



# PORTFEL INWESTYCYJNY PODSUMOWANIE



Forma prawna:	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba:	Kraków
Przedmiot działalności:	Wsparcie badań naukowych prowadzonych w skali całego genomu oraz procesu diagnostyki genetycznej
Kwalifikacja:	Start-up
Udział Emitenta w kapitale zakładowym:	49,85%
Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów:	49,85%
Strona internetowa:	www.intelliseq.pl
Wycena w bilansie na 30.06.2020:	<b>2 300 000,00 PLN</b>
Proces Wyceny	Wycena z rzeczywistej transakcji rynkowej

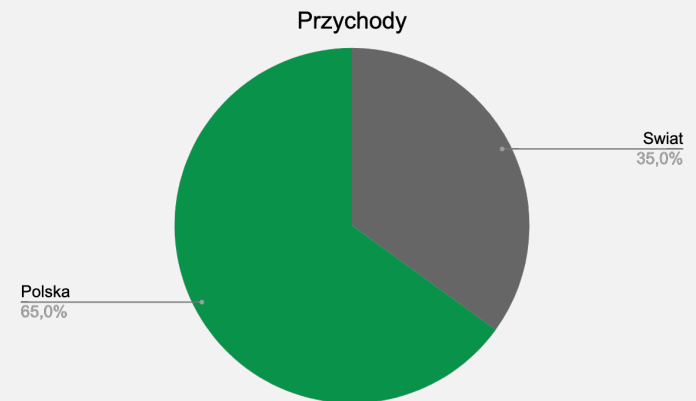
Intelliseq specjalizuje się w **genomic obliczeniowej**. Celem działalności jest wsparcie badań naukowych prowadzonych w skali całego genomu oraz **procesu diagnostyki genetycznej**.

Firma składa się z interdyscyplinarnego zespołu ekspertów w dziedzinie genomiki, biologii molekularnej, bioinformatyki i rozwoju oprogramowania. Zespół koncentruje się na opracowaniu nowych algorytmów i narzędzi bioinformatycznych poświęconych **interpretacji sekwencji ludzkiego DNA**.

Intelliseq stworzył **autorską platformę analizy odczytu genomu człowieka**, na bazie której rozwija aplikacje dla diagnostyki medycznej i genetyki konsumenckiej.

Spółka zakończyła i rozliczyła projekt B+R "**GeneTraps**". Instytucja pośrednicząca (Narodowe Centrum Badań i Rozwoju) zaakceptowała sprawozdanie końcowe z realizacji projektu uznając, że wszystkie kamienie milowe wpisane w projekcie zostały osiągnięte. Założony został również projekt **konsorcjum ERA-PerMed**, aktualnie w drugim etapie oceny, w którym spółka Intelliseq jest jednym z wnioskodawców.

W okresie styczeń-czerwiec 2020 roku spółka Intelliseq zachowała stabilny poziom liczby klientów. Około połowa klientów to klienci z Polski tacy jak **Instytut Medycyny Doświadczalnej i Klinicznej w Warszawie (IMDiK)** oraz **Akademia Wychowania Fizycznego i Sportu w Gdańsku (AWFiS)**. Klienci zagraniczni to duża niemiecka firma farmaceutyczna **Boehringer Ingelheim** oraz niemiecki instytut badawczy **BiomedX**, a także amerykańskie firmy takie jak **SCC Soft Computer** oraz **Vitalleo**.



### Zatrudnienie:

W okresie styczeń-czerwiec 2020 roku. spółka zakończyła współpracę z dwoma osobami zatrudnionymi na umowę o pracę, a jedna ograniczyła zatrudnienie do połowy etatu. Jednocześnie nawiązano współpracę z firmą informatyczną **Antologic**, która w ramach usługi zewnętrznej, udostępniła spółce Intelliseq swoich dwóch pracowników, zaangażowanych w rozwój interfejsu graficznego do ścieżek analiz danych pochodzących z sekwencjonowania NGS.

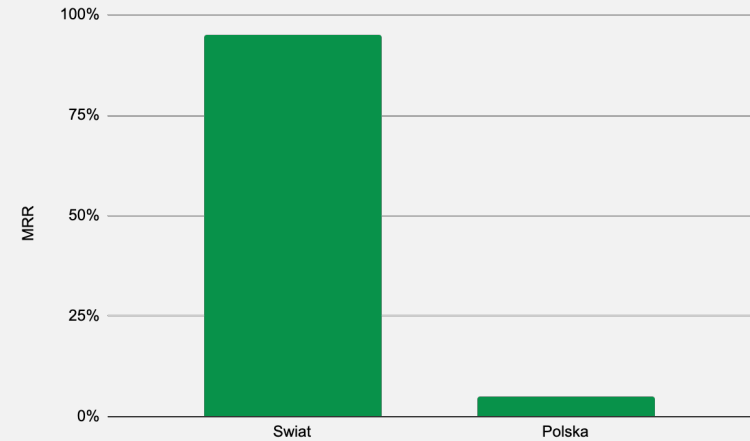
### Zdarzenia:

- ✓ Wdrożenie do swojej działalności systemu zarządzania jakością dla producentów wyrobów medycznych ISO 13485:2016. Certyfikacja objęta swoim zakresem projektowanie, wytwarzanie i sprzedaż wyrobu medycznego w postaci oprogramowania wspomagającego diagnostykę genetyczną.
- ✓ Wdrożenie systemu "Genetraps" wytworzonego w ramach projektu badawczo- rozwojowego (B+R) do własnej działalności spółki. System "GeneTraps" funkcjonuje jako zestaw narzędzi bioinformatycznych oraz kompletnych ścieżek analizy (tzw. pipelines) przeznaczonych do danych pochodzących z sekwencjonowania nowej generacji. W roku 2020, Intelliseq jest w trakcie realizacji zleceń dla instytutów naukowych i firm biotechnologicznych, które bazują na wykorzystaniu bioinformatycznych narzędzi GeneTraps w analizie i interpretacji dużych zbiorów danych genomowych.
- ✓ Opracowanie nowych schematów prezentacji wyników testów genetycznych, które będą dostosowane do potrzeb różnych grup odbiorców końcowych. Intelliseq nawiązał współpracę z firmą DNAAlly oraz firmą Edisona, dzięki której udało się przeprowadzić wywiady i testy z kilkudziesięcioma konsultantami genetycznymi i pacjentami z USA w zakresie użyteczności nowych raportów genetycznych. Na podstawie przeprowadzonych badań opracowana została koncepcja schematów prezentacji 3 rodzajów raportów genetycznych (w tym, tzw. DTC, direct-to- consumer). Schematy generowania raportów będą zaimplementowane do systemu analizy i interpretacji danych genomowych oferowanym w modelu SaaS.
- ✓ Poszerzenie oferty B2B spółki w zakresie genetyki konsumenckiej o analizę danych przydatnych do oceny ryzyka ciężkiego przebiegu zakażeń wirusem COVID-19.

### Plany:

- Spółka Intelliseq planuje do końca 2020 roku dokończenie platformy IntelliseqFlow i rozpoczęcie testów/sprzedaży oprogramowania u potencjalnych odbiorców, a także uruchomienie usług analizy odczytów genomów/transkryptomów w modelu SaaS.
- Planowane jest również pierwsze wdrożenie systemu GeneTraps razem ze spółką Analityk Genetyka, na Warszawskim Uniwersytecie Medycznym, w Zakładzie Medycyny Regeneracyjnej, kierowanym przez profesora Ratajczaka oraz wspólnie z firmą SCC Soft Computers w firmie Prodia.

<b>Forma prawna:</b>	Inc.
<b>Siedziba:</b>	Wrocław
<b>Przedmiot działalności:</b>	Tworzenie oprogramowania do wstępnej diagnostyki medycznej opartej o rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji
<b>Kwalifikacja:</b>	Start-up
<b>Udział Emitenta w kapitale zakładowym:</b>	13,99%
<b>Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów:</b>	13,99%
<b>Strona internetowa:</b>	infermedica.com
<b>Wycena w bilansie na 30.06.2020:</b>	5 375 412,54 PLN
<b>Proces Wyceny</b>	Wycena z rzeczywistej transakcji rynkowej



Infermedica tworzy oprogramowanie do wstępnej diagnostyki medycznej oparte o rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji. Przykładem wykorzystania opracowanej technologii jest m.in. serwis internetowy symptomate.com, który przedstawia przypuszczalne jednostki chorobowe, powiązane ze wskazanymi objawami oraz informuje do jakiego lekarza specjalisty należy się udać.

Infermedica pomaga firmom ubezpieczeniowym, zdrowotnym i farmaceutycznym zwiększyć wydajność, poprawić przepływ pacjentów i obniżyć koszty. Spółka tworzy aplikacje mobilne, internetowe i chatboty, które działają w 17 językach. Na mapie klientów Infermedica znajduje się 30 krajów z całego świata.

Dotychczas narzędzie posłużyło do wykonania ponad 7 mln wywiadów medycznych na całym świecie.

Spółka nieprzerwanie się rozwija i poszukuje inżynierów, analityków danych, programistów i specjalistów ds. sprzedaży.

**Organizacje, które zaufały Infermedice:**



**Zdarzenia:**

- ✓ IIQ -Stworzenie we współpracy z LiveChat bezpłatnego **chatbot'a** do samooceny ryzyka zakażenia **COVID-19**.
- ✓ IIQ - Rozpoczęcie współpracy z **Microsoft Healthcare Bot**. Bot giganta został wzbogacony przez autorską technologię wstępnej diagnozy od Infermediki. Dzięki niej ma usprawnić pracę państwowych i prywatnych systemów opieki zdrowotnej.
- ✓ IIIQ – Rozpoczęcie współpracy z **Sana Kliniken**, która wspierana jest przez narzędzie Symptom Checker Infermedici.
- ✓ IIIQ – pozyskanie finansowania w wysokości **10.25 mln USD**. Do dotychczasowych inwestorów dołączyli EBRD oraz heal capital.

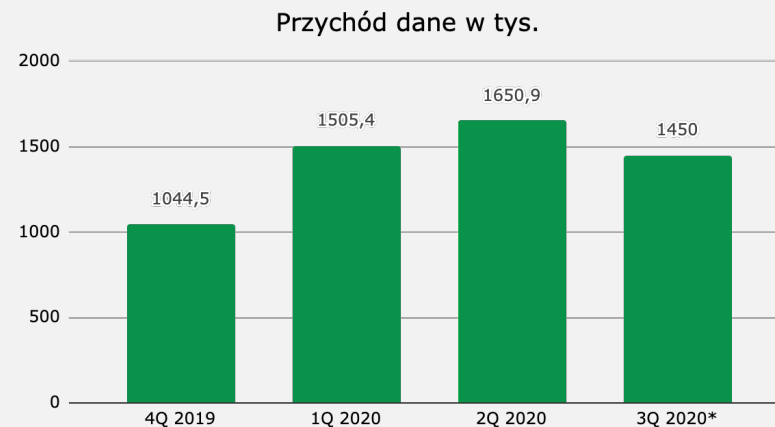
**Zatrudnienie**  
Pełen etat na 06.2020

**51**

**Zatrudnienie**  
Część etatu na 06.2020

**21**

<b>Forma prawna:</b>	Spółka akcyjna
<b>Siedziba:</b>	Wrocław
<b>Przedmiot działalności:</b>	Narzędzie do monitorowania czasu
<b>Kwalifikacja:</b>	Start-up
<b>Udział Emitenta w kapitale zakładowym:</b>	37,53%
<b>Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów:</b>	37,53%
<b>Strona internetowa:</b>	www.timecap.com
<b>Wycena w bilansie na 30.06.2020:</b>	3 706 722,94 PLN
<b>Proces Wyceny</b>	Wycena mieszana (średnia z wycen metodami dochodową i wskaźnikową)



\* przychód prognoza o około 200 tys. pln mniejszy niż w 2Q

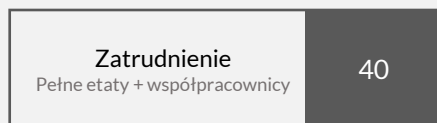
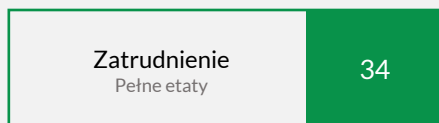
TimeCamp oferuje narzędzie które pozwala na monitorowanie i analizowanie czynności wykonywanych na komputerze. Pozwala to na optymalizację czasu pracy pracowników. TimeCamp pozwala firmom m.in. sprawdzać czy komputery pracowników są odpowiednio wykorzystywane. Przekłada się to na znaczące zwiększenie efektywności pracy. Spółka prowadzi sprzedaż do 100 krajów.

4Q 2019 - przychód 1.044,5 tys. PLN 14,68% z Polski

1Q 2020 - przychód 1.505,4 tys. PLN 9,76% z Polski

2Q 2020 - przychód 1.650,9 tys. PLN 11,01% z Polski

\*3Q 2020 - przychód prognoza o około 200 tys. PLN mniejszy niż w 2Q



Spółka zrealizowała zakładane cele w zakresie sprzedaży.

Firmy, które zaufały TimeCamp:



### Zmiany

- ✓ Odświeżenie logo oraz strony internetowej (lipiec)
- ✓ Uruchomienie aplikacji TimeCamp na Apple Watch
- ✓ Wprowadzenie do aplikacji Guest role - bezpłatną możliwość zaproszenia klientów do aplikacji

Forma prawna:	Spółka akcyjna
Siedziba:	Wrocław
Przedmiot działalności:	Narzędzie do monitorowania Internetu i Social Media
Kwalifikacja:	Start-up
Udział Emitenta w kapitale zakładowym:	<b>10,44%</b>
Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów:	<b>10,44%</b>
Strona internetowa:	brand24.pl
Wycena w bilansie na 30.06.2020:	<b>7 639 188 PLN</b>
Proces Wyceny	Notowania na rynku NewConnect

Brand24 S.A. oferuje swoim klientom kompleksowe usługi z zakresu bieżącego **monitorowania informacji w Internecie**. Oprogramowanie pozwala na analizę trendów związanych z daną marką lub poszczególnymi słowami kluczowymi. Dzięki temu możliwe jest dokładne planowanie kampanii marketingowych oraz mierzenie ich efektów w Internecie, a przede wszystkim w mediach społecznościowych.

Ponadto oprogramowanie działające w modelu **SaaS** (Software as a Service) oferuje możliwość generowania **analiz** prezentujących wartościowe dane na temat monitorowanych marek. Wśród kilkudziesięciu tys. monitorowanych marek znajdują się: IKEA, Intel, Carlsberg czy LEROY MERLIN. Brand24 oferuje swoje oprogramowanie na całym świecie.

Spółka zadebiutowała na rynku NewConnect w 2018 roku. Na koniec II kwartału 2020 roku Brand24 posiadał **3091 aktywnych klientów**. Brand24 planuje wkroczyć na rynek regulowany prowadzony przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Brand 24 w dniu 10 kwietnia 2019 roku powiadomiła raportem bieżącym 5/2019 o złożeniu do KNF wniosku o zatwierdzenie prospektu emisyjnego Spółki

Brand24 zakończyła II kwartał 2020 roku ze skonsolidowanymi **przychodami** na poziomie **3,3 mln zł**, zwiększając je w porównaniu do poprzedniego kwartału o 0,1 mln zł (+3%)

Szczegółowe informacje dot. Spółki znajdują się w śródrocznym raporcie dostępnym pod [linkiem](#)

Liczba aktywnych klientów na koniec IIQ 2020	<b>3091</b>	Przychody netto ze sprzedaży	<b>6,5 mln</b>
--	-------------	------------------------------	----------------

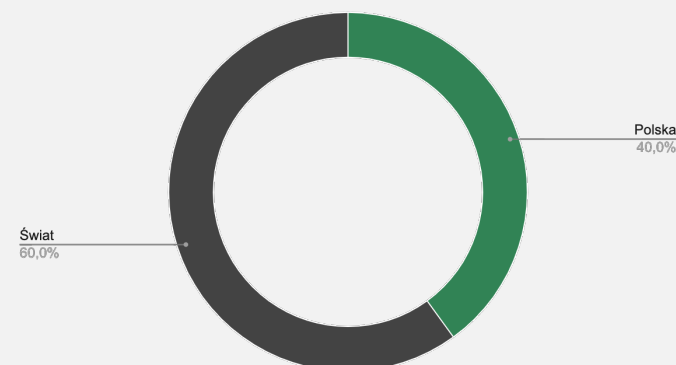
### Zdarzenia operacyjne:

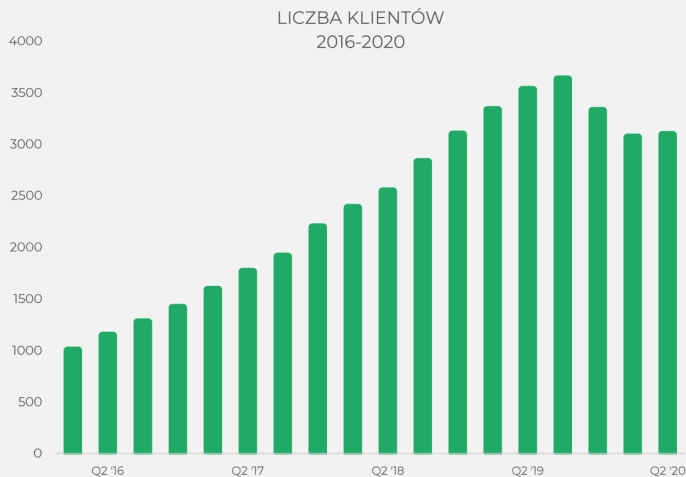
- ✓ **Monitoring Newsletterów** – Pierwszy na świecie monitoring marki w treściach popularnych newsletterów. Unikalna nowość, której nie oferują konkurencyjne narzędzia monitoringu mediów.
- ✓ **Rozbudowa monitoringu FB i Instagram** - Poszerzenie monitoringu FB o mechanizm śledzenia publicznych facebook pages, mechanizm agregowania treści wideo z FB oraz mechanizm kolekcjonowania recenzji zgromadzonych na stronach tej platformy (FB reviews).
- ✓ **Non social media reach** – przełom w pomiarze zasięgu. Pomiar zasięgów dyskusji poza social media (zasięgi dla treści na platformach takich jak Instagram lub Twitter). Brand 24 mierzy także zasięgi dyskusji poza mediami społecznościowymi, co pozwala znacznie skuteczniej mierzyć efekty PR/marketingu, oraz błyskawicznie wyłapywać potencjalne kryzysy wuzwrunku.

### Inne wydarzenia:

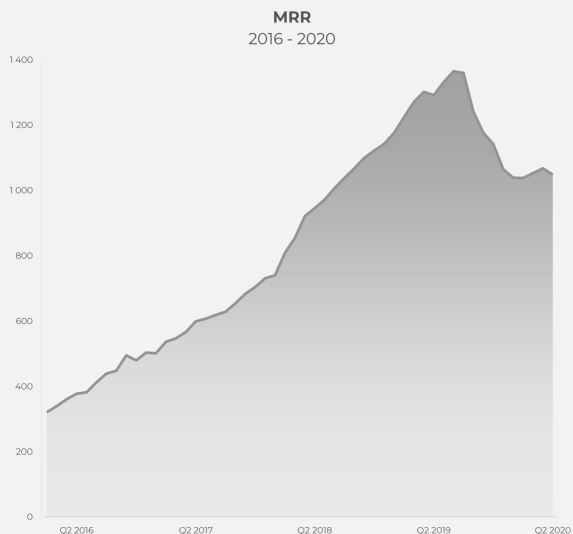
- Pozyskanie 2,7 mln PLN z emisji nowych akcji

Podział geograficzny klientów Brand 24





W II kwartale 2020 roku poniesione zostały nakłady inwestycyjne na prace rozwojowe nad produktem w wysokości 450 tys. zł Brand 24 stale rozwija swój produkt, tak aby sprostać potrzebom klientów i utrzymać konkurencyjność na rynku.



Na koniec drugiego kwartału 2020 roku MRR wynosił 1 048 tys. zł co w porównaniu do końca I kwartału 2020 roku, gdzie MRR wysonił 1 038 tys. zł oznacza wzrost o 10 tys. zł

### Firmy, które zaufały Brand24 to m.in.:



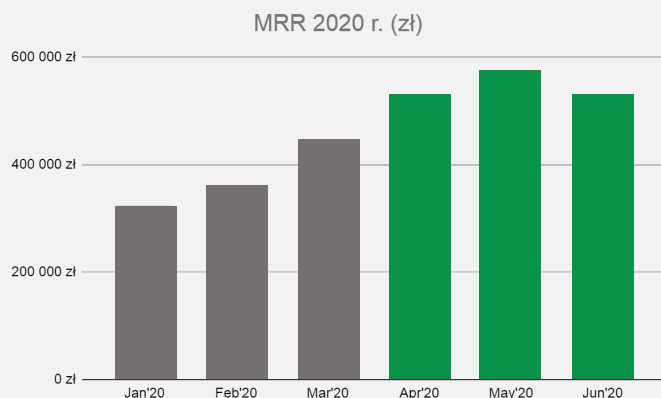
### Plany produktowe i operacyjne:

- ✓ **Nowa, responsywna wersja aplikacji web Brand24** - Spółka przygotowuje nowy panel, który umożliwi wygodną pracę nie tylko na urządzeniach mobilnych, ale przeniesie udogodnienia dla średnich i dużych firm korzystających z monitoringu. Pojawią się różne widoki panelu dla klienta, w zależności od jego potrzeb. Dzięki temu zaawansowane funkcje pozostaną do dyspozycji pro-userów, ale jednocześnie nie będą przytłaczać użytkowników reprezentujących mniejsze podmioty.
- ✓ **Nowe metryki**, które przyniosą rewolucję w ocenie dyskusji na temat marki w sieci. W brand24 pojawiają się jakościowe metryki odpowiadające na pytanie: jak dobrze odbierana jest marka w sieci oraz jak wypada na tle innych marek.
- ✓ **Marketing** - Brand24 coraz mocniej inwestuje w content marketing, który jest źródłem 50% odwiedzin i 30% rejestracji na platformie Brand24. Powstają nowe projekty contentowe oraz rozbudowany jest wewnętrzny dział SEO.
- ✓ **Sprzedaż** - Brand24 wprowadził nowy model komunikacji sprzedażowej, który zwiększył konwersje z kont testowych na sprzedaż. Kolejne miesiące to dalsza inwestycja w nowe ścieżki komunikacji z klientem, dzięki którym Spółka planuje systematycznie podnosić ilość leadów przekonwertowanych na płatnych klientów.



Forma prawna:	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba:	Warszawa
Przedmiot działalności:	Suplementy diety
Kwalifikacja:	Start-up
Udział Emitenta w kapitale zakładowym:	6,74%
Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów:	6,74%
Strona internetowa:	Sundose.io
Wycena w bilansie na 30.06.2020:	1 710 000 PLN
Proces Wyceny	Wycena z rzeczywistej transakcji rynkowej

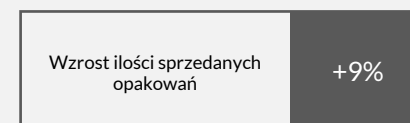
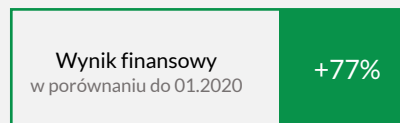
Sundose oferuje **suplement diety**, który jako jedyny dobierany jest **indywidualnie** na podstawie wcześniejszego wypełnienia ankiety na temat nawyków żywieniowych i trybu życia oraz wywiadu z dietetykiem.



Na przestrzeni pierwszego półrocza 2020 Sundose odnotował **stały wzrost MRR**.

Wynik osiągnięty w czerwcu 2020 r był wyższy o **63%** w porównaniu z danymi za styczeń 2020 r. Jednocześnie w maju 2020 r Sundose osiągnął **rekordowy w historii spółki wynik finansowy** (wyższy o **77%** w porównaniu z wynikami za styczeń 2020).

Sundose odnotował wzrost ilości sprzedawanych opakowań przy jednocześnie zdecydowanym wzroście wartości koszyka zakupowego, co przekłada się na osiągnięcie rekordowo wysokie MRR od początku istnienia firmy (szczególnie w maju - sukces kampanii wizerunkowej). Sundose prowadzi **pierwsze działania na rynkach zagranicznych** (wyjście na rynek DE).



### Klienci

- ✓ Osiągnięto **9% wzrost** w ilości miesięcznie sprzedanych opakowań Sundose w porównaniu do stycznia 2020
- ✓ **AOV** na czerwiec 2020 wyniósł **150%** wyniku za styczeń 2020

### Sprzedaż na rynkach zagranicznych:

- Styczeń 2020 = 4,44%
- Czerwiec 2020 = **6,37%** (pierwsze działania na rynku DE w kierunku proof of concept)

### Zatrudnienie

- Liczba osób w zespole w styczniu 2020 wyniosła: 27 osób
- Liczba osób w zespole w **czerwcu 2020** wyniosła: **59 osób**

\*Dane uwzględniają zarówno umowy o pracę, jak i umowy cywilno-prawne oraz umowy B2B.

## Zrealizowane cele, zmiany, wydarzenia

- ✓ Rozpoczęto proces **budowania zespołu** technologicznego in-house, zatrudniając **dwóch deweloperów** oraz **project managera**.
- ✓ W pierwszym kwartale 2020 r spółka. położyła główny nacisk na wdrożenie **nowego modelu personalizacji składu Sundose**. Na bazie doświadczeń i potrzeb klientów, został zaimplementowany nowy model dopasowania składu suplementu, który uwzględnił: normy na dany kraj, wykluczenia zdrowotne oraz generowanie celów, jakie chce osiągnąć użytkownik.
- ✓ Wprowadzono również **trzy warianty pakietów Sundose**.
- ✓ **Strategia marketingowa** uległa znaczącym zmianom i wraz z początkiem Q2 skupia się na budowaniu brandu Sundose, w tym kampaniach wizerunkowych. Majowa kampania wizerunkowa **"Dbamy o mamy"** okazała się ogromnym sukcesem i przyczyniła się do osiągnięcia w tym miesiącu - tj. maju 2020 r **rekordowego przychodu** (analiza danych do czerwca 2020). Dodatkowo dział marketingu rozpoczął pierwsze działania na rynku **niemieckim**, pozyskując **partnerów do współpracy**.

## Zespół

Zbudowano pełen zespół **middle-management**, który pozwolił na wyznaczenie kluczowych obszarów działalności firmy. Podzielono zespół na kluczowe obszary: operations, product, personalization, manufacturing, marketing, technology.

- Marta Czarnecka - VP of Marketing
- Małgorzata Zubiel-Czuszke - VP of Brand
- Kamil Starski - VP of Operations
- Kamil Furman - VP of Product
- Adam Kuzdralinski - VP of Personalization
- Piotr Wieckowski - VP of Technology
- Sebastian Gałka - VP of Manufacturing

## Plany do końca 2020 roku

- Q3 - Spółka wypuściła nowe strony frontowe - **nowe copy**, odświeżony **look&feel**, UX. W Q4 planowane jest wdrożenie nowego look&feel portalu, aplikacji mobilnej i wywiadu zdrowotnego.
- Na przestrzeni Q4 zostanie oficjalnie wdrożony **nowy model produkcji Sundose**, pozwalający na znaczną redukcję kosztów produkcji oraz skalowalność produkcji.
- Pojawi się **nowa wersja aplikacji**, z możliwością odnawiania zamówienia.
- Z początkiem października rusza największa dotychczas **kampania wizerunkowa**, jednocześnie pierwsza kampania 360 st. **"Mądre Suplementowanie"**, skupiona na budowaniu prawidłowych nawyków suplementacyjnych i wiedzy o suplementacji.
- Dalszy rozwój w kierunku coraz precyzyjniejszej personalizacji składu użytkownika oraz jego aktualizacji.

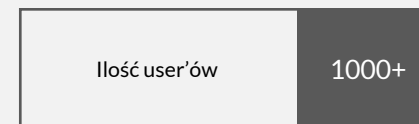
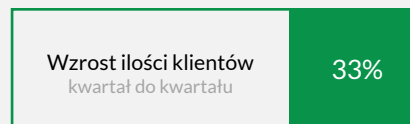
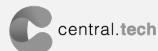
Forma prawna:	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba:	Wrocław
Przedmiot działalności:	Narzędzie zarządzania firmą w modelu SaaS
Kwalifikacja:	Seed
Udział Emitenta w kapitale zakładowym:	5,54%*
Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów:	5,54%*
Strona internetowa:	grenadehub.com
Wycena:	250 000,00 PLN
Proces Wyceny	Wycena z rzeczywistej transakcji rynkowej

Grenade Hub oferuje narzędzie działające w modelu SaaS (Software as a Service) pozwalające na kompleksowe zarządzanie firmą usługową z branży IT. Oprogramowanie pozwala planować, śledzić i prognozować rentowność projektów oraz organizacji, a także dostępność ludzi uwzględniając nieobecności, święta publiczne, czy historię umów. Dzięki temu firmy IT mogą w szybki sposób alokować zespół pomiędzy projektami, jednocześnie widząc jak to wpływa na marżowość projektów i zapotrzebowanie na wakaty. Ponadto narzędzie generuje raporty nt. najważniejszych aspektów działalności firmy i pozwala porównać plany do rzeczywistości, dzięki logowaniu czasu pracy oraz budżetowaniu projektów.

W spółkę w IIQ 2020 zainwestowały dwa fundusze VC: Venture Inc S.A. oraz Tar Heel Capital Pathfinder na łączną kwotę 1,75 mln zł. Celem inwestycji jest ekspansja na rynki zagraniczne.

\* W dniu 17 czerwca 2020 r. Emitent objął 46 udziałów w Grenade Hub sp. z o.o., jednak podwyższenie kapitału zakładowego do dnia publikacji niniejszego raportu nie zostało zarejestrowane przez KRS.

Wśród klientów Grenade Hub znajdują się m.in.:



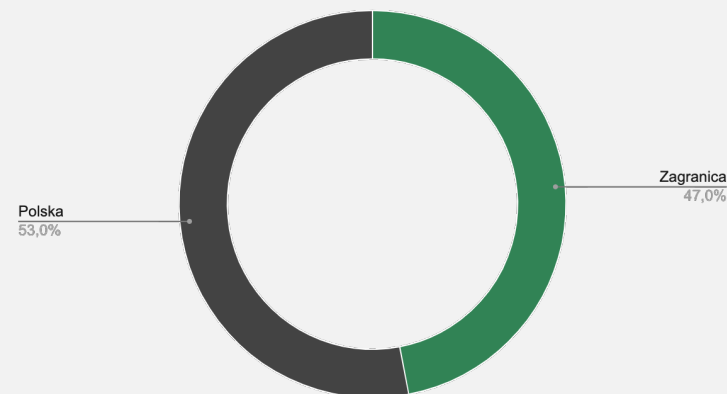
### Zmiany w produkcji dokonane w raportowanym okresie:

- ✓ dodano moduł do zarządzania finansami
- ✓ dodano moduł do zarządzania urlopami

### Plany na II półrocze 2020:

- **rebranding** z Grenade Hub na Primetric oraz zmiana komunikacji wizerunkowej marki
- zwiększenie MRR'u w stosunku do początku roku o 200%
- **ekspansja** na rynki zagraniczne

MRR na 30 czerwca 2020



MRR (monthly recurring revenue) na koniec półrocza z zagranicy wynosi 47% całości, w tym, m.in z USA, Tajlandia, Australia, Indie.

Forma prawna:	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba:	Warszawa
Przedmiot działalności:	Twórca gier komputerowych
Udział Emitenta w kapitale zakładowym:	10,26%*
Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów:	10,26%*
Strona internetowa:	exitplangames.com
Wycena :	1 379 310,40 PLN
Proces Wyceny	Wycena z rzeczywistej transakcji rynkowej

Przybliżona data rozpoczęcia Sprzedaży gry	I Q 2021
--	----------

Wielkość zespołu	5
------------------	---

Exit Plan sp. z o.o. to studio tworzące gry komputerowe. Spółka została założona w kwietniu 2019 roku, a jej Założycielami są dwaj deweloperzy: José Teixeira and Damien Monnier, posiadający wieloletnie doświadczenie zdobywane m.in: przy tworzeniu gier takich jak The Witcher 3: Wild Hunt w CD projekt RED, czy Dying Light 2 w Techland.

Obecnie Spółka pracuje nad swoim pierwszym projektem, którego przybliżona data sprzedaży zaplanowana jest na I kwartał 2021 roku. Exit Plan zatrudniła dwóch znakomitych deweloperów, głównego artystę środowiskowego i głównego projektanta poziomów, którzy zdobywali doświadczenie w Techland. Obecnie Spółka poszukuje Sound Designera.

\*podwyższenie kapitału zakładowego zostało zarejestrowane przez Sąd 21 sierpnia 2020 r.

Exit Plan nawiązała współpracę z.:





NASZE SPÓŁKI  
**W MEDIACH**

## „Infermedica z finansowym dopalaczem. Bat na doktora Google rośnie w siłę

*Infermedica, jeden z najciekawszych polskich start-upów medycznych, który stworzył platformę do wstępnej diagnostyki, pozyskał 14 mln złotych finansowania. Z pomocą międzynarodowej grupy inwestorów firma Piotra Orzechowskiego chce podbić kluczowe dla siebie rynki – amerykański oraz niemiecki.”*

**Forbes**

## „Infermedica scores \$10M Series A for its ‘AI-driven’ diagnosis and triage platform

*Infermedica, the Poland-founded health tech startup that offers an AI-driven platform for preliminary diagnosis and triage, has raised just over \$10 million in Series A funding.*

*Infermedica says the investment will be used for platform R&D to further enhance its patient triage and symptom-checking features and clinical decision support analysis. The company is also planning to expand operations in Germany and the U.S. The new capital means the startup has raised \$15 million in total to date”*

 **TechCrunch**

## „This Polish startup lands a deal with Microsoft to build AI-powered virtual healthcare assistants

*Adam Walker, Program Manager at Microsoft Healthcare, says, “Infermedica is revolutionising the triage space, with a solution that breaks the mould. We were impressed with the sophisticated probabilistic modelling used to achieve a level of accuracy that isn’t possible with the simplistic decision tree models that we saw in the rest of the market. We chose to work with Infermedica because they bring a truly intelligent layer of clinically validated health technology to the Microsoft Healthcare Bot Service, empowering our customers to build smarter virtual assistants that drive better outcomes for patients.”*

 silicon canals

## „Technologia polskiego startupu trafi do narzędzia Microsoftu

*Polski startup Infermedica pozyskał potężnego partnera – Microsoft. Oferuje klientom z branży opieki zdrowotnej i ubezpieczeniowej narzędzia do wstępnego diagnozowania pacjentów wykorzystujące sztuczną inteligencję. Rozwijana przez spółkę technologia zostanie wykorzystana w usłudze Microsoft Healthcare Bot.”*

**BUSINESS  
INSIDER**

## „Ponad 3 tys. klientów BRAND24 na koniec I kwartału 2020 roku

W 1Q 2020 Monthly Recurring Revenue (MRR) - miesięczny powtarzalny przychód - wyniósł 1,04 mln PLN, a ARPU 335 PLN. Na powyższe wskaźniki, a także poziom osiągniętych wyników finansowych w 1Q 2020 roku, negatywny wpływ miało głównie wstrzymanie monitoringu serwisów Facebook i Instagram w 2H 2019. W marcu br. spółka podpisała porozumienie, na mocy którego Facebook przywrócił dostęp do profili w serwisach Facebook.com oraz Instagram.com, a także kont reklamowych i ogólnego dostępu do API.



## „Michał Sadowski: wracamy. Silniejsi niż kiedykolwiek

Kryzys uaktywnia niesamowite pokłady kreatywności – mówi Michał Sadowski, współtwórca i prezes Brand24. Po pół roku negocjacji jego firma zawarła ugodę z Facebookiem, dzięki czemu wkrótce odzyska dostęp do swoich kont. W rozmowie z „Forbesem” opowiada o genezie problemu i kulisach pertraktacji z gigantem. A także o tym, ile to wszystko go kosztowało”

**Forbes**

## „Brand24 powraca na Facebooka, Facebook wraca do Brand24. To koniec bana

Michał Sadowski poinformował na Twitterze i na przywróconym koncie na Facebooku, że Brand24 podpisał porozumienie z Facebookiem, na mocy którego spółka ponownie otrzyma dostęp do API, profili i kont reklamowych.

„Brand24 może korzystać z platform Facebook i Instagram na takich zasadach jak pozostałe firmy działające na tych serwisach. Nie mamy żadnych dodatkowych ograniczeń, których nie mieliśmy przed sprawą. Dane z wspomnianych platform będą obejmować, podobnie jak wcześniej, wyłącznie publiczne wzmianki” - mówi Michał Sadowski.

**SPIDER'SWEB**

## „Brand24 i Grupa Icea łączą siły

Współpracę Grupy ICEA i Brand24 określić można mianem kooperacji pionu koncepcyjnego z operacyjnym, choć jest to duże uproszczenie. W praktyce przedmiotem współpracy nie będzie dostęp do szerokiego zakresu analityki internetowej dla specjalistów poznańskiej agencji SEO360, ale umożliwienie klientom bezpośredniego monitorowania kondycji wizerunkowej swoich przedsiębiorstw w sieci na niezwykle atrakcyjnych warunkach”

**SIG7S.PL**

## „3 VC inwestują 4,7 mln złotych w Sundose

Przez rok spółka urosła 10-krotnie, zbierając kolejną rundę z zagranicznymi i krajowymi inwestorami, w tym z 2 funduszami z Australii (wcześniej zaangażowanymi jako early inwestorzy w Booksy), tj. Polipo Ventures i Investible, kilkoma aniołami biznesu z USA oraz z polskim funduszem Venture Inc. Michał Gołkiewicz, CEO Sundose został wyróżniony w 9. edycji rankingu 50 Najbardziej Kreatywnych Ludzi w Biznesie.

Kapitał pozyskany od inwestorów spółka przeznaczy na dalszy rozwój personalizacji suplementu. Jej celem jest zostanie liderem, przynajmniej na poziomie europejskim w branży suplementów. W Sundose już rok temu, w rundzie pre-seed, uwierzyły fundusze KnowledgeHub oraz Ataraxy Ventures.

**BRIEF.PL**

## „Sundose. Sam zrób sobie suplement

Większa dbałość o zdrowie, wystrzał e-commerce, personalizacja wszystkiego, co się da. Michał Gołkiewicz i Tomasz Styk, założyciele firmy Sundose, która tworzy „spersonalizowane” suplementy diety, idealnie wstrzelili się w trendy. Mimo pandemii wrzucają wyższy bieg”

**Forbes**

## „Suplementy na miarę

Firmą, która oferuje takie właśnie szyte na miarę zestawy jest Sundose. Na podstawie dokładnego wywiadu online lub badań krwi dietetycy dobierają dla Ciebie te składniki, których uzupełnienie może poprawić stan Twojego zdrowia, samopoczucie, czy przygotować Cię do nowych wyzwań. Na przykład do ciąży, albo do batalii o lepszą sylwetkę. To proste - przejście wywiadu zdrowotnego online zajmie Ci około 15 minut.

**Women'sHealth**

## „Jak dobrać swoje suplementy tak aby pomagały, a nie szkodziły?

Niektóre marki, np. Sundose oferują w stu procentach spersonalizowany skład, który na podstawie wywiadu medycznego może być dostosowywany co miesiąc. Są indywidualnie dopasowywane do potrzeb zdrowotnych, także na podstawie badań krwi oraz do stylu życia i diety. Do stworzenia takiego suplementu wykorzystuje się składniki najwyższej jakości – bez konserwantów i wypełniaczy. Dodatkowo, korzystając z takiego rozwiązania, możesz dokładnie wybrać ilość substancji z sześciu grup – witamin, minerałów, probiotyków, antyoksydantów, kwasów omega trzy i wyciągów ziołowych.

**ELLE**



## „Startup Grenade Hub otrzymał 1,75 mln zł na dalszy rozwój od funduszy VC

*Grenade Hub - startup oferujący rozwiązania do planowania pracy zespołu i zarządzania finansami firmy - pozyskał od funduszy venture capital Tar Heel Capital Pathfinder i Venture Inc 1,75 mln zł na dalszy rozwój, podała spółka.*

*Oferowany w modelu SaaS produkt zbiera dane z różnych obszarów działalności firmy, umożliwiając optymalizację wykorzystania zasobów i zespołów: usprawnia alokację i śledzenie dostępności pracowników oraz kontraktorów.”*

## „Zarządzanie zespołem i projektami może być trudne w czasie epidemii. Grenade Hub ma na to receptę

*Twórcy Grenade Hub namierzyli rynkową niszę. Brakowało im oprogramowania, które pozwoliłyby zmapować umiejętności zatrudnionych w firmie specjalistów oraz dopasować ich do pojawiających się zadań. Kiedy do firmy trafia zlecenie lub zaproszenie do przetargu, musi ona szybko namierzyć odpowiednich pracowników, którzy mogliby się zająć ofertą i projektem.*

### **SPIDER'SWEB**

## „Startup Grenade Hub otrzymał 1,75 mln zł na dalszy rozwój od funduszy VC

*Oferowany w modelu SaaS produkt zbiera dane z różnych obszarów działalności firmy, umożliwiając optymalizację wykorzystania zasobów i zespołów: usprawnia alokację i śledzenie dostępności pracowników oraz kontraktorów. Korzystając z symulacji finansowych związanych z rentownością projektów IT, umożliwia także prognozowanie przepływów finansowych. Grenade Hub został opracowany z myślą o małych i średnich przedsiębiorstwach, między innymi z branży IT (software house'y) i usługowej.”*



**VENTURE INC**