



#### INNPoland.pl

Smyk sprzedany za ponad miliard złotych.  
Empik Media & Fashion walczy z długami



#### naTemat.pl

Minister Kempa z Sycowa. „Beatka nas oszukała. Rozczarowała nas bardzo i zawiodła”



#### MamaDu.pl

Nie ma zgody ministerstwa fin projekt "500 zł na dziecko". Rcdostaną...

Grupa naTemat

## Ta firma naprawdę podbija USA. Przejmuje amerykańską spółkę za 34 mln dolarów. Ceny akcji skoczyły o 1000 proc.



ADAM TUREK 5 godzin temu



Marek Dziubiński zajmował się wcześniej algorytmami do przetwarzania dźwięku. Szukając pomysłu na własny biznes stwierdził, że badania serca nie różnią się tak bardzo od tego czym zajmował się do tej pory. • Fot. Bartosz Bobkowski / Agencja Gazeta

Chwilę po wejściu na giełdę ceny ich akcji urosły ponad dziesięciokrotnie z 20 do 200 złotych. Działają głównie na rynku amerykańskim, na którym przejmują spółkę za ponad 100 milionów złotych. W 2014 roku otrzymali Nagrodę Gospodarczą Prezydenta RP w kategorii Innowacyjność. Mowa o firmie Medicalgorithmics, która planuje obecnie ekspansję na inne części świata.

W ciągu 70-letniego życia, nasze serca biją mniej więcej 2,5 miliarda razy. Codziennie najważniejszy mięsień w naszym ciele przepompowuje ponad siedem tysięcy litrów krwi. Delikatne zaburzenie w jego pracy może być tragiczne w skutkach. Właśnie na diagnozie pracy serca postanowił oprzeć swój biznes **Marek Dziubiński**, prezes Medicalgorithmics.

**Dźwięk serca**

– Marek Dziubiński zajmował się na studiach cyfrowym przetwarzaniem sygnału akustycznego, a potem zaczął się zastanawiać nad praktycznym wykorzystaniem swojej wiedzy w medycynie. Tak wpadł na pomysł na nieinwazyjną technologię diagnostyki zaburzeń pracy serca – słyszę od Anny Dziuban odpowiedzialnej w firmie Medicalgorithmics za marketing i PR.

Między studiami a spółką medyczną znalazł się jednak czas na pracę w czterech różnych firmach zajmujących się głównie algorytmami przetwarzania dźwięku. Tak przynajmniej wynika z [CV Marka Dziubińskiego](#), które liczy aż siedem stron. Oprócz doświadczenia zawodowego znaleźć można tam listę publikacji naukowych, referaty konferencyjne czy wyróżnienia za pracę doktorską – wszystkie związane właśnie z dźwiękiem. Gdy ostatnia z firm upadła, Dziubiński postanowił założyć własny biznes.



Nad urządzeniami wraz z Markiem Dziubińskim pracował Tomasz Mularczyk, który od 2010 roku pełni funkcję wiceprezesa zarządu. Pierwsze urządzenia PocketECG były tak naprawdę zmodyfikowanym smartfonem. • Fot. Bartosz Bobkowski / Agencja Gazeta

Analiza pracy serca miała być jednak na tyle podobna do analizy sygnałów akustycznych, że Dziubiński mógł przenieść swoją wiedzę i doświadczenie na to pole. Potrzebował jednak kogoś, kto zna się na prowadzeniu biznesu i ma odpowiednią sieć znajomości. Taką osobą okazał się doktor Marcin Szumowski. Mał doświadczenie, dyplom MBA i kontakty w branży medycznej. Marek Dziubiński poznał Marcina Szumowskiego po warsztatach zorganizowanych na [Uniwersytecie Łódzkim](#) w ramach programu Akcelerator Technologii – to dzięki temu programowi powstał pierwszy biznesplan Medicalgorithmics.

### **Miniaturowy towarzysz**

Dziubiński rozpoczął prace nad urządzeniem do zdalnego diagnozowania arytmii serca. Arytmia jest rzadko diagnozowanym objawem różnego rodzaju chorób. W samych [Stanach Zjednoczonych](#) odpowiada za 500 tysięcy śmierci rocznie. Oblicza

się, że jednocześnie około 14 milionów Amerykanów cierpi na arytmie. W skali światowej problem jest na tyle poważny, że stanowił idealny powód do oparcia na nim swojego biznesplanu.

Tak powstał PocketECG – miniaturowy rejestrator służący do diagnostyki arytmii i monitorowania pracy serca. Urządzenie łączy dokładność monitora holterowskiego z błyskawiczną analizą danych. Jednocześnie mierzony i sprawdzany jest rytm bicia serca tysięcy pacjentów: lekarze mają dostęp do wyników w zwykłej przeglądarce internetowej. Badanie i wysyłanie danych może odbywać się bez przerwy przez kilka tygodni, również podczas snu – wystarczy mieć podpięte do klatki piersiowej trzy elektrody połączone z PocketECG. Od lat ma być to najbardziej zaawansowane technologicznie rozwiązanie tego typu.

– Rozpoczynaliśmy od zera, nie znaliśmy rynku, bez niczyjej pomocy dogłębnie go przeanalizowaliśmy, rozpoznaliśmy jego prawdziwe potrzeby i stworzyliśmy rozwiązanie tak zaawansowane technologicznie, że nikt nie był w stanie go do tej pory skopiować – mówi Marek Dziubiński w rozmowie z INNPoland. Na prace i rozwój potrzebne są jednak fundusze, a wkład własny nie wystarczył na długo. Firmie potrzebny był inwestor.



Obecna wersja PocketECG różni się od pierwszych projektów. Firma pracuje już nad kolejnymi urządzeniami i algorytmami medycznymi. • Fot. materiały prasowe

## Amerykański sen

W Medicalgorithmics na tak wczesnym etapie nie chciał inwestować nikt z Polski. Firma postanowiła szukać finansowania w Stanach Zjednoczonych. Z sukcesem. – Znalazł się pierwszy inwestor [przyp. red. New Europe Ventures], który mimo ryzyka wyłożył pieniądze na rozwój technologii PocketECG. W tamtych czasach był to jedynie prototyp urządzenia i początki algorytmu analizy sygnału EKG – mówi Dziubiński INNPoland. – Dopiero wtedy znaleźli się polscy inwestorzy, którzy uznali, że skoro

amerykański fundusz zdecydował się dofinansować przedsięwzięcie, jest ono przyszłościowe – dodaje.

Od początku jednak to właśnie USA były dla Dziubińskiego rynkiem docelowym. – Trzeba wykonać gigantyczną pracę badawczo-analityczną, zanim wejdzie się na ten największy rynek usług medycznych na świecie – mówi Dziubiński. – Współpraca z NFZ bez zmian systemowych nie była i wciąż nie jest możliwa, ponieważ usługa wielodobowego monitoringu pracy serca nie jest w Polsce refundowana – słyszę z kolei od Anny Dziuban z Medicalgorithmics. Zaznacza ona, że diagnostyka i profilaktyka są w Polsce niedoinwestowane.

To właśnie specyfika rynku amerykańskiego stanowiła o jego atrakcyjności dla polskiego startupu medycznego. Opieka medyczna jest w Stanach w znacznej większości prywatna, co wiąże się z ogromnymi kosztami leczenia i hospitalizowania. Profilaktyka jest w tym przypadku o wiele tańsza, a co za tymi idzie zalecana i włączana do pakietów opieki. – W USA jest szeroki program refundacyjny i powszechność outsourcingu usług medycznych. [Szpitale](#) nie wykonują diagnostyki we własnym zakresie, ale zatrudniają wyspecjalizowane firmy, które z kolei obsługują wiele placówek medycznych – tłumaczy Dziubiński.

Pracę polskiej firmy ułatwiało dodatkowo istnienie w USA specjalnych hurtowników, którzy zajmują się sprzedażą i dostarczaniem usług monitoringu w szpitalach. Kontrakt podpisany z firmą AMI Monitoring zdjął z Medicalgorithmics potrzebę samodzielnego zajmowania się sprzedażą w poszczególnych szpitalach.

## **Miliony i debiuty**

PocketECG pojawił się w Stanach Zjednoczonych w 2010 roku i szybko zaczął przynosić firmie zyski. Już pod koniec 2011 roku firma mogła pochwalić się 5,8 milionami złotych przychodu i 3 milionami zysków netto. Wszystko bez działu sprzedaży. Korzystny jest również model biznesowy prowadzony przez firmę, która oferuje swoje usługi, czyli dostęp do algorytmów, dopiero za uiszczeniem abonamentu.

– Sporą barierą były wymagania certyfikacyjne, różne dla regionów świata i dla poszczególnych krajów. Krokiem milowym było uzyskanie amerykańskiego certyfikatu FDA (Food and Drug Administration), bez którego nie da się rozpocząć sprzedaży w USA – mówi Marek Dziubiński.

Pod koniec 2011 roku Medicalgorithmics zadebiutowało na rynku NewConnect. Ceny szybko wzrosły z 20 do ponad 200 złotych za akcję. Ekspertcy tłumaczyli to tym, że do tej pory na giełdzie brakowało polskich spółek technologicznych, które miały w perspektywie tak znaczącą ekspansję zagraniczną. Potwierdza to Sławomir Kościak, dyrektor ds. sektora medycznego w TFI PZU, jednym z inwestorów Medicalgorithmics. – Firma odniosła sukces na rynku globalnym, posiada innowacyjny produkt oraz przychody rosną w dynamicznym tempie. Na polskim rynku akcyjnym trudno jest znaleźć spółkę o podobnym profilu co Medicalgorithmics – mówi. – Szukamy spółek, w których widzimy szansę na osiągnięcie ponadprzeciętnej stopy zwrotu. Dodatkowo mamy nadzieję, że spółka zostanie liderem w segmencie zdalnego monitorowania zaburzeń pracy serca na rynku amerykańskim – dodaje Kościak. 3 lutego 2014 roku firma debiutowała na głównym parkiecie Giełdy Papierów Wartościowych.



Film promujący urządzenie PocketECG. • Telemedically

Działalność stopniowo przenoszona jest na inne państwa świata, by nie doprowadzić do sytuacji, w której zyski zależne są wyłącznie od jednego miejsca. Umowy partnerskie podpisane zostały między innymi z Kanadą, Wielką Brytanią, Brazylią, Hiszpanią czy Australią. Wartość umowy z brytyjską spółką MdiCloud szacowana była na 53,4 miliony złotych. – Obecnie rozmawiamy z Japonią i są to rozmowy zaawansowane. Prowadzimy też rozmowy z kilkoma krajami europejskimi, które wyglądają dość interesująco z punktu widzenia naszej technologii – mówi nam Marek Dziubiński.

Dywersyfikacja sprzedaży jest jak najbardziej wskazana. Po słabszej niż spodziewano się sprzedaży w 2014 roku, ceny akcji spółki spadły z okolic 220 do blisko 200 złotych za akcję. Nowe umowy i nowe kontrakty to nowe źródło przychodu i wahania na jednym tylko rynku mogą nie mieć tak dużego wpływu na przyszłość firmy. Pod koniec

2015 roku Medicalgorithmics podpisało warunkową umowę nabycia 75 proc. udziałów w firmie Medi-Lynx, która zajmuje się dystrybucją urządzeń medycznych na terenie Stanów Zjednoczonych. Koszt transakcji? 34,1 miliona dolarów.

Jak z takim powodzeniem wchodzi się na zagraniczne rynki? – Przede wszystkim trzeba poświęcić sporo wysiłku, by opracować plan komercjalizacji, mieć pomysł nie tylko na produkt, ale i na to, komu i w jaki sposób chcemy go sprzedać – mówi nam prezes Medicalgorithmics. – A później, jeśli już wiemy, że mamy naprawdę dobry produkt i pomysł na jego sprzedaż, nie można zrażać się przy przeszkodach i niepowodzeniach. My też wielokrotnie odbiliśmy się od drzwi na początku, długo szukaliśmy inwestorów w kraju, a znaleźliśmy dopiero w Stanach Zjednoczonych – dodaje i zaznacza, że każda rozmowa z potencjalnymi inwestorami wiele nauczyła go o prowadzeniu biznesu. – Teraz ta wiedza bardzo nam pomaga i stanowi naszą przewagę – kończy Marek Dziubiński.

Napisz do autora: [adam.turek@innpoland.pl](mailto:adam.turek@innpoland.pl)

**POLUB NAS NA FACEBOOKU**

#### ZOBACZ TAKŻE:



Chcesz zintegrować swoich pracowników? Zabierz ich do Escape Room!



Dziewczyna z Łomży wypowiedziała wojnę najgorszemu z nowotworów



Trwa nabór kandydatów do V. edycji Nagrody Polskiej Rady Biznesu im. Jana Wejcherta



"Patriotyzm gospodarczy kończy się, gdy trzeba za niego..."



Fiordy jadły im z ręki. Jak budowlańcy z Podlasia zbudowali w...



Zakładali LiveChat, zainwestowali w Brand24. Teraz wchodzi w...



Przechowywanie w chmurze bezpieczne dla danych medycznych twierdzi...

**WIĘCEJ NA TEMAT:** [Medycyna](#) • [USA](#) • [Przedsiębiorcy](#)

Podziel się na Facebooku [2]

Skomentuj

[Dodaj komentarz >](#)