Informacja prasowa

**Kolejny HealthTech w portfelu Unfold.vc. Giełdowy fundusz z inwestycją
w amerykańskiego dentystę na abonament**

* **Notowany na GPW fundusz venture capital** [**Unfold.vc**](https://unfold.vc/) **dołączył do rundy amerykańskiego startupu tworzącego sieć klinik dentystycznych połączonych z innowacyjnym, subskrypcyjnym modelem sprzedaży.**
* [**Wally Health**](https://www.carebywally.com/) **z siedzibą w Nowym Jorku pozyskał od inwestorów łącznie 3 mln USD, a rundzie przewodniczył fundusz Bling Capital z USA. Startup środki przeznaczy m.in. na rozwój nowoczesnych gabinetów, które uzupełnią opiekę w trybie online, a także wzmocnienie zespołu wykwalifikowanych lekarzy i specjalistów.**
* **Wrocławski Unfold.vc poszerzył tym samym portfel inwestycyjny o kolejny startup z branży medycznej. Poza Wally Health, w portfelu rodzimego VC są m.in. Infermedica, Intelliseq czy neurocare group.**

*Wrocław, 28.02.2023* *–* Amerykański Wally Health z misją zrewolucjonizowania stomatologii poprzez łączenie innowacyjnych klinik dentystycznych z modelem subskrypcyjnym przykuł uwagę międzynarodowych inwestorów, w tym wrocławskiego Unfold.vc. Fundusz dołączył do rundy o wartości 3 mln USD, w której środki na rozwój spółki wyłożyły też fundusze: Bling Capital i GFR Fund ze Stanów Zjednoczonych, Myelin VC z Hiszpanii czy inwestor Jack Abraham, szef amerykańskiego Atomic.vc.

*– To inwestycja, na którą wpływ miało wiele czynników, tych wręcz wypisanych w podręcznikach o Venture Capital. Założyciele z doświadczeniem, świetna trakcja, spółka rosnąca kilkadziesiąt procent miesiąc do miesiąca, olbrzymi rynek stomatologiczny w Stanach Zjednoczonych, a do tego realny problem związany z wieloma patologiami sektora zdrowotnego w USA. Nieco uśpiony tam segment dentystyczny potrzebuje innowacji* – **mówi Rafał Sobczak, partner zarządzający w Unfold.vc** *– Misją naszego funduszu jest wspieranie liderów zmian, a Wally Health należy do grona game changerów. Rozwiązanie startupu uzupełnia lukę rynkową, oferując Amerykanom nową jakość leczenia. Dlatego zdecydowaliśmy się zainwestować w spółkę –* dodaje.

Wally Health oferuje dostępne w trybie 24/7, korzystne cenowo i skupione na potrzebach pacjentów kompleksowe usługi stomatologiczne w modelu subskrypcyjnym. Startup powstał w 2020 roku. Do grona founderów należą doświadczeni już m.in. w branży fintech i mediowej: Tyler Burnett, Stipe Latkowic i Chelsea Patel. Zdobyty kapitał spółka przeznaczy na rozwój sieci nowoczesnych klinik dentystycznych oraz wzmocnienie kadry, zarówno lekarzy dentystów jak i higienistek.

**Hollywódzki uśmiech vs liczby**

Legendarne śnieżnobiałe uśmiechy amerykańskich gwiazd to symbol, ale już na pewno nie standard. Struktura rynku stomatologicznego w USA powoduje, że pacjenci ze względu na potencjalne wysokie koszty leczenia nie kontrolują regularnie stanu uzębienia, a często w ogóle odwlekają decyzje o pójściu do specjalisty. Potwierdzają to niechlubne statystyki. Jak podaje spółka powołując się na dane branżowe, ponad połowa Amerykanów powyżej 65 r.ż. nie korzysta z opieki dentystycznej wcale, a 85 proc. ‘millenialsów’ ma próchnicę.

*– Prywatna opieka zdrowotna w Stanach Zjednoczonych równa się bardzo wysokim kosztom leczenia. Pacjenci nie wiedzą, jaki ostatecznie dostaną rachunek i co zostanie pokryte przez ubezpieczyciela. Nie wszyscy też z ubezpieczenia zdrowotnego korzystają, nie zawsze zawiera ono tzw. dental care plan. Gabinety dentystyczne często wykorzystują te sytuacje. Rynek nie koncentruje się na prewencji i proaktywnej opiece dentystycznej, bo to naturalnie ogranicza zyski z kolejnego, bardziej wymagającego finansowo etapu leczenia. Zdarza się niejednokrotnie, że lekarze wykonują zabiegi, które nie są niezbędne. Przykład? Plombowanie jest wręcz nagminne, a często zupełnie niepotrzebne –* **wyjaśnia Tyler Burnett**, założyciel Wally Health, który sam doświadczył tego problemu. Dlatego postanowił działać.

**Podejście hybrydowe**

Wally Health koncentruje się więc na prewencji i opiece proaktywnej pacjentów, a z innowacyjnych, opartych na najnowocześniejszych technologiach praktyk klinicznych i doradztwa wykwalifikowanej kadry można korzystać zarówno stacjonarnie, jak i online. W ramach rocznej opłaty abonamentowej w wysokości 199 USD spółka oferuje nielimitowaną możliwość przeglądów stomatologicznych, usług higienizacji, obrazowania 3D, a także samodzielnego wybielania zębów z użyciem dostarczanych przez firmę nowatorskich narzędzi i materiałów. W diagnozach lekarze wykorzystują zaawansowaną analitykę opartą na sztucznej inteligencji oraz zautomatyzowane i precyzyjne metody oceny stanu zdrowia pacjenta. Subskrybenci mają możliwość skorzystania z wizyty online dzięki intuicyjnej platformie „one click booking” czy customer service w trybie 24/7.

W ostatnim czasie Wally Health otworzył swoją drugą klinikę dentystyczną w Nowym Jorku – po Upper Eastside, w dzielnicy Tribeca. Ambicją jest rozszerzenie działalności stacjonarnej najpierw na NYC, a docelowo na cały kraj. Do społeczności Wally Health w szybkim tempie dołączają kolejne tysiące członków.

– *Amerykanie nie chcą płacić 450 USD za jednorazową usługę, która i tak najczęściej mnoży kolejne wizyty u dentysty. Szacujemy, że aż 22 mld USD każdego roku wydawanych jest na niepotrzebne zabiegi dentystyczne. Na tę sytuację wpływ mają m.in. duzi gracze ubezpieczeniowi, którzy zdążyli opanować rynek. My pomijamy pośredników. Powstaliśmy, by dać nową jakość, wsłuchując się w potrzeby pacjentów i reagując odpowiednio wcześniej. Dzięki naszym zaawansowanych rozwiązaniom, łączącym ofertę online i offline, usługi stomatologiczne to komfort, oszczędność czasu i pieniędzy* – **mówi Tyler Burnett**.

Rynek stomatologiczny w USA wyceniany jest na ponad 120 mld USD. Spółka swoich klientów widzi przede wszystkim w Amerykanach nie mających ubezpieczenia zdrowotnego obejmującego leczenie dentystyczne – mowa tu o ok. 76 mln osób. Sam Nowy Jork to 8 mln potencjalnych subskrybentów Wally Health.

**O Unfold.vc**

Notowany na GPW wrocławski fundusz venture capital, skoncentrowany na finansowym wspieraniu projektów technologicznych o dużym potencjale wzrostu. Inwestuje bez określonego horyzontu czasowego i na różnych etapach rozwoju: pre-seed i seed, jak i w późniejszej fazie, wykupując akcje lub udziały. Fundusz w swoim portfolio ma projekty z sektora medtech, biotech, martech, foodtech czy spółki gamingowe. Wspiera m.in.: Timecamp, Brand24, Sundose, Infermedicę, Primetric, Poley.me, PixelRace, Exit Plan Games, Giblib i neurocare group.

**\*\*\*
Kontakt dla mediów:** Agata Karbowicz **Foto:**[pod tym linkiem](https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1aX3o4SAGf6PLZh5s_vo-oAPyE0mx7AwT)
agata@hagen.pl I 660850814