

3 CREATSENS HEALTH

Un nova plataforma de diagnòstic per a la monitorització de la salut

Salut, benestar i ciències de la vida

09/2017

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El deteriorament de la funció renal pot comportar problemes molt greus que, en alguns casos, arriben a ser mortals. Actualment, més de 90 milions de persones a la Unió Europea i centenars de milions al món pateixen algun grau de malaltia renal crònica, un estat prevalent molt elevat amb afectacions greus de la salut. La detecció i el control precoç de la malaltia són crucials per disminuir danys futurs. La nostra solució oferirà aquesta detecció mitjançant la determinació de marcadors clau, oferint una millor qualitat de vida al pacient i reduint els costos del sistema sanitari.

MERCAT

El mercat potencial és de 735 milions de persones, és a dir, el 10% de la població adulta mundial, que és el percentatge de la població que pateix alguna etapa de la malaltia renal. Hi arribarem a través d'una llicència de distribució amb una gran farmacèutica com Fresenius, Vifor o Diaverum.

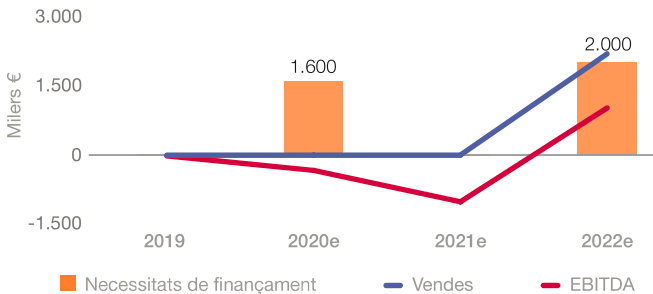
MODEL DE NEGOCI

El model d'ingresos es basarà en un acord de llicència amb un 10-15% de regalies per venda de dispositiu i descartable. El distribuïdor farà servir un model d'ingressos per ús i subscripció, model basat en el pagament per cada sensor de paper usat (descartable) o per la subscripció mensual sobre el rang d'ús.

COMPETÈNCIA

Els competidors Abbot i Roche tenen dispositius d'altres prescripcions, però necessiten un especialista mèdic per realitzar l'anàlisi i integrar la informació en el sistema mèdic. D'altres, com Nova Biomedical, tenen sensors bioquímics a un cost més moderat, però també requereixen personal mèdic.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



22.755 € mensuals

Els recursos necessaris per arribar al mercat són de 3,6 M€, necessaris per al desenvolupament dels prototips, per al producte final i per als assaigs clínics regulatoris. Aquests diners inclouran la despesa en la fabricació del producte i la validació clínica i regulatòria necessària per obtenir la marca CE. La nostra intenció és obrir una ronda d'inversió cap a mitjan d'aquest any 2020.

FITES

- 09/2014 Desenvolupament de sensors químics en substrat de paper, reduint dràsticament el cost en la producció.
- 05/2018 Primer prototip: integració de tecnologia de sensors, miniaturització d'instrumentació i validació dels sensors químics amb més de 700 mostres de sang.
- 11/2019 Segon prototip: cartutxos d'un sol ús per a la detecció de paràmetres per al seguiment de la malaltia renal crònica directament en sang i una unitat connectada autònoma.
- 09/2020 Inici de la validació clínica del segon prototip.
- 05/2022 Validació clínica i regulació CE aconseguida.
- 01/2023 Acord de llicència amb una gran farmacèutica.



4



4.000 €



125.000 €



renalyse

renalyse.com

PERSONA DE CONTACTE

Adrià Maceira Solé

✉ adria.maceira@renalyse.com

☎ 664 184 239

📍 Av. de la Cambra de Comerç, 42
43204 Reus

EQUIP



Adrià Maceira Solé
CEO



Marta Novell Recasens
CTO



Tomàs Guinovart Pavón
CMO

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Adrià Maceira

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?

La millora en la qualitat de vida de pacients renals, ja que no cal que vagin a l'hospital tan sovint a fer-se una revisió de la malaltia.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Hi ha un risc tecnològic en la mesura dels biomarcadors en sang capil·lar, un risc financer fins a l'inici de les vendes i un risc regulatori.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com un referent en dispositius de diagnòstic i telemedicina, donant una millor qualitat de vida a la societat.

17 VOTTUN

Plataforma de traçabilitat y certificació de dades amb blockchain

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D



11/2018

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Hem creat una plataforma per fer traçabilitat de dades en *blockchain* (BC) públics i privats que permet prevenir el frau i optimitzar processos de dades. Programadors amb coneixements bàsics de RestAPIs poden crear solucions de BC per als seus processos. Fem més fàcil que la tecnologia BC s'adopti i s'acceleri. La nostra plataforma ja està operativa i és utilitzada per empreses de totes les dimensions a set països. Tenim dues patents BC sobre interoperabilitat i escalabilitat. El nostre producte convenç! Ningú a BC té la nostra tracció i tants clients que els avalin!

MERCAT

Ens dediquem a *software* de gestió d'empreses, principalment els de Supply Chain Management, Learning Management i Business Intelligence, el mercat combinat sobrepassa els 150 b\$ i creix per sobre del 8% anual (dades Gartner). S'espera que les solucions *blockchain* superin els 5 b\$ en 5 anys.

MODEL DE NEGOCI

Som un SaaS. Generem diners amb el *setup* inicial i un recurrent per cost per ús, a més de les llicències anuals d'ús i suport. El nostre cost principal és de personal (principalment programadors de *software*). El nostre marge brut és d'un 75% (*online* amb empreses SaaS tradicionals).

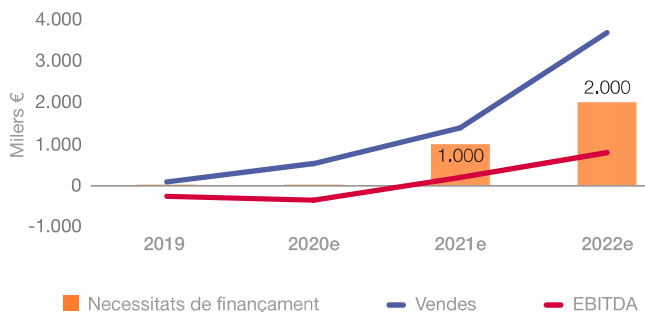
COMPETÈNCIA

IBM – Supply Chain in the *blockchain*, però no sols fa servir un tipus de *blockchain* privat.

Polkadot – Blockchain interoperability, encara no han tret versió de proves i no està clar el model de negoci.

T-food, en el sector *supply chain* alimentació però només fa servir un tipus de *blockchain*.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



60.000 € mensuals

Cerquem una ronda A entre 2-3 M€. Comptem amb VCs (Bbooster, Lanzame, altres) que van entrar a la ronda *seed* i continuaran a la ronda A. A més, volem donar entrada a un fons americà ja que els EUA és un mercat que coneixem molt bé i que creixerà aquest any. (Rohan Hall, *co-founder*, és americà i lidera l'oficina de Los Angeles).

FITES

- 10/2018** ○ Primers grans clients: Ajuntament de Barcelona, Naturgy i Banc Sabadell.
- 06/2019** ○ Ronda *seed* de 500.000 € tancada sobre demanda.
- 01/2020** ○ Creixement exponencial de clients. Aconsegüim Mercadona i ja hi ha empreses a set països utilitzant-nos. Grans acords amb *partners* com Oracle, DELL, PWC, Atos i Deloitte.
- 06/2020** ○ Obrir oficina a Los Angeles (EUA) i començar a tenir clients al mercat americà.
- 12/2020** ○ Aconseguir tancar una ronda Sèries A.
- 12/2021** ○ Escalat d'equips i clients a Europa i als EUA.



10



200.000 €



500.000€



vottun.com

PERSONA DE CONTACTE

Marta Vallés

✉ mvalles@vottun.com

☎ 667 631 304

📍 Av. Alcalde Barnils, 164
08174 Sant Cugat del Vallès

EQUIP



Luis Carbajo
CEO
[in](#)



Marta Vallés
Business Development
[in](#)



Rohan Hall
CTO
[in](#)

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Luis Carbajo

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

He treballat a internet 15 anys i puc veure l'impacte que el *blockchain* tindrà al món digital. Vull ser part d'aquesta revolució.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?

Els avantatges del *blockchain* en processos de dades són clars. La nostra solució permet implantar-les avui sense esperar un estàndard que no sabem quan trigarà.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com a sòlid líder (TOP3 mundial) en solucions de traçabilitat de dades en *blockchain* per a grans empreses.

3 BITMETRICS - PIPLUS SERVICIOS PROFESIONALES SL

Superant els límits de la visió artificial

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 06/2017

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Un 40% de les tasques que es fan en una fàbrica consisteixen a agafar i moure productes perquè un procés comenci o continuï. Els treballadors fan una selecció visual i una classificació en temps real del producte. Aquestes tasques requereixen: 1) ser precis agafant, comprovant visualment i col·locant el producte; i 2) garantir la velocitat i la seguretat de l'execució. Pick[+] és la nostra càmera de braç robòtic *plug and play*, assequible en 3D i equipada amb IA, que permet a les pimes automatitzar fàcilment els processos d'agafar i col·locar, agafar i seleccionar (incloent Random Bin Picking).

MERCAT

TAM: 126.000 robots industrials venuts arreu del món amb solucions de visió.

SAM: 22.700 robots industrials venuts a Europa amb solucions de visió.

SOM: 14.200 robots industrials venuts (al/it/fr/es) amb solucions de visió. Meta: 10% quota de mercat el 2025.

Estratègia de vendes directes + indirectes.

MODEL DE NEGOCI

Contractes vendes directes + distribució amb distribuïdors de robots i especialistes en visió artificial a Europa.

Preu client final: 5.000 €.

Comissions de distribució: 30%

Vendes -> Directes: 10% | Indirectes: 90%

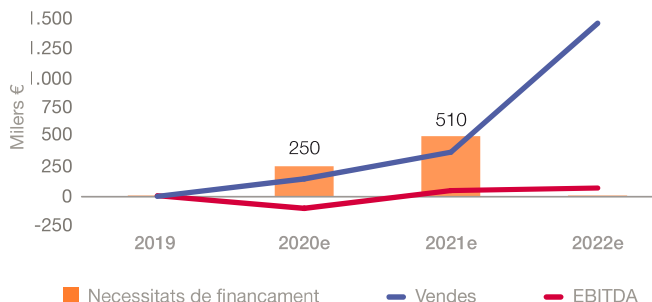
Marge -> Vendes indirectes: 57% | Vendes directes: 233%

COMPETÈNCIA

Principals competidors: Photoneo, Pickit 3D, Robotiq, OnRobot, Solomon.

Què ens fa únics: Pick[+] reconeix més d'un objecte alhora. Construeix coneixement a partir del context i pot reaccionar als canvis. Costa 1/3 de les solucions existents més avançades, i les supera.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 13.000 € mensuals

Necessitem 250.000 € el desembre de 2020 per a: a) augmentar marques de robots amb Pick[+], b) millorar funcionalitats i algorismes basats en informació obtinguda per a usuaris assegurant la robustesa, c) garantia de qualitat, d) proves de seguretat i protecció, e) millorar la interfície, f) acabar el disseny del *hardware* i certificacions, g) màrqueting i h) una quantitat mínima d'estoc.

FITES

- 06/2020**  Segell d'excel·lència EIC Pilot (antic SME Instrument fase 2) puntuació: 13,45/15.
- 07/2020**  Subvenció de la Comissió Europea IP4SME per a la protecció de la propietat intel·lectual (15.000 €).
- 07/2020**  Crèdit AWS (20.000 €).
- 08/2020**  MVP de Pick[+] a punt.
- 09/2020**  Presentació de l'MVP a distribuïdors i integradors per obtenir reaccions per millorar.
- 11/2020**  1r cas d'ús documentat a DOGA (www.doga.es/).



4



65.000 €



255.000 €



 www.bitmetrics.es

PERSONA DE CONTACTE

Mar Masulli

 mmasulli@bitmetrics.es

 931 417 935

 C. Llacuna, 162
08018 Barcelona

EQUIP



David Picado
CTO




Mar Masulli
CEO


PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Mar Masulli

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?

Visió artificial i programació de robots senzills i assequibles per al client final i integradores. La nostra solució supera la competència amb IA.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Competència per accedir als fons. Tenim talent per continuar innovant i diferenciar-nos de la resta amb una clara estratègia IP.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Operant i consolidant el nostre negoci a Europa i expandint-nos a altres mercats.