

#01

Aż 84 proc. startupów planuje wejścia na nowe, zagraniczne rynki w perspektywie najbliższych 12 miesięcy.

#02

Głównymi barierami we współpracy z instytucjami rządowymi są biurokracja oraz zbyt długie procesy legislacyjne.

#03

W zakresie współpracy z partnerami biznesowymi wiodące jest wsparcie marketingowe i weryfikacja założeń biznesowych.

#04

Startupy chętniej współpracują bezpośrednio z naukowcami niż z uczelniami. Niemal połowa medtechów w zakresie prac badawczo-rozwojowych współpracuje z indywidualnymi pracownikami naukowymi.

#05

Połowa startupów nie posiada własnych patentów ani nie jest w trakcie ich rejestracji.

#06

Startupy korzystają z szerokiej palety finansowania, ponad połowa sięga po środki Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

#07

Specjalizacje medyczne startupów są zróżnicowane. Prym wiedzie kardiologia (31%), a na drugim miejscu znalazła się psychologia (23%).

#08

Wśród rozwiązań IT stosowanych przez polskie medtechy przeważają rozwiązania zdalne: telemedycyna, aplikacje mobilne (mhealth) i webowe.

#09

Grupy docelowe, do których kierowane są rozwiązania oferowane przez startupy w segmencie digital health, są bardzo zróżnicowane, z dominującą pozycją ochrony zdrowia, szpitali i lekarzy.

#10

Większość, bo aż 66 proc. ankietowanych kierujących startupami w branży digital health ma wykształcenie magisterskie, inżynierskie lub licencjat, ponad ¼ posiada co najmniej tytuł doktora, a mniej niż ¼ badanych studiowała nauki medyczne.