transkrypcja rozmowy z Zofią Banaszewską z EVIG Alfa VC Fund oraz Bartoszem Pencakowskim ze spółki Terrabio

# Plik dźwiękowy

[Zosia-Pencakowski-full-samo-audio 2.mp3](https://ncbr-my.sharepoint.com/personal/maciej_stawski_ncbr_gov_pl/Documents/Transkrybowane%20pliki/Zosia-Pencakowski-full-samo-audio%202.mp3)

# Transkrypcja

Jak międzynarodowe doświadczenia w trzecim sektorze pomagają w ocenie potencjału spółek technologicznych, które spółki Portfelowe funduszu EVIG Alfa dorastają obecnie do kolejnych rund finansowania i dlaczego zespół funduszu zdecydował się zainwestować w spółkę Terrabio sektora AgriTech? Na te pytania odpowie dla państwa Zofia Banaszewska, menedżer inwestycyjna funduszu EVIG Alfa z rodziny Bridge Alfa.

W drugiej części naszego podcastu porozmawiamy z Bartkiem Pencakowskim o tym, jak wykiełkował pomysł stworzenia TERRALYZER®-a, mieszczącego się w dłoni urządzenia, które umożliwia przeprowadzanie szybkich testów PCR poza laboratorium. Zapytam także, czy TERRALYZER® to coś zupełnie nowego, czy może kolejna innowacja istniejących rozwiązań, która uczyni jednak wielką różnicę w sektorze rolniczym. I oczywiście, dlaczego finansowanie z funduszu EVIG Alfa z rodziny funduszy BRIdge ALFA, było kluczowe w rozwoju tego produktu.

Startupy na chmielnej

Narodowe Centrum Badań i Rozwoju od lat wspiera rozwój startupów także dzięki możliwościom, jakie dały Fundusze Europejskie. Opowiadamy, jaką rolę odgrywa w tym obszarze, uruchomiony jeszcze w 2016 roku, program BRIdge Alfa, który jest finansowany właśnie z Funduszy Europejskich, a dokładnie z Programu Inteligentny Rozwój. Przybliżamy sylwetki najskuteczniejszych inwestorów i aktywnych funduszy. Odsłaniamy tajemnice sukcesu wybranych spółek z blisko już tysiąca, które otrzymały szansę rozwoju dzięki wsparciu przekazywane mu za pośrednictwem NCBR. Ja nazywam się Jakub Lackorzyński i zapraszam do słuchania Startupów na Chmielnej.

Zofia Banaszewska jest menedżerem inwestycyjnym funduszu EVIG Alfa. Posiada 14-letnie doświadczenie w finansowaniu projektów technologicznych i spółek z sektora MŚP, w funduszach inwestycyjnych oraz konsultingu finansowo unijnym. Zasiada obecnie w szeregu rad nadzorczych spółek portfelowych z ramienia funduszu. Zdobywała także doświadczenie w realizacji projektów międzynarodowych na dwóch kontynentach w sektorze non profit oraz w sektorze publicznym. Jest absolwentką Uniwersytetu w Leeds oraz Studiów Executive MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Dziś w studiu NCBR jest ze mną Zofia Banaszewska, manager inwestycyjna funduszu EVIG Alfa z rodziny funduszy BRIdge Alfa.

Dzień dobry.

Cieszę się, że znalazłaś czas, żeby przyjechać do nas, do Warszawy, do naszego studia NCBR i opowiedzieć trochę o swojej pracy, o funduszu EVIG na rynku venture capital, o waszych spółkach. Chciałbym zacząć naszą rozmowę od przybliżenia właśnie Twojej osoby, bo też takie założenie naszych rozmów, żebyśmy pokazali, kto wraz z nami od szeregu już lat współtworzy polski rynek venture capital. Dlatego nie mogę nie zapytać o te pierwsze doświadczenia zawodowe i to od razu międzynarodowe. Co robiłaś w Malezji, Albanii i finalnie w Londynie?

Moje doświadczenie międzynarodowe to początek mojej ścieżki zawodowej. W Albanii zajmowałam się projektami związanymi z przedsiębiorczością wśród młodzieży. Pracowałam tam na stażu w ministerstwie kultury, sportu, rekreacji i młodzieży. Ciekawym doświadczeniem też była praca w UNICEF-ie w dziale komunikacji i mediów… .

To w Londynie?

To w Londynie. To jest druga co do wielkości agencja po Nowym Jorku, więc bardzo ciekawe doświadczenie pod kątem funkcjonowania również tej organizacji oraz ciekawa przygoda w Malezji w sektorze NGO-sów i wsparcia ich w projektach po tsunami.

To bardzo ciekawe i zdaje się, że te doświadczenia pomogły ci później w swojej karierze zawodowej już tu w Polsce, przyspieszyły ją?

To prawda. Przyjeżdżając tutaj do Polski dosyć szybko trafiłam do grupy konsultingowej, grupy zajmującej się pozyskiwaniem finansowania dla sektora MŚP. Takie był taki był mój cel. Po projektach typowo non profit interesowało mnie to, żeby trafić do takiego sektora bardziej biznesowego, gdzie efekty pozyskiwania tych finansowań są bardziej widoczne i szybciej je widać.

No i jak ostatecznie trafiłaś do rynku venture capital, do funduszu venture Capital?

Był to jeszcze naturalny krok z tego tytułu, że wcześniej również zajmowałam się finansowaniem spółek celowych. Finansowanie było głównie dotacyjne, czyli z wykorzystaniem środków unijnych natomiast były to spółki na pewno wysoko technologiczne, związane z rynkiem właściwie z różnymi branżami. Dotyczyło też to również sektora MŚP, więc w ten sposób.

I jak te doświadczenia dzisiaj w Twojej pracy inwestora, managera inwestycyjnego znajdują zastosowanie w swojej pracy i twoich relacjach ze spółkami? Z czego, z tych pierwszych doświadczeń, z jakich elementów, może czerpać, czerpiesz w swojej pracy?

Na pewno z kontaktów, budowanie relacji. Robię to w codziennej pracy w ramach funduszu. Natomiast też jeżeli chodzi o ocenę projektów, teamów, które do nas przychodzą ze swoimi pomysłami. Patrzę na nich z punktu widzenia ich zespołów, w jaki sposób doszło do tego, że budują dany projekt, czy są to osoby, które… które współpracują ze sobą dłuższy czas, jak uzupełniali kompetencje, których im brakuje - poprzez na przykład dobranie jakiś specjalistów. W jaki sposób się angażują w te projekty, czy chodzi o czas, czy również jest to zaangażowanie finansowe. Więc to jest jeden z takich chwil głównych elementów, a drugi to patrzę pod kątem realizacji potrzeb, które stawia rynek, tak? Czy te rozwiązanie odpowiadają na realne potrzeby i czy te potrzeby są faktycznie dobrze zwalidowane?

Czyli to pierwsze doświadczenia, pozwalają dzisiaj w tej pracy jako właśnie managera inwestycyjnego lepiej oceniać ten team building, jak ten team jest budowany, i czy faktycznie odpowiadają na realne potrzeby, czyli coś, na co zostałaś uwrażliwiona, jeszcze pracując pewnie w sektorze non profit?

Tak, ale bardziej patrzę po na to pod kątem możliwości skalowania danego rozwiązania. Mając za sobą jakieś tam zaplecze międzynarodowe staram się patrzyć jak dane rozwiązanie wpisuje się w potrzeby globalnego rynku bądź poszczególnych regionów.

Przechodząc do portfolio EVIG Alfa, które spółki z naszego portfela są dziś na etapie poszukiwania kolejnych źródeł finansowania, już doprowadziły swoje projekty do pewnego etapu i chciałyby wdrażać czy skalować swoją działalność?

Są faktycznie spółki, które już zakończyły swoje projekty w ramach finansowania, które otrzymały i sobie świetnie radzą, co nie przeszkadza w tym, żeby zbierać kolejne rundy finansowania bo ono w tych projektach są bardzo potrzebne. Świetnie radzą sobie projekt Epeer, który teraz będzie zamykał kolejną rundę finansowania. Tak samo…

Pokrótce przybliż proszę, czym zajmuje się Epeer?

To jest platforma zrzeszająca inwestorów i pożyczkodawców, która wykorzystuje sztuczną inteligencję do badania oceny zdolności kredytowej. To jest taki scoring na bazie, tego co może sztuczna inteligencja o nas powiedzieć na bazie naszych poczynań w na przykład w mediach społecznościowych.

I które jeszcze spółki dojrzewają?

Właściwie nasze spółki medtechowe warto tutaj przytoczyć. Wśród nich film Nutrix, który bada poziom glukozy, ale w sposób nieinwazyjny, czyli na podstawie ślinę. Pelvifly, który zajmuje się rehabilitacją mięśni dna miednicy zarówno u kobiet, ale ostatnio również u mężczyzn oraz ENforce, który, które posiada w swoim portfolio produkty stopy biologicznej. Ona dynamicznie reaguje na chód użytkownika stąd jej innowacyjność.

Czy ENforce już wdraża swój projekt?

Jest na etapie komercjalizacji, natomiast jest na tyle…, na tyle ten produkt firmy innowacyjny, że wymaga walidacji, ale tak naprawdę badań również. Natomiast warto tutaj zaznaczyć, że ENForce rozpoczął rozmowy z polskim komitetem Paraolimpijskim, więc w planach będzie miał również wykonanie stopy dla biegaczy.

W tym kontekście rozwoju spółek powiedz, proszę, do jakiego etapu pozwalają wam doprowadzić rozwój tych spółek środki pozyskane z NCBR-u?

Mówimy tutaj o kwocie jednego miliona, co nie jest dużo, jeżeli mówimy o spółkach technologicznych. Starczają one na częściowe pokrycie etapu badań i rozwoju firmy. Często deklarują nam pomysłodawcy, że są w stanie dojść do etapu komercjalizacji, jednak z doświadczenia wiemy, że te środki po Bridge ALFA są jeszcze potrzebne na doszlifowanie pewnych elementów rozwiązania, a tak naprawdę na przygotowanie się do wejścia na rynek, komercjalizację nie mówiąc już o skalowalności.

Przechodzą już do drugiej części nasze naszego nagrania, podczas której porozmawiam z Bartoszem Pencakowskim ze spółki Terrabio, to wasza spółka portfelowa, którą zarekomendowaliście nam do rozmowy, powiedz proszę czym Terrabio zwróciło twoją uwagę, żeby właśnie w nich zainwestować?

Terrabio jest ciekawą spółką pod dwoma względami. Podczas mojej wstępnej oceny zwrócili moją uwagę, teamem i osobami w zespole, które mogły się pochwalić jakimiś osiągnięciami, a także merytoryczną wiedzą. W toku rozmów oczywiście poznałam ich też umiejętności i cechy, które są istotne z punktu widzenia funduszu, jak umiejętności komunikacyjne czy budowania relacji, o których mówiłam. A drugim aspektem był sam produkt, który ma dosyć istotny wpływ na każdego z nas, więc możemy tutaj mówić o jakimś wpływie takim społecznym, tak zwany social impact, bo jest to produkt z branży rolno spożywczej i bezpieczeństwa produkcji żywności.

Bardzo dziękuję za rozmowę, bardzo dziękuję za wszystkie te ciekawe odpowiedzi. Trzymamy kciuki za dojrzewanie wszystkich spółek portfelowych funduszu EVIG Alfa i zapraszam na drugą część naszej rozmowy z Bartoszem Pencakowskim z spółki Terrabio.

Dziękuję.

W studiu NCBR jest obecny dzisiaj ze mną. Bartosz Pencakowski, biolog molekularny związany z wrocławskim środowiskiem akademickim. Współpomysłodawca, współzałożyciel, a od kwietnia tego roku także prezes zarządu spółki Terrabio. Naukowiec, który czuje się równie pewnie w laboratorium jak w biznesie. Więcej, jak mówiłeś wdrożenie efektów prac badawczych jest dla ciebie takim ważnym elementem weryfikacji prawdziwości tych ustaleń naukowych, czy literatura zgadza się z praktyką, tak jak tu w Twojej dziedzinie jest bardzo istotne, ta powtarzalność wyników. Jeśli chodzi o samo Terrabio w tej spółce…, w tą spółkę zainwestował fundusz z rodziny BRIdge Alfa EVIG Alfa, a także Leonardo a od marca tego roku waszym partnerem jest także czołowy polski producent i dystrybutor świeżych soków i warzyw Amplus.

Powiedz proszę, jaka jest historia, która stoi za waszym produktem TERRALYZER®em, jak powstał pomysł i jak dotarliście do tego etapu w którym jesteście?

Jeżeli chodzi o historię Terrabio jako taka, to zaczęło się jeszcze w innej spółce, z której wywodzi się, jakby nasza struktura i nasz taki core team. Ten pomysł nie zrodził się do końca w naszych głowach. Tamta spółka zajmowała się, dalej się zajmuje diagnostyką kliniczną. Natomiast właśnie ze strony Amplusa wtedy pojawił się pomysł, czy nie moglibyśmy takiej diagnostyki molekularnej poza laboratoryjnej wdrożyć w sektorze bezpieczeństwa żywności, produkcji rolno spożywczej, monitoringu patogenów, od tak naprawdę uprawy poprzez już gotowy produkt. I też wcześniej, w czasie magazynowania. Zaczynaliśmy od technologii, która troszkę inaczej działa niż ten PCR pc qr, jak to się mówi, na którym pracujemy dzisiaj. To była technologia lamp izotermalnych, ale ona ma pewne przewagi nad takim PCR-em, który teraz wdrażamy natomiast ma też minusy, czyli bardzo ciężko się to multipleksuje, czyli przepustowość tej metody w takich warunkach poza laboratoryjnych jest znacznie mniejsza.

Tutaj jakby aspekty ekonomiczne też miało pewne znaczenie, ponieważ opracowanie czy opracowanie i wdrożenie takiej metody, już jej komercjalizacja, a w wyniku tego końcowa cena produktu jest dużo bardziej konkurencyjna dla rozwiązań opartych o multipleks pc qr. Więc to się zaczęło jeszcze w 2017 roku i to zaczęło kiełkować jeszcze w ramach tej poprzedniej spółki. W 2018, z końcem 2018 zaczęły się tworzyć struktury Terrabio. One, jakby już powstały tak oficjalnie w 2019 roku, 2020 właśnie spędziliśmy, tworząc nasz pierwszy prototyp właśnie tego TERRALYZER®, raczej teologii.

I co to jest ten TERRALYZER®?

Właśnie, co to jest TERRALYZER®? Proszę przybliżyć tę technologię? Co to za produkt?

TERRALYZER® tak naprawdę, to nie jest coś, czego nie było. To jest podobne rozwiązanie. Takie, które mamy na rynku, aczkolwiek jest dużo mniejsze.

To jest termocykler z detekcją fluorescencji w czasie rzeczywistym, czyli taki klasyczny termocykler, jakie stoją w laboratoriach, przeznaczone właśnie do tego rodzaju reakcji. Natomiast wiadomo te laboratoryjne są duże, ciężkie, dość trudne w obsłudze dla nieprzeszkolonego pracownika.

Trzeba do nich dojechać przede wszystkim, a wasz produkt jest wielkości pudełka na herbatę, można powiedzieć.

Mniej więcej on ma około 11 X 12 X 10 cm w tym momencie.

I co kryje się za tymi terminami? Co on robi?

On przyprowadza reakcje PCR w czasie rzeczywistym w multipleksie. Czyli stosujemy tam sondy podwójnie znakowane. Od 20 lat przynajmniej znane rozwiązanie w diagnostyce.

No więc nie jest to technologia, która tworzy się w naszych głowach. To jest coś, co jest dobrze znane, sprawdzone, zwalidowane, o doskonałych parametrach diagnostycznych.

Czyli jest to diagnostyka genetyczna przeniesiona z laboratorium do takiego małego urządzenia, które można ze sobą zabrać na pole, pod chmurkę i dokonać testu metodą PCR.

Dokładnie. Dokładnie tak. To jest dokładnie ta sama metoda, która była powszechnie wykorzystywana w testach diagnostycznych w kierunku COVID-19, choćby nawet. Czyli coś, co też już społeczeństwo zna.

Więc ta pandemia z całym jej tragizmem troszkę też jakby oswoiła ludzi, po prostu społeczeństwo z tą terminologią, z tą technologią, że ona jest i jest stosowana

Ta zmiana jak wygląda, jeśli chodzi o czas przeprowadzenia testu i koszt?

Przede wszystkim koszt dla użytkownika. W koszcie takiego badania laboratoryjnego trzeba uwzględnić wynagrodzenie zespołu, amortyzację sprzętu. Oczywiście zakup odczynników, marżę samego laboratorium. To wszystko składa się na te wysokie, kilkuset złotowe testy.

Zakup testów akurat jest po stronie laboratorium, ale to też kosztuje. Tu użytkownik tak naprawdę kupuje same testy i urządzenie po cenie rynkowej.

Ile czasu zajmuje przeprowadzenie testu TERRALYZER®-em? Kiedy mam wynik?

Dzięki naszej technologii jest nawet trochę szybciej niż laboratoryjnie. Staramy się to skrócić oczywiście. W tej chwili jest to około 80 minut.

80 minut.

Tak. Tutaj właśnie LAMP jest fenomenalną technologią bo badanie metodą LAMP trwa około 20 minut. Natomiast tak jak mówiłem ciężko się to multipleksuje, przez co przy użyciu naszego TERRALYZER®-a można by wykrywać maksymalnie 4 patogeny bądź badać 4 próbki w trakcie jednego badania. Natomiast teraz pracujemy nad ulepszeniem tego multipleksu po to, żeby dało się badając te 4 próbki wykryć do 16 patogenów.

Do 16 patogenów. W 80 minut. Na miejscu, można powiedzieć w ręku.

Dokładnie.

Jakie będzie miało to skutki dla użytkowników, dla rolników? Co pozwoli im to zmienić, w takiej praktyce, w codziennej pracy?

Myślę, że przede wszystkim bardziej precyzyjne rolnictwo, bardziej precyzyjna produkcja żywności i też bezpieczniejsza, bo nasz odbiór z rozmów z producentami podstawowymi, czyli właśnie z rolnikami, sadownikami jest taki, że te badania oczywiście są oferowane. Można wysłać próbkę do laboratorium referencyjnego, oczywiście, które zbada ten materiał. Natomiast mało jest laboratoriów, które oferują wynik w czasie szybszym niż około 7 czasem 14 dni. Badanie konwencjonalne metodą mikrobiologiczną trwa przynajmniej 2 doby, a jeżeli mówimy o grzybach potrafi trwać nawet tydzień do 3 tygodni. Kwestia, jakie grzyby hodujemy, w kierunku jakich grzybów badamy materiał. Natomiast tutaj użytkownik dostaje do ręki urządzenie, którym może zbadać sobie tę próbkę sam. Wszystkie protokoły uprościliśmy tak, żeby osoba bez doświadczenia przede wszystkim była w stanie takie badanie przeprowadzić.

Ta informacja, co pozwala zrobić rolnikowi? Czego on się dowiaduje?

Dowiaduje się on tak naprawdę, czy dane patogeny już rozpoczęły etap infekcji rośliny w uprawie. Przewaga jest też taka, że metody molekularne są bardzo czułe i potrafią wykryć obecność tego patogenu w tkance roślinnej zanim pojawią się makroskopowo widoczne objawy. Czyli roślina jeszcze wygląda na zdrową, w uprawie jakby nic się nie dzieje. Natomiast już można molekularnie zweryfikować, że rozpoczęła się ekspansja patogenu.

Czyli, jeśli dobrze rozumiem, może zareagować wcześniej i można zastosować mniejsze ilości pestycydów?

To jest jeden aspekt. Drugi aspekt jest taki, że mamy oczywiście już dostępne na rynku systemy monitorowania występowania patogenów oparte o modele pogodowe, czyli: suma opadów, temperatury, wilgotność powietrza, nasłonecznienie.

Czyli prognozować w efekcie, jak się będzie potencjalnie rozwijał dany patogen? Czy musi zareagować, czy nie musi?

Tak, ale to jest prognoza. Systemy takie, jak nasz pozwalają tę prognozę zweryfikować jeszcze.

Więc to jest dodatkowe narzędzie, które umożliwia takim producentom, sprawdzenie, czy faktycznie to prognozowane zagrożenie ze strony chorób roślin występuje już w badanym materiale, w danej uprawie. To pozwala przede wszystkim właśnie dobrać też odpowiedni środek ochrony roślin, co jest bardzo istotne, szczególnie teraz, ponieważ mamy ten trend, żeby jednak iść w środki biologiczne. One mają troszkę węższe spektrum działania. Są bezpieczniejsze dla środowiska, oczywiście, ale dobrze jest wiedzieć używając takie środki, z czym walczymy konkretnie i na to też jakby metody molekularne pozwalają, ponieważ my jesteśmy w stanie zaprojektować badania diagnostyczne, które wykrywają na przykład konkretne grupy patogenów, albo jeden konkretny patogen. To jest ta przewaga metod firm, które bazują na analizie krótkich fragmentów genomu patogenów.

Czyli możemy produkować efektywniej?

Tak.

Taniej?

Tak.

Zdrowiej?

Przede wszystkim.

Zdrowiej dla nas, ale też dla środowiska, bo mniej całej tej chemii potencjalnie będziemy używać.

Jak najbardziej. Już dzisiaj poważnym problemem jest erozja gleb, degradacja środowiska, pustynnienie, które obserwujemy choćby w Polsce Centralnej, Wielkopolska i bodajże, Łódzkie to są takie regiony, które w Polsce są najbardziej w tej chwili narażone na szybkie pustynnienie. Zresztą można sobie to zweryfikować po danych z IUNGU - puławskiego Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa. Tak naprawdę mając te wszystkie informacje, stosując środki biologiczne, które są bezpieczniejsze, ale jako taką terapię trochę celowaną my też chronimy właśnie to środowisko przez to. Uprawa jest mono kulturą. To nie jest do końca zdrowy ekosystemy, no, ale żywność musimy produkować. Natomiast stosując mniej radykalne zabiegi, które nie degradują mikroflory, choćby nawet, gleby w takim stopniu jak takie chemiczne opryski, szczególnie fungicydowe, mniej narażamy to środowisko na dalszą, postępującą degradację.

A w aspekcie naukowym, jakie może dobrodziejstwo przynieść rozpowszechnienie właśnie diagnostyki genetycznej za pomocą TERRALYZER®-a? Więcej danych?

Więcej danych przede wszystkim. Do tej pory tego rodzaju badania są prowadzone przez ośrodki akademickie, instytucje takie jak IOR czy IUNG w Polsce.

Punktowo, tak?

Właśnie. Natomiast nasza technologia ma być rozproszona. My chcemy oddać to urządzenie, ten system w ręce użytkowników po to, żeby oni te badania sami wykonywali.

Docelowo będziemy oczywiście pytać się o zgodę na udostępnienie lokalizacji wykonania badania. To oczywiście nie będzie precyzyjna lokalizacja. RODO, wiadomo, ochrona danych użytkowników, Natomiast nawet takie przybliżone dane geograficzne pozwolą nam lepiej monitorować występowanie poszczególnych patogenów na danym terytorium, czy to Polski, czy Europy zależnie od tego, gdzie te badania będą wykonywane. To są dość istotne dane naukowe ponieważ część chorób, których wcześniej u nas nie było, migruje na nasz teren z krajów sąsiednich. Takim przykładem może być kiła kapustnych, która przemieszcza się w tej chwili w kierunku zachodu, z tego co wiem. Tych chorób na pewno jest więcej i jakby monitorowanie występowania pojawiania się ognisk tych patogenów może być istotną, a jestem przekonany, że będzie istotną informacją także dla fitopatologów i takich ośrodków referencyjnych.

Pozwoli odpowiednio reagować?

Dokładnie.

Informować o potencjalnym zagrożeniu?

Dokładnie.

Dużo precyzyjniej, wcześniej.

Oczywiście, a jeżeli jeszcze załączymy do tego modele pogodowe, predykcyjne plus rozproszoną terytorialnie diagnostykę molekularną, to myślę, że to pokrycie będzie dość skuteczne.

Czyli TERRALYZER® może być takim nowym rozdziałem w rolnictwie?

Mamy nadzieję, mamy nadzieję, że się przyjmie.

Na jakim etapie jest sam produkt? Wy, spółka, jesteście przed wdrożeniem?

Tak. To znaczy my już z naszymi partnerami branżowymi planujemy pierwsze wdrożenia. Walidację tej technologii w środowisku użytkowania. Takie pierwsze pilotażowe testy prowadziliśmy w ramach projektu test Farms Europejskiego Instytutu Technologicznego. One były prowadzone w Hiszpanii, w Portugalii. To były prace z firmą TEPRO. To jest jedna z największych firm, które zajmują się zarządzaniem uprawami w Europie i w Afryce Północnej. Natomiast teraz ulepszyliśmy naszą technologię. Tak jak mówiłem ten układ multipleksowy jest dopracowywany. W tej chwili kończymy pracę nad tym kolejnym prototypem. Za około miesiąc rozpoczniemy kolejne testy wdrożeniowe. Chcemy to rozpocząć w sierpniu z jednym z naszych partnerów w sektorze bezpieczeństwa żywności i do końca roku chcemy zebrać wszystkie dane po to, żeby przygotować już pod certyfikację zgodności elektromagnetycznej. Oczywiście uzyskać znak CE i przygotować urządzenie do produkcji.

Czyli gorące lato przed wami?

Bardzo.

Ile osób zatrudniacie w tej chwili, kogo szukacie?

W tej chwili zatrudniamy 10 osób. We wrześniu dołączą kolejne 2 osoby. Jest to głównie zespół B+R. We wrześniu dołącza CFO do zespołu. Zatrudniamy programistów, elektroników, konstruktorów, specjalistów od projektowania 3D, biologów molekularnych, fitopatologa.

No i oczywiście naszego CEO, czyli specjalistę od kreowania biznesu, sfery biznesowej firmy, czyli Marcina Babilasa.

A jeśli chodzi o produkcję, jak sobie ją wyobrażacie, gdzie planujecie ją zlokalizować?

Na pewno w Europie, docelowo produkcję urządzeń chcielibyśmy zlokalizować w Polsce i na pewno „wyoutsourcujemy” produkcję.

Natomiast jest też cena uwaga, którą utrzymaliśmy właśnie z Evigu na jednym z naszych spotkań statusowych. Ja nie ukrywam, jestem troszkę zwolennikiem takiej niezależności i szczerze to byłem przekonany, że lepiej będzie dla firmy, jeżeli chociaż te testy będziemy produkować samodzielnie.

Natomiast tutaj wiele cennych rad się pojawiło we współpracy z funduszem, z Radą Nadzorczą i zdecydowaliśmy się na to, że produkcję testów też „wyoutsourcujemy” do bardziej doświadczonego dostawcy. Wszystko będzie oparte o nasz projekt, nasze koncepty, natomiast chcemy jednak skorzystać z możliwości produkcyjnych innych firm.

No właśnie wspomniałeś o Evigu, to był wasz pierwszy inwestor, który to dostrzegł wasz potencjał, zainwestował. Proszę powiedz, czy to wyście szukali wtedy inwestora? Czy oni was znaleźli? Jak to wyglądało?

My szukaliśmy inwestora razem właśnie z Leonarto i wtedy oczywiście pojawił się projekt BRIdge Alfa i znaleźliśmy Evig.

I do jakiego etapu pozwolił wam doprowadzić wasz produkt, dzięki swojemu zaangażowaniu?

To był kluczowy projekt dla rozwoju naszego produktu, naszej spółki. To było nasze pierwsze poważne finansowanie. Stworzyliśmy ten kluczowy zespół i tak naprawdę stworzyliśmy pierwszy set detekcyjny dla fusarium spp. i stworzyliśmy również pierwszy prototyp, czyli zwalidowaliśmy, czy nasza technologia w ogóle działa. I tak naprawdę wszystko co było potem było pokłosiem tego, że w ramach projektu BRIdge Alfa z Evigiem właśnie dowieźliśmy tę technologię do etapu, że to zaczęło działać. Pokazaliśmy prototyp, który faktycznie funkcjonuje.

Tak jak wspominałeś, to nie tylko pieniądze, bo Evig, rozumiem, też aktywnie wam doradzał, jak ten biznes dalej rozwijać, skalować, czyli takie prawdziwe smart money w ich wydaniu.

Tak, tak, jak najbardziej. Też nie ukrywam, ja jestem naukowcem, na biznesie znam się teraz coraz bardziej. Natomiast jestem z wykształcenia diagnostą laboratoryjnym z mocnym odchyłem w stronę biologii molekularnej i ogólnie nauk biologicznych.

Tutaj wsparcie Evigu jest naprawdę nieocenione. W wypadku, gdy chodzi o kierunki, w których mamy się rozwijać i kolejne kroki, które musimy stawiać, żeby ta komercjalizacja doszła do skutku.

W takim razie pozostaje mi tylko trzymać kciuki za Wasze plany, za ten gorący czas wakacji i za wasz rozwój.

Cieszę się, że w NCBR mamy taki program, taki fundusz, który zainwestował w taką spółkę i będę z przyjemnością śledził dalsze sukcesy. Dziękuję serdecznie.

Do kolejnego nagrania zaprosiliśmy Marcina Bielówkę CEO w INNOventure. Fundusz ma za sobą inwestycje między innymi spółkę Saventic Health z jej współzałożycielem, profesorem Grzegorzem Basakiem będę rozmawiał o roli sztucznej inteligencji we współczesnej medycynie i o tym, czy algorytmy Saventic Health dają nadzieję na szybką i poprawną diagnozę dla ponad pół miliarda osób dotkniętych chorobami rzadkimi na całym świecie. Zapraszam do słuchania.