



Unicorn Hub
Startup Booster

Informator o spółkach

Runda IV



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



PARP
Grupa PFR



Unicorn Hub
Startup Booster



FUNDACJA
AKADEMII
WSEI



openinnovation.house



Akademia WSEI



GROWTH
VENTURE CAPITAL





Spis spółek

ścieżka z VC

- 1 CATPHISH
- 2 IMMUNOTRONICS
- 3 WATER IN SALT

ścieżka z Odbiorcą Technologii

- 1 CONTRACTSPOT
- 2 ECOM BRIDGE
- 3 EXECUFLOW SYSTEMS
- 4 GO2EV
- 5 MAPKA
- 6 PRODUCTSUPPLY.AI
- 7 REALITIS



rozwiązanie

CatPhish to mobilny asystent bezpieczeństwa, który pomaga konsumentowi ocenić, czy wiadomość jest próbą phishingu. Użytkownik przesyła screenshot, a system łączy OCR, analizę linków, reguły bezpieczeństwa i modele językowe, by ocenić ryzyko, wyjaśnić sygnały ostrzegawcze i wskazać bezpieczny kolejny krok. Bez technicznego żargonu i bez dostępu do prywatnych rozmów.

możliwość komercyjnej współpracy

Tak. CatPhish jest już produktem dostępnym konsumentom i może być rozwijany komercyjnie w modelu subskrypcyjnym B2C. Rozwiązanie ma również potencjał współpracy B2B z podmiotami, które chcą zwiększać bezpieczeństwo swoich klientów – np. poprzez wykorzystanie CatPhish jako dodatkowej warstwy edukacji i weryfikacji podejrzanych komunikatów w codziennych sytuacjach.

zespół

Laura Lipska – co-founder, product & business lead; odpowiada za strategię, rozwój produktu, GTM i akcelerację.

Radosław Piekarski – co-founder, operations & business; odpowiada za operacje i komercjalizację.

Piotr Sienkiewicz – CTO / AI-ML; odpowiada za architekturę, backend, modele analityczne i rozwój aplikacji.

Zespół łączy doświadczenie w cyberbezpieczeństwie, software engineering, budowie produktów i sprzedaży B2B/B2C.

CatPhish

zakres akceleracji

W 4 miesiące przeszliśmy od rozwijanego prototypu do działającego produktu dla konsumentów. Zbudowaliśmy i ustabilizowaliśmy architekturę, zwalidowaliśmy model na ponad 5 tys. wiadomości, przygotowaliśmy aplikacje mobilne i wprowadziliśmy CatPhish do App Store i Google Play. Rozpoczęliśmy kampanię, współpracę z twórcami oraz pozyskaliśmy pierwszych użytkowników, którzy wykorzystują aplikację do sprawdzania realnych wiadomości.

korzyści dla startupu

Akceleracja skróciła drogę od technologii do rynku. Zyskaliśmy środki i przestrzeń do rozwoju produktu, uporządkowaną roadmapę technologiczną i inwestycyjną, twardą walidację skuteczności, doświadczenie launchu na dwóch platformach oraz pierwsze dane z realnego użytkowania. Równolegle przetestowaliśmy komunikację, kanały pozyskania użytkowników i założenia modelu subskrypcyjnego, budując lepszą pozycję do dalszego skalowania i rundy seed.

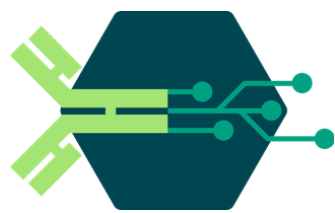
rezultaty akceleracji

W ramach akceleracji start-up przeprowadził razem z partnerem klinicznym badania pilotażowe typu Proof of Concept. Pilotaż został przeprowadzony z firmą Famicord TX, specjalizującą się w nowoczesnych terapiach przeciwnowotworowych opartych na użyciu komórek układu odpornościowego pacjenta, w szczególności limfocytów T.

korzyści dla VC

Fundusz zyskał możliwość obserwacji i oceny rozwoju CatPhish od strony technologii, produktu i rynku – nie tylko na poziomie deklaracji, ale na podstawie wyników testów, działającej aplikacji oraz pierwszych danych użytkowych i marketingowych. Dzięki temu współpraca dostarczyła materiału do oceny potencjału skalowania, modelu biznesowego i ryzyka inwestycyjnego oraz stworzyła mocniejszą podstawę do decyzji o dalszej współpracy.





ImmunoTronics



rozwiązanie

ImmunoTronics rozwija przenośną platformę diagnostyczną point-of-care do pomiaru wielu biomarkerów istotnych w rozpoznawaniu i monitorowaniu sepsy. Łączy jednorazowe paski z biosensorami elektrochemicznymi, kompaktowy czytnik i analizę sygnałów. Docelowo ma wspierać szybkie decyzje kliniczne przy pacjencie, w szpitalach i warunkach terenowych. Obecnie technologia jest na etapie walidacji laboratoryjnej.

możliwość komercyjnej współpracy

Tak, w zakresie współpracy B+R: wspólnego rozwoju biosensorów, testów laboratoryjnych, integracji czytnika i przygotowania pilotaży z partnerami technologicznymi oraz medycznymi. Platforma osiągnęła TRL 4. Wdrożenie do rutynowej diagnostyki wymaga dalszej walidacji w próbkach biologicznych i klinicznych, potwierdzenia parametrów testów oraz spełnienia wymagań regulacyjnych. Poszukujemy partnerów do tych etapów i inwestorów finansujących rozwój.

zespół

Dr Marcin Szymon Filipiak – CEO, strategia i rozwój naukowy, specjalista w biosensorach.

Dr Wojciech Buła – CTO, rozwój technologii i elektroniki.

Prace B+R nad sensorami prowadzą także **Magdalena Kopysiewicz i Karolina Porycka**.

Zespół łączy kompetencje w elektrochemii, biochemii, elektronice i komercjalizacji technologii medycznych, korzystając z zaplecza CEZAMAT Politechniki Warszawskiej.

zakres akceleracji

Akceleracja w ścieżce VC łączyła rozwój technologii z budową gotowości inwestycyjnej. Obejmowała prace B+R nad biosensorami mleczanu i PSP, rozwój elektroniki odczytowej i procesu nanoszenia reagentów, przygotowanie materiałów inwestorskich i data room, wstępne due diligence, rozmowy z inwestorami, opracowanie planu pozyskania rundy oraz przygotowanie pierwszego draftu zgłoszenia patentowego.

korzyści dla startupu

Akceleracja przyspieszyła rozwój platformy i zmniejszyła ryzyko technologiczne. Zyskaliśmy wyniki B+R, kompetencje w przygotowaniu i testowaniu sensorów oraz podstawy skalowalnego procesu. Uporządkowaliśmy dokumentację inwestorską i IP, zweryfikowaliśmy luki wymagające uzupełnienia i przygotowaliśmy plan dalszego finansowania. Rozmowy z inwestorami pomogły doprecyzować priorytety walidacji, regulacji i komercjalizacji.

rezultaty akceleracji

Potwierdziliśmy laboratoryjnie działanie biosensora mleczanu i uzyskaliśmy wstępne elektrochemiczne potwierdzenie immunosensora PSP. Zbudowaliśmy wspólną platformę sensorową na poziomie TRL 4, z rozpoczętym przejściem do TRL 5. Przygotowaliśmy data room, wstępne due diligence, plan pozyskania rundy i pierwszy draft zgłoszenia patentowego. Rozwinęliśmy kontakty inwestorskie i określiliśmy kolejne kroki walidacji oraz komercjalizacji.

korzyści dla VC

Program realizowaliśmy w ścieżce VC, bez wdrożenia u odbiorcy technologii. Partner inwestycyjny zyskał uporządkowany materiał do oceny projektu: wyniki B+R, data room, dokumentację IP oraz plan rozwoju i finansowania. Współpraca pozwoliła lepiej ocenić potencjał platformy, zidentyfikować ryzyka i określić warunki kolejnych etapów rozmów inwestycyjnych. Dla przyszłych partnerów technologicznych powstała baza do wspólnej walidacji i rozwoju.



ECOM Bridge



rozwiązanie

CRMBridge to system inteligentnej digitalizacji dokumentów dla placówek medycznych. Skan albo PDF trafia do OCR, system rozpoznaje typ dokumentu, wyciąga z niego dane i zapisuje je w systemie, z którego korzysta klient. Do tego wyszukiwanie kontekstowe po treści dokumentu, listy zadań generowane na bazie dokumentów i asystent dla operatora.

możliwość komercyjnej współpracy

Tak. Produkt działa na danych CMP i jest gotowy do pracy produkcyjnej. Pierwszy naturalny zakres to backlog około 20 000 dokumentów archiwalnych do digitalizacji i zaindeksowania, a następnie bieżący obieg dokumentów w kolejnych placówkach sieci. Rozmowy o zakresie i harmonogramie wdrożenia produkcyjnego trwają.

zespół

Krzysztof Rzesutek, CEO - strategia i relacje z klientami, 5+ lat wdrażania rozwiązań usprawniających procesy u klientów z branży farmaceutycznej i e-commerce.
CTO - architektura i rozwój produktu, 8+ lat, fullstack, systemy o wartości powyżej 1 mln zł, m.in. dla ZEN.COM.
Pracujemy z własnym działem B+R, wyspecjalizowanym w integracjach z zamkniętymi systemami medycznymi.

zakres akceleracji

Wdrożenie CRMBridge u Odbiorcy Technologii, którym jest Centrum Medyczne CMP - sieć 25 placówek medycznych. Zakres objął pięć filarów: OCR dokumentów, wprowadzanie ich do docelowego repozytorium CMP, wyszukiwanie kontekstowe w dokumentach, listy zadań generowane z dokumentów oraz asystenta dla operatora. Do tego kontrola dostępu per rola i dziennik audytu, wymagane przy dokumentacji medycznej.

korzyści dla startupu

Walidacja produktu na realnych danych medycznych, a nie na demo - pełny cykl od skanu do zapisu w systemie klienta, na dokumentach o wysokiej wrażliwości. Referencja wdrożeniowa w sieci 25 placówek. Finansowanie bezudziałowe 220 000 zł, które sfinansowało budowę produktu bez rozładniania kapitału. Przejście przez wymogi RODO i kontroli dostępu, które są realną barierą wejścia w tym segmencie.

rezultaty akceleracji

Dokumenty, które wcześniej ktoś przepisywał ręcznie, trafiają do systemu same: skan wchodzi, dane lądują w Systemie CMP, człowiek je już tylko potwierdza. Sprawdzone na 174 prawdziwych dokumentach sieci medycznej, nie na demo - przetworzone bez błędów. Odbiorca technologii przeszedł drogę od pierwszego odbioru do końcowego w niecałe trzy miesiące. Jeśli u Was dokumenty nadal krążą między skanerem, mailem i Excelem, chętnie pokażemy, jak to działa.

korzyści dla OT

Koniec ręcznego przepisywania i szukania dokumentów po oddziałach. Dokument wprowadzany raz, automatycznie sklasyfikowany, z danymi przeniesionymi do systemu, z którego korzysta administracja. Wyszukiwanie po treści zamiast po nazwie pliku i lokalizacji. Kontrola tego, kto ma dostęp do jakich dokumentów, i pełny ślad audytowy. Jednolity proces zamiast praktyki, w której każdy oddział pracuje po swojemu.



rozwiązanie

ResDesk to system SaaS do zarządzania kempingiem: rezerwacje i grafik pobytów, recepcja (meldunki, szybka sprzedaż), rozliczenia i raporty płatności, cennik oraz automatyczne karty pobytu i zgody RODO. Architektura wielodostępna (multi-tenant) pozwala obsługiwać wiele obiektów w jednym środowisku. Dostępny na resdesk.pl.

możliwość komercyjnej współpracy

Tak. ResDesk działa produkcyjnie u odbiorcy i jest oferowany komercyjnie jako SaaS (resdesk.pl). Możliwe jest dalsze wdrażanie w kolejnych obiektach, rozwój funkcji pod potrzeby odbiorcy oraz utrzymanie i wsparcie w modelu abonamentowym. Odbiorca korzysta z systemu w pełnym zakresie recepcyjnym i rozliczeniowym.

zespół

Projekt realizował zespół GO2EV.

Maciej Zaleski – nadzór nad projektem i wdrożeniem, wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami IT.

Za realizację odpowiadał zespół inżynierów (**frontend - Arkadiusz Pawlak, backend, DevOps, wdrożenie - Szymon Zasada**).

zakres akceleracji

Współpraca w ramach Unicorn Hub Startup Booster obejmowała zbudowanie i wdrożenie ResDesk u odbiorcy technologii — Kempingu Bartek. Zakres objął analizę wdrożeniową i architekturę SaaS, wytworzenie MVP z kluczowymi modułami oraz wdrożenie pilotażowe i walidację w warunkach rzeczywistych w trakcie sezonu, z testami i wsparciem użytkowników.

korzyści dla startupu

Startup zweryfikował produkt w realnych warunkach u pierwszego odbiorcy, dopracował MVP i zdobył wdrożenie referencyjne. Powstał gotowy, komercyjny produkt SaaS (resdesk.pl) z potwierdzonym dopasowaniem do rynku kempingowego oraz baza do skalowania na kolejne obiekty.

rezultaty akceleracji

Powstał działający system, wdrożony produkcyjnie u odbiorcy w sezonie 2026. Zrealizowano trzy kamienie milowe: dokumentację i architekturę, MVP w architekturze skalowalnej oraz wdrożenie i walidację w warunkach rzeczywistych. Kemping przeszedł z papierowego grafiku na cyfrowe zarządzanie parcelami, rozliczeniami i dokumentacją gości.

korzyści dla OT

Odbiorca zastąpił papierowy grafik cyfrowym systemem: pełny podgląd obłożenia i wymian gości, zaplanowane sprzątanie, bieżące rozliczenia oraz automatyczne karty pobytu i zgody RODO. Efekt to mniej błędów i chaosu na recepcji oraz realna oszczędność czasu w szczycie sezonu.



rozwiązanie

PSupply.AI to modułowa platforma analityczna dedykowana inteligentnej optymalizacji procesów logistycznych, zaopatrzeniowych i produkcyjnych. Istotą proponowanego rozwiązania jest integracja zaawansowanych algorytmów AI, Deep Learningu oraz technologii RFID, co umożliwia precyzyjne śledzenie produktów w czasie rzeczywistym oraz pełną wizualizację każdego etapu ich cyklu życia. System zapewnia pełną przejrzystość łańcucha dostaw i lepsze planowanie w warunkach dużej sezonowości.

możliwość komercyjnej współpracy

Tak. Docelowo planowane jest uruchomienie systemu zarządzania magazynem WMS w oparciu o rozwiązanie ProductSupply.AI

zespół

Dr inż. Michał Warszycki pełni rolę Prezesa Spółki, z zaangażowaniem poświęcając czas na wdrożenie i wsparcie OT. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie w IT jako Globalny Dyrektor, konsultant PwC oraz Menadżer. W projekcie nadzoruje strategię wdrożenia, integrację oraz relacje z OT.

Mgr Tomasz Zarczuk – jest współzałożycielem i Architektem Startupu, z zaangażowaniem na projekt wdrożeniowy. Posiada wieloletnie doświadczenie we wdrożeniach IT. Zespół programistów i wdrożeniowców współpracujących.

zakres akceleracji

Etap 1 koncentruje się na audycie jakości danych, mapowaniu systemów oraz przygotowanie zbioru danych do analiz.

Etap 2 obejmuje uruchomienie modelu analitycznego wspierającego planowanie zakupów, czasu dostaw, identyfikację ryzyka opóźnień oraz planowanie buforów magazynowych.

Etap 3 dotyczy wdrożenia rozwiązań wspierających zarządzanie magazynem, planowanie przepływu towarów, rozmieszczenie zapasów, operacje magazynowe i powiązanie stanów magazynowych z procesami zakupowymi i produkcyjnymi.

korzyści dla startupu

Projekt z Folpak jest dla PSupply.AI ważnym krokiem w kierunku praktycznego potwierdzenia wartości rozwiązania w realnym środowisku operacyjnym. Współpraca pozwala rozwijać technologię w bezpośrednim odniesieniu do rzeczywistych wyzwań związanych z danymi, zakupami, zapasami i logistyką przedsiębiorstwa.

To również przykład podejścia, które jest spójne z kierunkiem rozwoju ProductSupply.AI jako platformy do optymalizacji procesów logistycznych, zakupowych i produkcyjnych.

rezultaty akceleracji

Zidentyfikowanie i opisanie co najmniej 2 źródeł danych oraz przygotowanie danych do dalszego wykorzystania na poziomie minimum 92% rekordów poprawnych i ujednoliconych.

Uruchomienie 1 działającego modelu prognostycznego dla wybranej kategorii zakupowej, wygenerowanie co najmniej 10 prognoz i ocen ryzyka dla rzeczywistych zamówień lub dostaw.

Uruchomienie 1 rozwiązania wspierającego planowanie gospodarki magazynowej i objęcie wsparciem systemowym minimum 3 procesów lub obszarów magazynowych.

korzyści dla OT

Redukcja kosztów operacyjnych i wzrost wydajności dzięki automatyzacji obiegu dokumentów i zakupów.

Pełna przejrzystość stanów magazynowych w czasie rzeczywistym we wszystkich lokalizacjach, co rozwiązuje problem braku spójnego systemu.

Optymalizacja dostaw „just in time” i planowania sezonowego dzięki analityce predykcyjnej i prognozowaniu potrzeb.



Unicorn Hub
Startup Booster

*„Unicorn Hub Startup Booster” nr projektu FENG.02.28-IP.02-0013/23,
jest współfinansowany ze środków Funduszy Europejskich dla Nowoczesnej Gospodarki
w ramach Priorytetu Środowisko sprzyjające innowacjom,
Działanie FENG.2.28 Startup Booster Poland*



Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



PARP
Grupa PFR