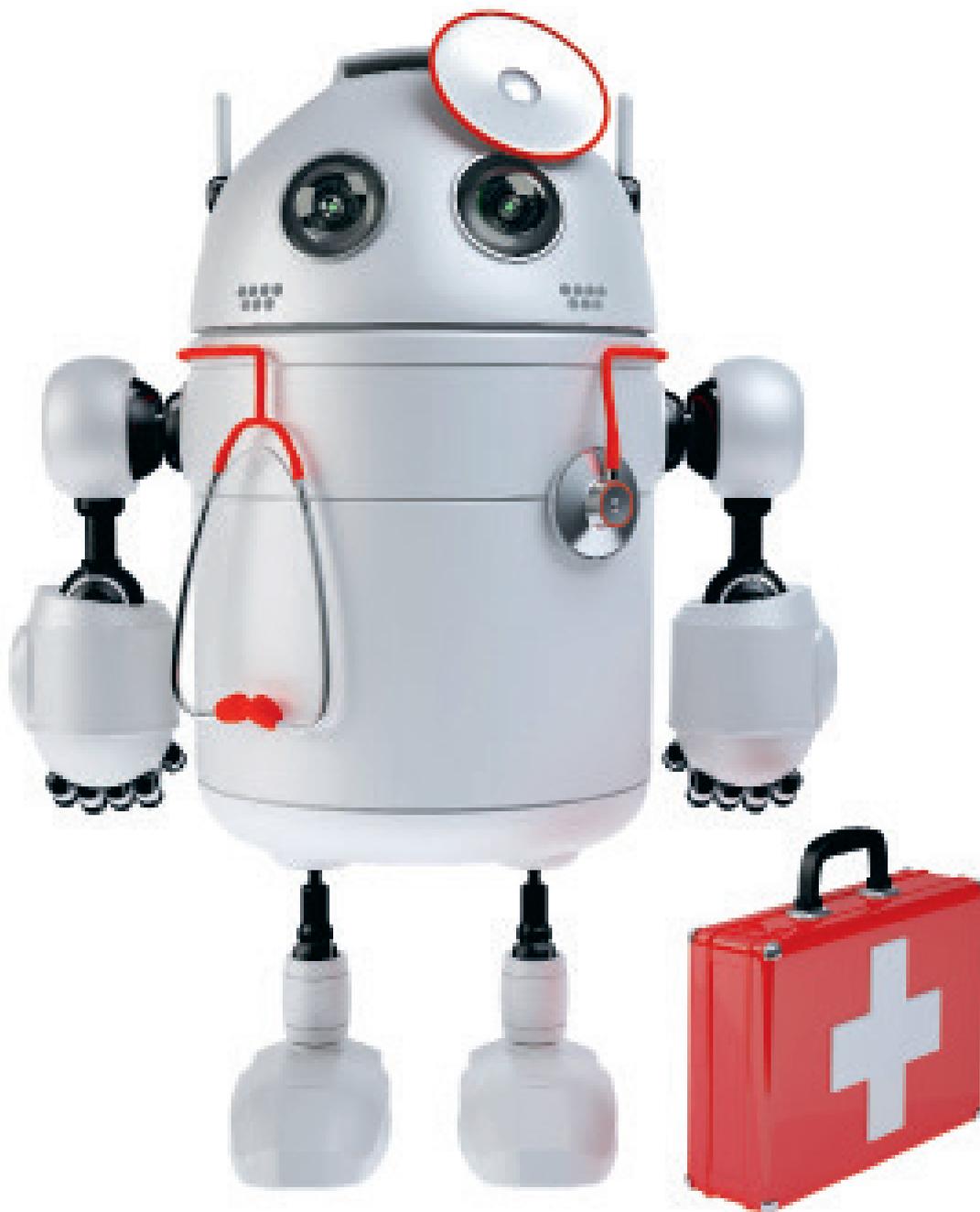


# АЙБОЛИТ 2.0



• Телемедицина, биоинформатика и «цифровое здоровье» (digital health) — динамичные отрасли, считающиеся одними из самых высокотехнологичных и перспективных с точки зрения инвестиций. В развитых странах начался настоящий бум медицинских стартапов, который пока не докатился до России. Это не значит, что у нас таких стартапов нет — их просто мало. Героев нашего обзора кроме страны происхождения объединяет стремление выйти на глобальные рынки и уверенность в успехе.

## Medesk

САЙТ: medesk.md

ОСНОВАТЕЛИ: Владимир Ковальский, Дмитрий Лазуткин

ГОД ЗАПУСКА: 2008

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: \$50 тыс.

ТЕКУЩАЯ ЦЕЛЬ: оборот \$30 млн через 3 года



компьютера быстро определить все недостатки трассы: неровности, выбоины и т.д. Вся выручка от таких проектов инвестировалась в осуществление мечты — разработку продукта в сфере IT-медицины. «Мы выполняли и медицинские проекты, но все они были локальными, — объясняет Ковальский. — Например, локальная автоматизация внутри клиник». За три года компания Ковальского выполнила заказы для пяти клиник на Дальнем Востоке.

На старте бизнес-карьеры Ковальский и Лазуткин инвестировали \$50 тыс. собственных средств, которые ушли на создание прототипов и зарплату сотрудникам. Впрочем, чтобы найти деньги на зарплату, им пришлось еще полгода тянуть лямку работы по найму и полтора года не платить самим себе. Толчком к развитию бизнеса стало развитие «облачных» технологий. По словам Ковальского, клиенты компании давно просили создать единое информационное поле, в котором они могли бы обмениваться нужными данными: «Например, одна клиника могла запросить у другой дистанционный анализ кардиограммы. Наладить обмен данными между локальными информационными системами было бы гораздо сложнее». В 2012 году партнеры запустили «облачный» продукт Medesk, по-

**В**ладимир Ковальский и Дмитрий Лазуткин познакомились в Японии, где они учились в Токийском университете технологий. Кроме общего учебного заведения их объединяли общие интересы: Владимир и Дмитрий выросли в семьях, где все близкие родственники были так или иначе связаны с медициной. «Мы увидели, как здорово работает медицина в Японии, и нам захотелось, чтобы в России было так же», — рассказывает Ковальский. Параллельно с Токийским университетом Владимир учился в Тихоокеанском государственном университете на инженера-программиста. «Айтишное» образование предопределило выбор на-

правления, в котором Владимир решил развивать собственный бизнес. В 2008 году друзья начали заниматься предпринимательством, однако осуществить свои планы — запустить медицинский стартап — им довелось только через три года. «Много времени ушло на поиск ниши, — объясняет Ковальский. — Делать еще один сайт о диете нам не хотелось, а хотелось создать реальный продукт, с помощью которого мы могли бы предоставлять пациентам через врачей полезную информацию». Пока такая ниша не находилась, партнеры занимались другими проектами. Например, выполнили заказ по разработке видеопаспорта трассы Чита — Хабаровск. Такой паспорт позволяет с помощью

Согласятся ли медицинские учреждения платить за хранение историй болезни пациентов в «облаке»?

зволяющий частным клиникам, корпоративным клиентам и страховым компаниям работать в одном информационном пространстве. «Участникам медицинского рынка нужно друг с другом взаимодействовать, но у них не было для этого нормального решения, все данные были разрознены. К тому же у большинства частных клиник нет CRM, чтобы отслеживать, откуда к ним приходят пациенты, сколько из них возвращается повторно и т.д. Мы решаем все эти проблемы», — говорит Владимир.

Принцип монетизации Medesk типичен для «облачных» сервисов в сегменте B2B: для совсем небольших клиник предусмотрен бесплатный тариф с ограниченным функционалом. Клиники, обслуживающие от 20 пациентов, платят от 20 тыс. рублей в месяц, более крупные — от 45 тыс. рублей. Для корпоративных клиентов запущен

пилотный проект. Ковальский говорит, что тарифы для них будут зависеть от размера компании. Например, организация с численностью персонала до 1000 человек будет платить 5 тыс. рублей в месяц.

Всего в разработку платформы за пять лет было инвестировано, по подсчетам Ковальского, \$1 млн. В 2013 году выручка Medesk составила \$400 тыс. На данный момент клиентами компании являются 25 клиник с общей численностью 1000 сотрудников и клиентской базой более 100 тыс. пациентов. В следующем году планируется подключить к системе 200 клиник и при среднем чеке \$1500 в месяц выйти на оборот \$3 млн. «У нас очень высокая маржинальность, но мы не извлекаем прибыль, а реинвестируем в проект. Наша задача — как можно быстрее масштабировать бизнес», — говорит Ковальский. Через три года он рассчитывает

увеличить число подключенных к системе российских клиник в десять раз — до двух тысяч, что должно приносить Medesk \$30 млн ежегодно.

Масштабирование предполагает в том числе и выход на международный рынок, для чего компании нужно привлечь \$2,5-3 млн от венчурных фондов. Страны, в которых собираются продвигать Medesk, выбраны по принципу «бум частной медицины, кризис государственной»: Турция, Бразилия, Украина и т.д. Если все пойдет по плану, то зарубежная экспансия начнется в конце 2014 года. «В России трудно найти инвестора, потому что крупных сделок в секторе digital health у нас не было, опыта ни у кого нет. А в США, наоборот, бум этого сектора, это миллиардный рынок. Мы ищем не только деньги, но и экспертизу. Возможно, это будет синдикат медицинских фондов», — предполагает Ковальский.

## iBinom

САЙТ: [ibinom.com](http://ibinom.com)

ОСНОВАТЕЛИ: Андрей Афанасьев, Валерий Ильинский

ГОД ЗАПУСКА: 2012

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: \$50 тыс.

ТЕКУЩАЯ ЦЕЛЬ: продажа компании через 3-5 лет при достижении капитализации \$1 млн

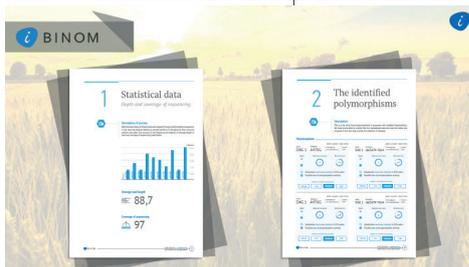


Свою предпринимательскую деятельность Андрей Афанасьев начал в 2011 году с участия в стартапе DendriVax, который пытался вывести на российский рынок вакцину против рака. В этом проекте Афанасьев отвечал в том числе за поиск инвесторов, однако с этой задачей не справился и покинул команду стартапа. Осенью 2012 года он познакомился с био-

логом Валерием Ильинским, у которого была идея создать проект, связанный с расшифровкой и анализом генома. Афанасьеву идея понравилась, и он начал ее реализовывать. Так появился iBinom. «Этот проект намного более «быстрый», чем DendriVax, просто потому, что биоинформатика — это не медицина. В России проще заниматься IT-проектами, чем медицинскими, поскольку последние требуют

слишком много испытаний. К тому же IT-проекты сразу выходят на глобальный рынок», — говорит Афанасьев. С помощью бизнес-инкубатора МГУ удалось привлечь первые \$50 тыс., которые пошли на разработку прототипа.

Ильинский до iBinom работал в компании Genetic-test (еще один участник нашего обзора), которая занимается продажей генетических тестов в России, и



понимал нужды рынка. Главная проблема — дефицит решений для обработки геномных данных. Все имеющиеся на рынке решения имеют недостатки: дорого, долго, неудобно. Изучив рынок, Ильинский и Афанасьев решили сделать облачную платформу анализа генома, но их опередили: в марте 2013 года со своим «облачным» решением вышла на глобальный рынок американская компания DNAnexus. Поняв, что конкурировать смысла нет, партнеры изменили планы и сфокусировались на разработке узкоспециализированного решения для выявления наследственных заболеваний. «iVinom представляет собой сайт, куда врач загружает данные генетического анализа и через полчаса получает отчет обо всех найденных мутациях и о том, с какими наследственными заболеваниями эти мутации связаны. Конечно,

мы не ставим диагноз, этим занимается врач», — объясняет Афанасьев. В этой нише iVinom не единственный игрок, однако главный конкурент — компания Knome — занимается анализом данных вручную, так что анализ занимает от четырех недель и стоит \$2 тыс. Впрочем, по такой же цене или дороже iVinom планирует продавать и свои анализы как разовую услугу. Годовой абонемент зависит от размеров лабораторий, здесь счет уже идет на сотни тысяч долларов. «Нам нужно, чтобы сервис воспринимали на профессиональном уровне. Это и позволяет ставить высокие цены. При этом мы понимаем, что у нас очень хороший запас по марже, и если начнется ценовая война, то мы можем себе позволить серьезно снизить цены», — рассуждает Андрей Афанасьев.

Сейчас iVinom работает только на российском рынке

**Поскольку iVinom анализирует ДНК автоматически, у компании есть возможность радикально снизить цены в будущем, чтобы сохранить конкурентоспособность**

и предоставляет услуги ограниченному кругу партнеров. Выход на мировой рынок требует доработки сервиса. «В России нас знают и относятся с пониманием, что iVinom постоянно дорабатывается. В США такого кредита доверия не будет», — замечает Афанасьев. Впрочем, уже в начале 2014 года стартап планирует выйти на американский рынок и с этой целью ищет крупного местного дистрибьютора. Кроме анализа данных компания предлагает услугу по хранению данных. «Один геном человека — это 200 Гб информации. Лабораториям у себя все это хранить неудобно. Мы предложим собственное облачное хранилище. Это будет удобно: хранящиеся файлы будут всегда доступны, ими можно будет обмениваться между лабораториями и т.п.», — рассказывает Афанасьев. Он рассчитывает, что за первое полугодие 2014 года компания сможет заработать несколько сотен тысяч долларов. Для дальнейшего развития компании нужны дополнительные инвестиции. По словам Афанасьева, iVinom уже получил посевные инвестиции в «стандартном» для подобных компаний объеме (около \$500 тыс.). Часть инвестиций пошла на доведение прототипа до публичного релиза, другая часть пойдет на отработку механизмов продаж в Европе и США. Однако для дальнейшего развития компании потребуется в несколько раз больше денег — раунд А планируется провести во второй половине 2014 года и потратить на активное развитие продаж. «Затем мы начнем готовиться к поглощению одной из компаний, работающей на рынке секвенирования», — делится планами Афанасьев. — Хотим выйти из бизнеса через 3-5 лет, как только мы достигнем устраивающей нас капитализации, желательна \$1 млн».

## Swissmed Mobile

САЙТ: medm.com

ОСНОВАТЕЛИ: Кирилл Филиппов (СЕО), Денис Хитров (COO), Михаил Плискин (СТО)

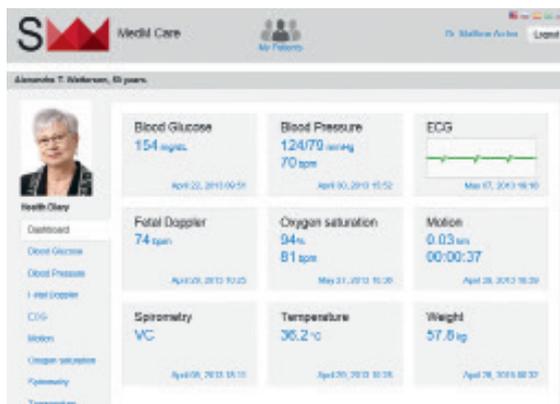
ГОД ЗАПУСКА: 2011

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: \$600 тыс.

ТЕКУЩАЯ ЦЕЛЬ: оборот \$4 млн в 2014 году

**К**омпания Swissmed Mobile инкорпорирована в Швейцарии, но развивается на деньги российского частного инвестора (основатели не раскрывают его имени), а разработчики находятся в Санкт-Петербурге. Продукт компании — мобильная платформа MedM, с помощью которой можно получать на смартфон показания медицинских приборов. Система уже поддерживает более пятидесяти приборов и практически все мобильные устройства — и по этим параметрам серьезно опережает конкурентов. «В рамках проекта мы разрабатываем технологию, которая позволит врачам удаленно следить за состоянием пациентов и в случае необходимости принимать оперативные решения, — объясняет СТО компании Михаил Плискин. — Есть как минимум два фактора, определяющие потребность в такой услуге: увеличение продолжительности жизни, обратная сторона которого — рост пожилого населения, хронических больных (в мире — более 600 млн) и операций (более 234 млн постоперационных больных)».

Пациенты, за состоянием которых необходимо постоянно



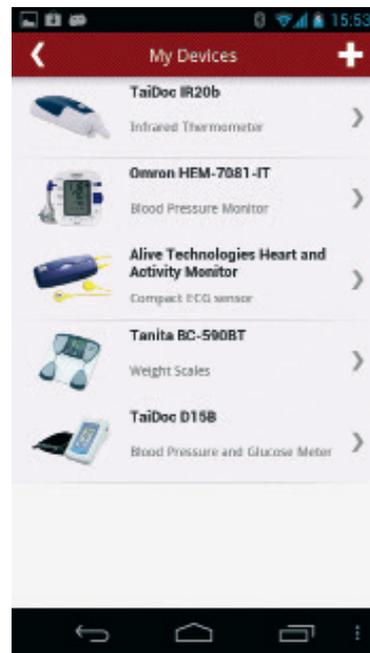
Обвешать пациента датчиками — лишь полдела. Показания датчиков еще необходимо передать в память смартфона, отправить врачу через интернет и визуализировать

MedM поддерживает обмен данными с более чем 50 медицинскими приборами

наблюдать, часто оказываются «привязанными» к медицинскому учреждению: они вынуждены регулярно являться на прием к врачу и не могут свободно перемещаться — жить за городом или путешествовать, даже если здоровье им это позволяет. Тем не менее сейчас в мире создаются приборы, способные в быту считывать и передавать данные о жизненных функциях человека: они измеряют давление, температуру, уровень сахара и кислорода в крови, снимают электрокардиограмму, могут даже вести мониторинг состояния плода. MedM обеспечивает доставку всех этих данных от пациента к врачу. «Приборы передают показания на мобильный телефон, смартфон или планшет любым способом: например, с помощью Bluetooth или USB, — рассказывает Плискин. — Через мобильное приложение данные передаются в удаленное хранилище информации, а оттуда попадают либо в базу, которой уже пользуется медицинское учреждение, либо на наш портал: медики обращаются к нему, работая в «облаке». Единственное

необходимое условие — подключение к интернету, но, даже если оно не всегда доступно, программа сохранит данные и передаст их, как только появится возможность».

На старте в проект было вложено около \$600 тыс. частных инвестиций, а в 2013 году — еще \$1 млн. Деньги ушли на разработку прототипа, а затем на расширение поддерживаемых медицинских и мобильных устройств. В сентябре этого года проект получил дополнительные инвестиции в размере 6 млн рублей, победив в конкурсе iPrize Cisco. «Сейчас проект проходит этап пилотных внедрений по всему миру: у нас есть проекты в России, Европе, Азии, Южной Америке. Коммерческие внедрения ожидаются в 2014 году, тогда же запланирован выход на прибыльность», — рассказывает Плискин. Объем продаж в 2014 году ожидается на уровне \$4 млн, но стабильное место на мировом рынке мобильной медицины в Swissmed Mobile рассчитывают занять к 2016 году.



## Genetic-Test

САЙТ: mygenetics.ru

ОСНОВАТЕЛЬ: Антон Андреев

ГОД ЗАПУСКА: 2012

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: 1,5 млн рублей

ТЕКУЩАЯ ЦЕЛЬ: оборот 2 млрд рублей через 3 года

**А**нтон Андреев начал свой предпринимательский путь с мобильного ритейла в 2004 году, хотя на самом деле еще раньше. «Я еще со школьных лет начал интересоваться бизнесом — мой отец был предпринимателем. Хотя всю науку я постигал самостоятельно. В школе я занимался творчеством — музыкой, рисованием, и мой первый бизнес был связан как раз с этим. Я решил учить детей рисовать на стенах красками из баллончиков. Прошел по местным школам, раздал листовки о том, что открывается школа граффити. Родители меня не поддерживали, я и сейчас по-прежнему из кожи вон лезу, чтобы доказать им, что что-то из себя представляю», — рассказывает Антон.

В 2011 году Андреев поучился на бесплатных курсах для предпринимателей, после чего «начал мыслить глобально и стал думать об инновационном бизнесе, который не имел бы аналогов в России и у которого не было бы жесткой конкуренции». В своих поисках он заинтересовался дерматоглификой — наукой, которая изучает закономерности рельефа ладоней и ступней человека. В течение двух лет Андреев читал все доступные ему диссертации на эту тему и общался со специалистами, а потом еще полтора года разрабатывал ПО для биометрического тестирования. Чтобы инвестировать в проект 1,5 млн рублей, Антон продал свой бизнес в сфере мобильного ритейла. Остался еще бизнес по продаже сим-карт, позволявший Антону держаться на плаву, но в сентябре 2012 года



**Ваш уникальный биометрический отчет**

Дерматоглифика — наука, которая занимается изучением гребенчатых узоров на коже ладонной стороны кисти и стопы человека. Узоры гребенчатой кожи депондируются в 1-м и 3-м мизинце и интуитивно связаны с типом организма и психическим состоянием. Обеспечение анормального происхождения кожи и нервно-гипертензивный синдром гарантируют успешность в жизни и здоровье человека. Если человек имеет в организме такие гены, то в будущем он будет страдать от сердечно-сосудистых заболеваний, диабета и в старости от болезни Альцгеймера.

ИМЯ / ФАМИЛИЯ  
→ Алина ПАСЛОВА

ВОЗРАСТ  
→ ВОЗРАСТ ТЕСТИРУЕМОГО 25 лет

Но по умолчанию гены дна и ног человека, наследуются гены от мамы, которая обречена на равновесные узлы. Вещество на большое равновесие узлы не могут как-то деформировать и изменить на 100 процентов (звезда). Малые узлы (или узлы) узлы на всех пальцах (кроме гиттера) очень сильно влияют, чаще всего встречаются следующие комбинации:

ЛЕВАЯ РУКА

ПРАВАЯ РУКА

Андреев окончательно расстался с прошлым, расторг все договоры с дилерами и сосредоточился на Genetic-Test. «Сейчас у нас 500 партнеров, 20 млн рублей выручки, и мы выходим на международный рынок», — говорит он.

Genetic-Test предлагает тестирование по отпечаткам пальцев за 500 рублей через сеть партнеров-франчайзи. Можно сказать, что речь идет о высокотехнологичном гадании по руке, результатом которого является набор рекомендаций: какую профессию выбрать, каким видом спорта заняться, на какие заболевания следует обращать особое внимание. Разработчики утверждают, что методика базируется на генетике и антропологии. Опыт развития бизнеса по франшизе помог Андрееву запустить следующий проект —

сайт «Моя генетика», позволяющий пользователю произвести уже настоящий ДНК-анализ, отправив в лабораторию биоматериал. «Мы начали изучать рынок генетического анализа и увидели, что предложения очень специализированные и понятные только специалистам. Мы не стали предлагать клиенту самому выбирать из тридцати позиций тестирования что-то, что он не понимает. Мы выбрали за него полезную, с нашей точки зрения, информацию, которая поможет улучшить качество жизни. Немногие, например, знают, что у некоторых людей кофе повышает риск инфаркта, а другим, чтобы сбросить лишний вес, нужно не изматывать себя в фитнес-центрах, а лишь немного изменить рацион».

Франшизу «Моей генетики» уже удалось продать ста партнерам. В 2014 году «Моя генетика», как и Genetic-Test, должна выйти на международный рынок. За два-три года Андреев надеется «завербовать» в России 15 тыс. партнеров для тестирования по отпечаткам, а количество ДНК-тестов довести до 3-5 тыс. в месяц. **СБ**

### Хиромантия 2.0

Название компании Genetic-Test не должно вводить в заблуждение: она не занимается тестами ДНК, а лишь «определяет генетически обусловленные способности человека» по отпечаткам пальцев.

