



Pentacomp buduje produkt medyczny

Spółka informatyczna, która specjalizowała się w usługach dla sektora publicznego, buduje produktowy filar działalności w segmencie medycznym

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl



►BIZNESOWA DYWERSYFIKACJA: Pentacomp, kierowany przez Dariusza Nowakowskiego, ponad 90 proc. przychodów generuje ze świadczenia usług IT dla zamawiających z sektora publicznego (m.in. dla resortów zdrowia i finansów), a także dla banków, ubezpieczycieli i firm logistycznych. Własny produkt medyczny ma pozwolić na rozwój biznesu i uniezależnienie go od przetargowej koniunktury. (FOT. WM)

Nawet 5 proc. noworodków w Polsce może być dotkniętych dysplazją stawu biodrowego i tylko ułamek z nich jest wcześniej diagnozowanych. Pomysł na zmianę tego stanu rzeczy ma Pentacomp Systemy Informatyczne, spora spółka informatyczna z Warszawy, która do tej pory świadczyła usługi przede wszystkim dla sektora publicznego.

Pentacomp opracował – przy dotacyjnym wsparciu Agencji Badań Medycznych (ABM) – system diagnostyczny pod nazwą Prelux, który na bazie algorytmów sztucznej inteligencji wspiera lekarzy w diagnozowaniu wrodzonej dysplazji i wyborze ścieżki leczenia.

– Dzięki temu projektowi chcemy się dywersyfikować. Większość firm informatycznych na polskim rynku to firmy projektowe, a nie produktowe. Taki też przez lata był Pentacomp. Własne produkty przynoszą nam mniej niż 10 proc. przychodów i chcemy to zmienić – mówi Dariusz Nowakowski, prezes Pentacompu.

Potrzeba medyczna

Prace nad systemem Prelux ruszyły trzy lata temu. Są już zaawansowane – w ostatnich miesiącach w ośrodkach leczniczych w Polsce wystartowały badania kliniczne.

– Pomysł narodził się dzięki naszej współpracy z niewielką przychodnią dziecięcą Gustaw. Pracują w niej specjaliści od leczenia dysplazji stawów biodrowych. To oni zasugerowali nam, że istnieje skuteczna metoda diagnozowania dysplazji, opracowana przez prof. Reinharda Grafa, ale brakuje narzędzi, które pozwalałyby na jej szybkie i efektywne stosowanie – mówi Dariusz Nowakowski.

Prof. Reinhard Graf to austriacki ortopeda, który w latach 80. opracował metodę oceny stanu stawów biodrowych w niemowląt metodą ultrasonograficzną (USG).

– Nie prowadzi się jednak badań przesiewowych, a dysplazję wykrywa się zazwyczaj dopiero wtedy, gdy dziecko zaczyna chodzić i rodzice zauważają nieprawidłowości. A im później wykrywa się wadę, tym trudniej ją leczyć, a u starszych osób konieczne są operacje. Nasz system ma pozwalać na szybszą analizę wyników USG i sygnalizowanie nieprawidłowości lekarzom. Wytrenowaliśmy modele AI i notujemy wysoką skuteczność wykrywania nieprawidłowości – na poziomie 99 proc. – tłumaczy prezes Pentacompu.

Na prace nad systemem spółka dostała niespełna 10 mln zł dotacji z ABM, do czego dołożyła ponad 5 mln zł z własnych pieniędzy.



– Dotacja pomogła w sfinansowaniu prac badawczych, ale certyfikację wymagającą do dopuszczenia na rynek gotowego wyrobu medycznego będziemy musieli sfinansować sami – mówi Dariusz Nowakowski.

Międzynarodowa strategia

Badania kliniczne systemu ruszyły we wrześniu i potrwały około 1,5 roku.

– Prowadzimy je w trzech ośrodkach w Polsce, będziemy dołączać kolejne. Zakładamy, że do rozpoczęcia procesu certyfikacji systemu będziemy gotowi w marcu 2027 r. W pierwszej kolejności myślimy o rynkach unijnych, prowadziliśmy już wstępne rozmowy z partnerami z Arabii Saudyjskiej. Analizujemy też rynek amerykański, choć tam niezbędne będą odrębne badania kliniczne – mówi Dariusz Nowakowski.

Docelowo odbiorcami technologii mają być placówki medyczne.

– Nie ujawniamy jeszcze strategii komercjalizacji. Zakładamy, że nasz produkt będzie się integrował z systemami gabinetowymi, może być więc atrakcyjny dla dostawców takich systemów lub producentów sprzętu USG. W komercjalizacji na pewno pomogłoby refundowanie takiego badania lub gdyby ruszył program badań przesiewowych. Uważamy, że to technologia przełomowa i dobrze wpisująca się w trend wykorzystania AI w diagnostyce medycznej, dlatego jeszcze na etapie badań klinicznych chcemy uruchamiać pilotażowe wdrożenia w placówkach me-

dycznych w Polsce i poza nią – mówi prezes Pentacompu.

Publiczny biznes

W ubiegłym roku Pentacomp miał prawie 170 mln zł skonsolidowanych przychodów, o niespełna 1 proc. mniej niż rok wcześniej, notując 10,6 mln zł zysku netto. Zatrudnia ponad 500 polskich informatyków.

– Działamy przede wszystkim na rynku publicznym – naszymi klientami są ministerstwa i agendy rządowe. To sprawa, że jesteśmy mocno uzależnieni od państwowych cykli inwestycyjnych – tłumaczy Dariusz Nowakowski.

Spółka generuje przychody przede wszystkim z sektora publicznego. Współtworzy platformę e-Zdrowie, czyli jeden z największych państwowych projektów informatycznych. W jego ramach rozwijała m.in. projekty e-Recepty, Portal Pacjenta czy mojejIKP.

– Ministerstwo Zdrowia to wciąż nasz najważniejszy partner zapewniający w zależności od roku 20-30 proc. przychodów – mówi Dariusz Nowakowski.

Spółka świadczy również usługi służbom celno-skarbowym związane m.in. z systemami nadzorującymi pobór akcyzy. Znaczącym jej klientem jest też m.in. Główny Inspektorat Transportu Drogowego. – Zrealizowaliśmy też prestiżowy kontrakt na obsługę systemu głosowań dla Kancelarii Sejmu – mówi prezes Pentacompu.

Przetargowa posucha

Właścicielem spółki od 2019 r. jest kanadyjski inwestor prywatny Hugues Gervais. Poza sferą publiczną Pentacomp świadczy też usługi m.in. firmom logistycznym, bankom i ubezpieczycielom oraz telekom.

– Ubiegły rok rozpoczynaliśmy z ambitnym planem podwojenia wyniku i to się ze względu na sytuację rynkową w Polsce nie udało. Dobrze, że wyniki udało się utrzymać na poziomie zbliżonym do rekordowego 2023 r. Poza Polską mamy też niewielką działalność na rynkach zagranicznych, na których działają też inne spółki naszego inwestora. W tej chwili realizujemy projekty w Nepalu i Tadżykistanie. Mamy też biuro w Singapurze – mówi Dariusz Nowakowski.

W tym roku spółka zakładała wzrost przychodów i rentowności. Jak idzie po trzech kwartałach?

– Zakładamy, że uda się wygenerować lekki wzrost, ale rynek nadal jest trudny i widzimy to nie tylko po naszych projektach. Jest mniej przetargów publicznych, a o kontrakty, które są do wzięcia, walczą dużo firm, co mocno wpływa na marżowość. Dlatego właśnie strategicznie próbujemy przejść w kierunku profilu bardziej produktowego, niezależnego od koniunktury w sektorze publicznym. Przychody z Preluxa nie pojawiają się szybko. To pewnie perspektywa najwcześniej roku 2027, ale sporo kroków na tej ścieżce już zrobiliśmy – mówi Dariusz Nowakowski. ☺