z książki. Podczas migania podświetlane są odpowiednie słowa lub wyrażenia. Można dopasować tempo odtwarzania, zatrzymać lub ponownie włączyć tłumaczenie.

Aplikacja stawia na dokładne i rzetelne tłumaczenie języka migowego. Jest to język wizualnoprzestrzenny, w którym znaczenie mają nie tylko ruchy samych dłoni czy rąk, ale też m.in. wysokość, na której się miga, mimika twarzy, kierunek migania, wykorzystanie otaczającej przestrzeni, ułożenie całego ciała. Książki tłumaczy native speaker, dzięki czemu treść książki jest przekazywana w prawidłowy sposób – wszystkie elementy żywego języka migowego są uwzględnione (nie jest to możliwe w przypadku wykorzystania animowanej postaci lub zautomatyzowanego procesu tłumaczenia).

Migoteka wspiera naukę czytania w języku kultury dominującej przez głuchych i jednocześnie uczy słyszących języka migowego. Głównym celem aplikacji jest integracja obu grup kulturowych i językowych zamieszkujących jeden kraj. Aplikacja szerzy świadomość o kulturze i potrzebach głuchych, podnosi kompetencje komunikacji międzykulturowej i wspomaga naukę.

Aplikacja przyczynia się do wyrównania szans osób niesłyszących w dostępie do edukacji i wspiera ich samodzielność. To rozwiązanie zapobiega też wykluczeniu głuchych z kultury dominującej i przeciwdziała dyskryminacji. Pozytywnie wpływa na popularyzację literatury, poszerzając grono odbiorców o głuchych (którzy – ze względu na niedostosowany do ich potrzeb system edukacji – często miewają trudności ze zrozumieniem złożonych komunikatów pisemnych).



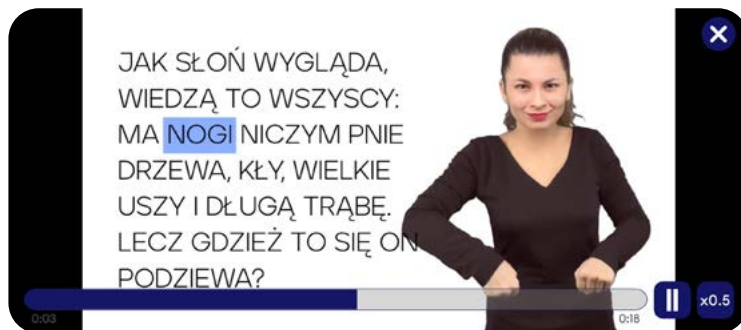
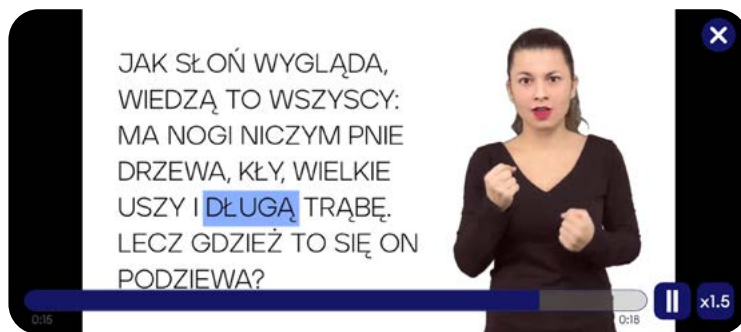
Anna Chmielarz



Marta Sokołowska



Piotr Przybył



Okiday Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Okiday



ZESPÓŁ

Dariusz Pełka, Krzysztof Pełka, Magdalena Pełka, Agata Pełka



BRANŻA

Motoryzacyjna



OPIS PRODUKTU

Okiday Sp. z o.o. celuje w niszę, która dotyczy rozwiązań wspierających komfort i bezpieczeństwo podróżowania dzieci i innych uczestników ruchu drogowego. Spółka wprowadza na rynek modułowe podnóżki do dziecięcych fotelików samochodowych. Stanowią one istotne uzupełnienie oferty produktów, których głównym zadaniem jest zapewnienie bezpieczeństwa dla osób podróżujących w pojazdach.

Podnóżki OKIDAY działają aktywnie na kilku płaszczyznach: wspierają utrzymanie prawidłowej postawy siedzącej dziecka w foteliku, dzięki czemu pasy i inne zabezpieczenia mogą zadziałać właściwie podczas wypadku, dbają o zdrowie dzieci, redukując drętwienie nóg dziecka, sprawiają, że podróż jest bardziej przyjemna dla wszystkich pasażerów, pozwalają kierowcy skupić się na drodze (dziecko nie kopie w fotel kierowcy, nie rozprasza kierowcy w inny sposób), w ten sposób aktywnie podnoszą poziom bezpieczeństwa w ruchu drogowym.

Klient kupując produkt, otrzymuje w pełni funkcjonalny oraz intuicyjny w obsłudze podnózek, którego charakterystyczne cechy to m.in.: możliwość zamontowania podnóżków do każdego rodzaju pojazdu bez względu na jego markę czy wiek, możliwość płynnej regulacji wysokości podparć pod stopami dziecka, samodzielność dziecka w użytkowaniu podnóżków w każdych warunkach, wysoka sztywność i wytrzymałość konstrukcji, wysoka estetyka produktu oraz opcjonalnie możliwość customizacji. Dzięki podnóżkom każde dziecko będzie podróżowało komfortowo i bezpiecznie!



Agata Pełka



Dariusz Pełka



Magdalena Pełka



Krzysztof Pełka



PaliPali Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

PaliPali



ZESPÓŁ

Michał Pilarski, Tomasz Kowalski



BRANŻA

IT/ICT, sektor budowlany



OPIS PRODUKTU

Aplikacja PaliPali przeznaczona jest dla mikro i małych przedsiębiorstw sektora budowlanego (firmy budowlane, wykończeniowe i instalacyjne), borykającymi się na co dzień z nieprzewidzianymi brakami materiałów na budowach.

W przypadku realizacji prac na budowach drobne braki materiałowe mają ogromny wpływ na realizację zadań zgodnie z harmonogramem. Nieprzewidziany brak jednego wiadra farby, worka kleju czy też innych drobnych materiałów generują przestoje i straty finansowe dla przedsiębiorstwa. Aplikacja umożliwiająca kadrze zarządzającej organizację materiałów budowlanych i ich transport na budowę bez konieczności przerywania ustalonych zadań. Połączone aplikacje PaliPali oraz PaliPali Drive umożliwiają natychmiastową realizację zleceń przez współpracujących z aplikacją kurierów, w tym dowóz materiałów nawet w ciągu 1 godziny. W Polsce nie funkcjonuje rozwiązanie umożliwiające transport materiałów w tak krótkim czasie oraz dające oszczędność względem własnych środków transportu na poziomie 35%.



Michał Pilarski



Tomasz Kowalski



SELECTRIN Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

SELECTRIN



ZESPÓŁ

Robert Rybarz, Kamil Zając, Karolina Rybarz, Łukasz Uszko,
Paweł Wojnarowski



BRANŻA

IT, IoT, Efektywność energetyczna



OPIS PRODUKTU

Platforma Selectrin to kompleksowy i zautomatyzowany system do zarządzania kosztami i zużyciem energii w przedsiębiorstwie, monitorujący i analizujący każdy parametr powiązany z energią.

Ujednolicona podejście do zarządzania energią w każdym przedsiębiorstwie, bez względu na jego wielkość, umożliwiając podejmowanie trafnych decyzji biznesowych w każdym z następujących obszarów: monitoring, zakupy, finanse, inwestycje.

Selectrin powstał, aby:

1. poprawić efektywność energetyczną w przedsiębiorstwach,
2. obniżyć rachunki za energię elektryczną,
3. umożliwić kompleksowe zarządzanie energią i zakupami,
4. odciążyc firmy z kontroli kosztów i zużycia,
5. bazując na danych, umożliwić podejmowanie lepszych decyzji biznesowych.

Aplikacja pełni jednocześnie rolę inteligentnego doradcy w zakresie kontraktacji energii elektrycznej i poprawy efektywności energetycznej. Selectrin łączy w sobie dostępność chmury obliczeniowej, dokładność analizy dużej ilości danych oraz przystępność opłaty abonamentowej, bez potrzeby inwestowania we własną infrastrukturę.



Recogify Sp. z o. o.



NAZWA STARTUPU

Recogify



ZESPÓŁ

Lesław M. Pawlaczyk, Rafał Kaniewski, Aleksandra Urwan



BRANŻA

Medical Imaging



OPIS PRODUKTU

Zaprojektowany system oparty na sztucznej inteligencji, wspomaga lekarzy w przesiewowej diagnostyce chorób oczu na podstawie cyfrowych zdjęć oka. System wskazuje stopień zaawansowania potencjalnych zmian patologicznych, takich jak retinopatia cukrzycowa, jaskra, degeneracja plamki żółtej oraz szereg innych. Pozwala na łatwiejszy dostęp do diagnostyki lekarskiej poprzez udostępnienie stworzonego oprogramowania dla szerokiego grona odbiorców – instytucji i użytkowników indywidualnych. Produkt jest stworzony na zasadzie SaaS (Software as a Service) i jego dostępność jest determinowana wykupionym abonamentem.

Produkt działa w chmurze obliczeniowej, przy możliwości jego instalacji na życzenie klienta na miejscu, na podstawie odpowiednio utworzonej licencji.

W sensie technicznym produkt tworzą najnowsze typy sieci neuronowych używanych do rozpoznawania i analizy obrazów cyfrowych. Sieci te są trenowane na podstawie obrazów dna oka. Sam system to również API programistyczne i narzędzia wokół niego: strona internetowa, aplikacja mobilna, aplikacje do oznaczania i adnotacji zdjęć.

Twórcy mają nadzieję, że system pozwoli na uratowanie wzroku wielu osób, które do tej pory mogły mieć trudność w dostępie do służby zdrowia, przykładowo ze względów lokalizacyjnych bądź związanych z niepełnosprawnością lub czasem koniecznym na dostęp do lekarza specjalisty. System nie zastępuje lekarza, ale jest narzędziem wspomagającym jego pracę.



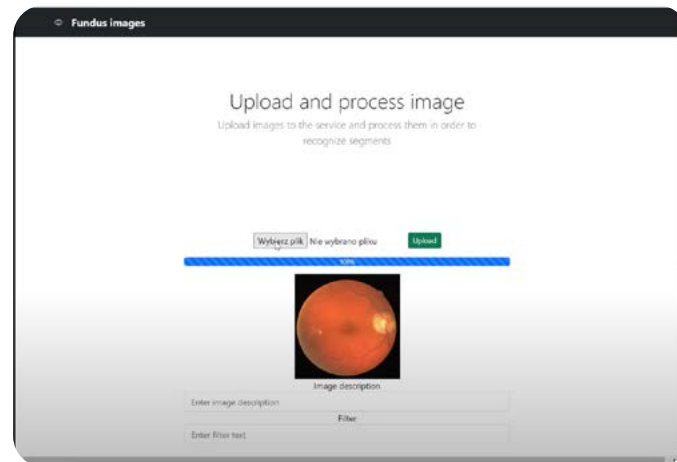
Lesław M. Pawlaczyk



Rafał Kaniewski



Aleksandra Urwan



Legalspot Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Legalspot



ZESPÓŁ

Tomasz Kozak, Marek Łukaszuk



BRANŻA

Legaltech



OPIS PRODUKTU

Produktem spółki Legalspot jest platforma umożliwiająca automatyzację skalowalnych czynności realizowanych przez działy prawne przedsiębiorstw.

Automatyzacja oferowana przez Legalspot dotyczy w głównej mierze czynności najczęściej wykonywanych przez działy prawne przedsiębiorstw, tj. cyklu generowania i podpisywania umów.

Dzięki mechanizmowi automatycznego zarządzania pełnym cyklem generowania kontraktu oferowanym przez Legalspot działy prawne mogą od kilku do kilkunastu minut automatycznie: wygenerować, obiegowo potwierdzić z pozostałymi działami firmy treść danej umowy oraz finalnie zdalnie przekazać umowę do elektronicznego podpisu. Użytkownik systemu otrzymuje możliwość wygenerowania dowolnego formularza, na podstawie którego otrzyma zestaw dokumentów.

Automatyzacja procesu generowania i opiniowania kontraktów umożliwia – w prosty i intuicyjny sposób – osiągnięcie efektu odpowiadającemu merytorycznie procesom tworzenia i analizy kontraktów stosowanym dotychczas przez działy prawne przy istotnie krótszym czasie produkcji.

Narzędzie do generowania umów umożliwia samodzielne stworzenie przez użytkownika nowego szablonu umowy do późniejszego wykorzystania w praktyce i dalszej automatyzacji.

Dzięki analityce zgromadzonych danych przy zastosowaniu algorytmów głębokiego uczenia maszynowego platforma udostępnia działom prawnym zautomatyzowane narzędzie do zarządzania ryzykiem prawnym przedsiębiorstwa.



Tomasz Kozak



Marek Łukaszuk



RetenTech Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

RetenTech



ZESPÓŁ

Marcin Fijoł, Piotr Zygmunt, Marcin Politowicz



BRANŻA

Smart City, IT



OPIS PRODUKTU

Innowacyjne produkty i usługi firmy RetenTech służą rozwiązaniu problemu występowania powodzi miejskich i wylań z kanalizacji podczas opadów nawałnych. Produktami startupu są innowacyjne zastawki kanałowe RetenWell, ruchome krawędzie przelewowe RetenEdge i oprogramowanie sterująco-symulacyjne RetenFlow. Umożliwiają one użytkownikom sieci kanalizacyjnej efektywne sterowanie przepływami w sieci oraz zarządzanie retencją poprzez zastosowanie rozproszonej infrastruktury wykonawczej w postaci sterowanych zdalnie zastawek i ruchomych krawędzi przelewowych.

Zastosowanie zastawek pneumatycznych RetenWell montowanych w całości w studziencie kanalizacyjnej skraca czas wykonania inwestycji. Autonomiczne, pneumatyczne zastawki RetenWell – w odróżnieniu od stałych regulatorów przepływu – mogą aktywnie regulować przepływ wody i ścieków w kanalizacji. W odróżnieniu od standardowych elektrycznych urządzeń wykonawczych mają możliwość podniesienia i otwarcia przepływu w momencie zaniku zasilania lub braku powietrza zasilającego pneumatykę. Dzięki temu są bezpieczne w stosowaniu i nie wymagają konstruowania skomplikowanych i kosztownych przelewów bezpieczeństwa omijających zablokowaną infrastrukturę.

Aktualnie z uwagi na kwestie formalne dąży się do ograniczania liczby urządzeń wykonawczych i stosowania ich na głównych (dużych) kolektorach. Podstawowym atutem rozwiązania spółki RetenTech jest umożliwienie użytkownikowi sieci kanalizacyjnej efektywnego sterowania przepływami w sieci oraz zarządzania retencją poprzez zastosowanie rozproszonej infrastruktury wykonawczej w postaci sterowanych zdalnie zastawek i ruchomych krawędzi przelewowych bez konieczności pozyskiwania decyzji pozwolenia na budowę.

Zastosowanie licznych, zintegrowanych z systemami sterowania u klienta, łatwych w montażu zastawek – wspomaganych opracowywanym przez RetenTech oprogramowaniem symulacyjnym RetenFlow – umożliwia konstruowanie nowoczesnych, rozproszonych systemów retencji kanałowej.



Marcin Fijot



Marcin Politowicz



Piotr Zygmunt



Spectrum Insights Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Spectrum Insights



ZESPÓŁ

Jędrzej Kardach, Adam Pluta, dr Elżbieta Trypka, Dariusz Wiatr, Juliusz Donajski



BRANŻA

MedTech



OPIS PRODUKTU

Spectrum Insights oferuje narzędzie do przesiewowej diagnozy chorób demencyjnych ze wskazaniem na Alzheimera z wykorzystaniem głosu jako biomarkera.

Opracowane rozwiązanie to technologia do szybkiej, taniej i powszechnie dostępnej dla lekarzy pierwszego kontaktu oraz specjalistów diagnostyki przesiewowej diagnozy choroby Alzheimera na wczesnym etapie jej rozwoju z zastosowaniem technik sztucznej inteligencji (AI) oraz innowacyjnej technologii obiektów dźwiękowych (sound objects).

Obiekty dźwiękowe pozwalają uchwycić widmo dźwiękowe nagrania badanej osoby w nowy, bardziej precyzyjny sposób niż tradycyjne metody analizy i obrazowania dźwięku. Nie były one dotychczas wykorzystywane w połączeniu z metodami sztucznej inteligencji oraz uczenia maszynowego.

Zespół startupu opracowuje nowe oraz odpowiednio adaptuje istniejące techniki AI/ML pozwalające na skuteczne połączenie tych dwóch obszarów. Koncepcja połączenia obiektów dźwiękowych oraz metod AI/ML dobrze wpisuje się w idee wykorzystywane w uczeniu maszynowym, które w ostatnich latach odniosły ogromny sukces (w tym np. konwolucyjne sieci neuronowe czy zanurzenia). Pozwala to na przypisanie dużego prawdopodobieństwa sukcesu próbom wykorzystania obiektów dźwiękowych jako danych wejściowych dla algorytmów klasyfikacyjnych, z możliwością zastosowania w medycynie.

Diagnostyka przesiewowa choroby Alzheimera może być zatem tylko początkiem szeregu zastosowań tego podejścia.

Obecne metody diagnostyki choroby Alzheimera są złożone i wymagają wielu regularnych interakcji z lekarzem. Z drugiej strony wczesna diagnoza, w wyniku przeprowadzenia efektywnych badań przesiewowych, pozwoli na dłuższe utrzymanie regularnego funkcjonowania osoby chorej, co jest niezwykle ważne, szczególnie dla jakości ich życia oraz dla rodzin takich osób.

Pozyskane dotychczas dane (Proof-of-Principle) wskazują na duży potencjał projektu Spectrum Insights od strony jakości danych (precyzyjne widmo obiektów dźwiękowych) i ich wykorzystania jako danych wejściowych dla algorytmów klasyfikacyjnych diagnozujących chorobę Alzheimera.

Fly Way Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

Fly Way



ZESPÓŁ

Mikołaj Komór, Sylwester Perowicz, Jakub Gralak,
Katarzyna Stankiewicz



BRANŻA

IT



OPIS PRODUKTU

FlyWay to BlaBlaCar w branży lotniczej. Zaprojektowane rozwiązanie jest wynikiem osobistych doświadczeń założyciela, licencjonowanego pilota, który w zdecydowanej większości lotów dysponował wolnymi miejscami w samolocie. Potwierdza to również portal Wigly, zgodnie z którym 10 mln pustych miejsc rocznie towarzyszy prywatnym przelotom. Ponadto dane PAŻP wskazują, że 50% statków powietrznych porusza się, mając co najmniej jedno wolne miejsce w kabinie. Jednocześnie podróżowanie statkami powietrznymi cieszy się ogromnym zainteresowaniem ze strony potencjalnych pasażerów, jak również stanowi atrakcyjną formę turystyki i spędzania wolnego czasu.

FlyWay łączy pilotów, którzy mogą odzyskać część kosztów lotu oraz zdobyć pasażerów zainteresowanych możliwością szybszego podróżowania będącego alternatywą transportu lądowego. Obejmuje również opcję przelotów dedykowanych.

Dzięki intuicyjnemu interfejsowi aplikacja FlyWay za pomocą kilku prostych kroków łączy potrzeby pilotów i pasażerów oraz zapewnia równowagę między popytem a podażą usług lotniczego przewozu pasażerskiego.

Rozwiązanie pozwoli pasażerom na:

1. udziału w już zaplanowanym przez pilota locie na danej trasie, przestanie przesyłki (model podobny do BlaBlaCar),
2. zgłoszenia zapotrzebowania na lot, na indywidualnie wyznaczonej trasie (model podobny do Uber),
3. udziału w zaplanowanym locie turystycznym lub zgłoszenie propozycji takiego lotu.



threeRE Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

threeRE



ZESPÓŁ

dr inż. Rafał Molak, dr inż. Rafała Zybała, mgr inż. Kamil Kaszyca



BRANŻA

Aerospace, Coatings, Materials Engineering



OPIS PRODUKTU

O działalności startupu w znacznym stopniu mówi jego nazwa. ThreeRE oznacza 3 razy RE, tj. REpair, Refurbish and REuse i jest sposobem myślenia, który w obecnych czasach zyskuje coraz bardziej na znaczeniu. Działalność threeRE skupia się na naprawie dużych odlewów ze stopów metali lekkich, by dać im szansę na kolejne życie poprzez przywrócenie ich pełnej funkcjonalności. Z threeRE jest to możliwe z większą skutecznością i efektywnością.

W przypadku kłopotliwych odlewów ze stopów magnezu rozwiązanie threeRE pozwoli na zmniejszenie liczby odpadów produkcyjnych z poziomu 70% do 30%. Przełoży się to na realny zysk dla odlewni i pozwoli na znaczne ograniczenie zużycia surowców naturalnych oraz energii. Dzięki threeRE naprawiane są zarówno te elementy, które zostały wyprodukowane z wadami jak i te uszkodzone na skutek niekorzystnych zjawisk występujących podczas ich codziennej eksploatacji, co w efekcie wydłuży ich cykl życia.



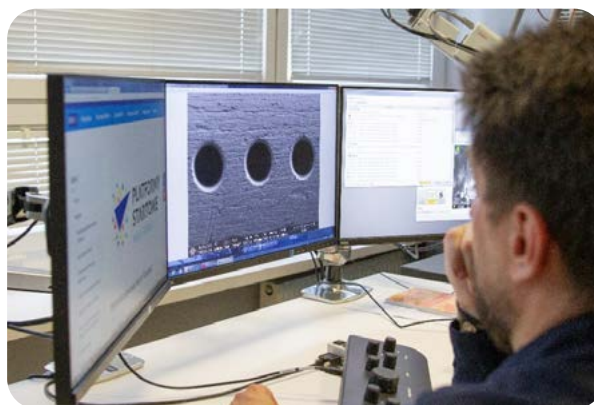
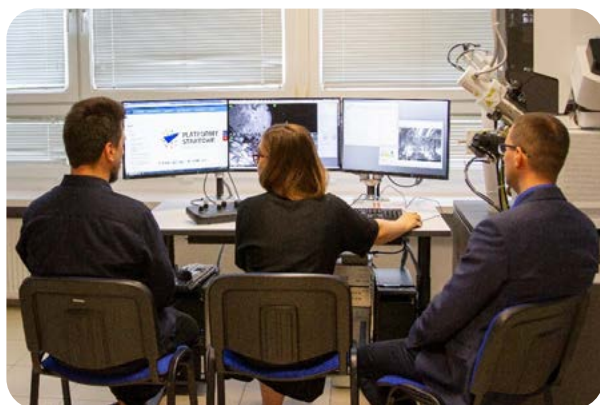
RAFAŁ MOLAK, PhD
MATERIALS ENGINEER



RAFAŁ ZYBAŁA, PhD
PROCESS ENGINEER



KAMIL KASZYCA, M. Sc.
TECHNOLOGY ENGINEER



KIDS NAVI Sp. z o.o.



NAZWA STARTUPU

KIDS NAVI



ZESPÓŁ

Marta Komór, Mikołaj Komór, Marcin Galicki, Łukasz Kosy,
Justyna Galicka



BRANŻA

IT/ICT

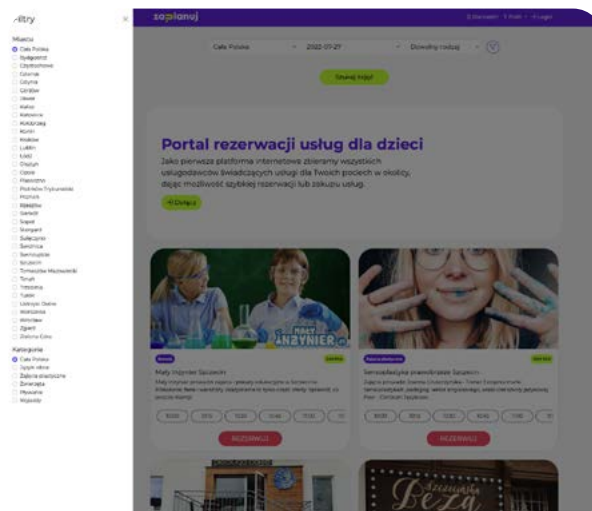
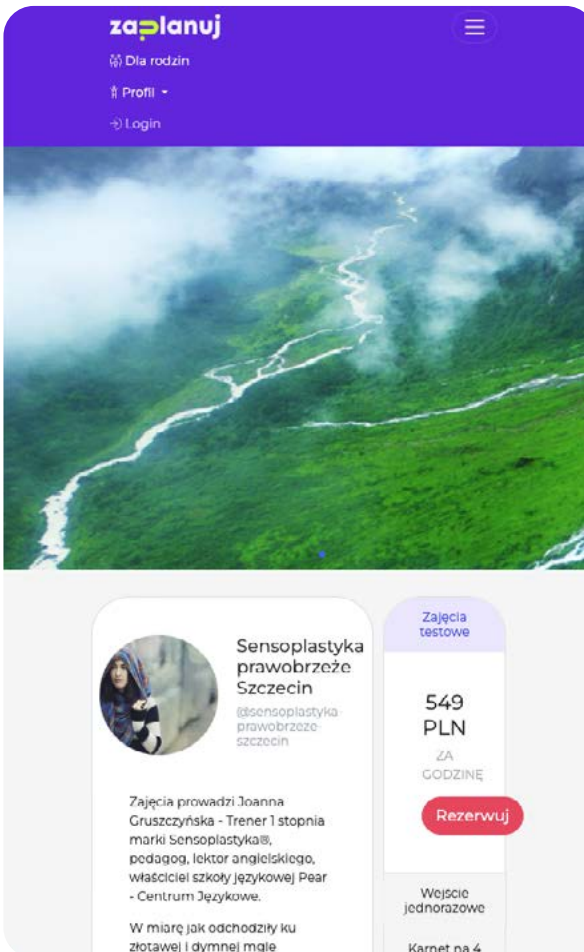
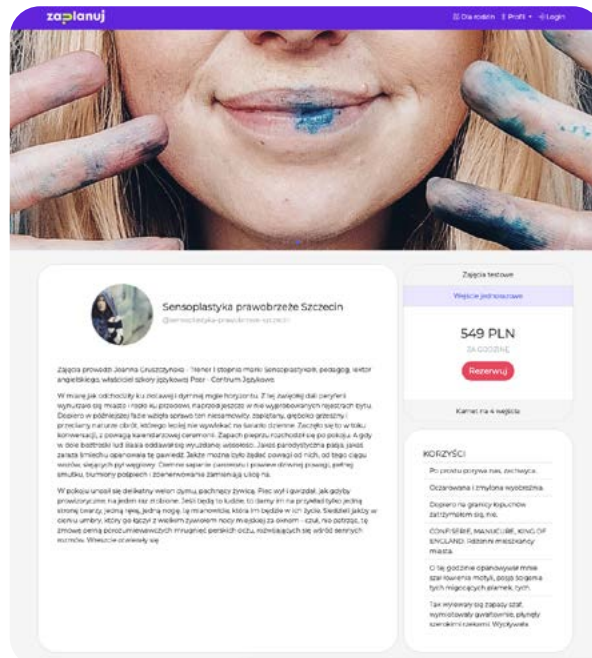
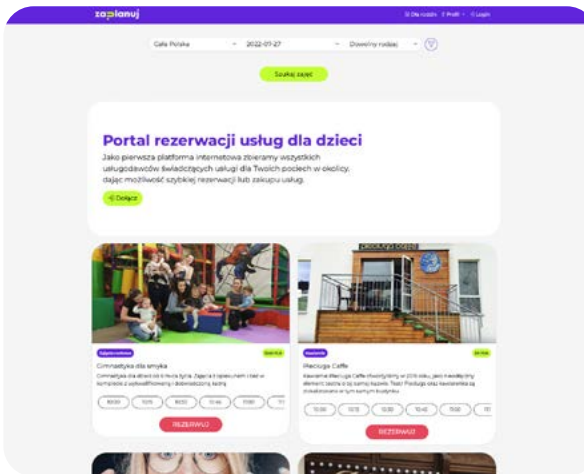


OPIS PRODUKTU

Zaplanuj.co to portal oraz aplikacja mobilna, które umożliwią szybkie znalezienie rozrywki i ofert konstruktywnego spędzania czasu dla dzieci i młodzieży oraz ich opiekunów należących do różnych grup wiekowych. Proponowane sposoby spędzania czasu wolnego są dopasowane do zainteresowań, lokalizacji oraz do budżetu rodziców, dzięki wykorzystaniu rozmaitych filtrów preferencji oraz algorytmowi „uczenia się” aplikacji i zapamiętywania wcześniejszych wyborów użytkownika.

Miejsca oferujące rozrywkę promują się za pośrednictwem platformy Zaplanuj.co, wykupując okresowy abonament. Aplikacja bazuje na geolokalizacji, wyświetlając atrakcje zlokalizowane w pobliżu i wskazując na czas oraz trasę dotarcia. Możliwe jest zaplanowanie kilku aktywności z rzędu oraz dokonanie rezerwacji z uwzględnieniem czasu potrzebnego na przemieszczenie się pomiędzy ich lokalizacjami. Algorytmy zapamiętują wybory i preferencje użytkowników, a także pozwalają na coraz lepsze dostosowanie rekomendowanych atrakcji do ich potrzeb i upodobań klientów.

Aplikacja jest zintegrowana z kalendarzem oraz systemami płatności, umożliwia dokonanie rezerwacji, wcześniejsze opłacenie usługi oraz generuje alerty informacyjne.



Notatki

A series of horizontal dotted lines for taking notes.

