Informacja prasowa

**Polski startupowiec podbija USA. Jego projekt zdobył dwa miliony dolarów**

**Zawsze chciał wyjechać do USA założyć startup, więc któregoś dnia po prostu to zrobił. Wcześniej ukończył studia na Uniwersytecie Cambridge, po drodze realizując trzy docenione projekty. Ostatni z nich okazał się na tyle atrakcyjny, że uzyskał łącznie prawie dwa miliony dolarów dofinansowania. Pierwszego inwestora przekonał swoją osobowością i determinacją, kolejni kupili nowatorską wizję i rynkowy potencjał jego rozwiązania. Filip Kozera – twórca programu Kristalic zapowiada, że to dopiero początek i mocno wierzy w potencjał swojego rozwiązania. Po zakończeniu z sukcesem pierwszej rundy inwestycyjnej, kontynuuje swój „american dream”.**

Kristalic to program do nagrywania spotkań biznesowych tworzący z nich transkrypcje, notatki oraz zorganizowaną bazę danych, w której można później łatwo wyszukać wszystkie informacje. Jego powstanie było wynikiem doświadczeń młodego Polaka, wyniesionych ze studiów Machine Learning/Artificial Intelligence na Cambridge oraz realizacji pierwszych projektów.

**Wczesne początki**

Jeszcze podczas studiów nad zagadnieniami sztucznej inteligencji, Filip wraz z kolegami z uczelni opracował projekt Visual Cognition, czyli algorytm, który odczytywał to, co się dzieje na obrazkach w internecie – opisywał je oraz czytał tekst, który się na nich znajdował. Projekt ten był olbrzymim udogodnieniem dla osób niewidomych. Pomysł spotkał się z uznaniem wielu osób, dzięki czemu Polak znalazł się na podium prestiżowych konkursów, tj. Cambridge Hackathon czy Microsoft Imagine i McKinsey Startup Competition.

**American dream**

Potencjał Visual Cognition dostrzegł również znany akcelerator z Oslo - Katapult Accelerator, który postanowił przyznać twórcom 150 tysięcy dolarów. Wydawało się, że wszystko układa się po myśli Filipa, ale nie do końca tak było. – *Pięć dni przed rozpoczęciem programu, mój co-founder wycofał się z pomysłu, bo dostał atrakcyjną finansowo ofertę pracy. To spowodowało, że pomysł całkowicie upadł, ja natomiast znalazłem nowego wspólnika – doktoranta z Cambridge, z którym pracowałem w trakcie studiów w tym samym*

*departamencie. Bez ani jednej linijki kodu wyjechałem do San Francisco, mając w kieszeni trzy tysiące dolarów na założenie firmy i życie przez pierwsze dwa miesiące. Przez parę nocy spałem na ręcznikach, bo nie miałem łóżka i mieszkałem w jednej z gorszych dzielnic, gdzie widziałem wszystko, łącznie z narkomanią na ulicach, która jest tam wielkim problemem. Po paru tygodniach wszystko się jednak ułożyło* – mówi Filip Kozera.

Przedsiębiorca wraz ze wspólnikiem niemal od razu zaczął pracę nad kolejnym produktem – aplikacją, która uczy się głosu i mimiki twarzy, aby umożliwić lepszą jakość rozmów video, szczególnie przy problemach z siecią. Kod pisali w osiedlowej bibliotece. Oprogramowanie okazało się nowatorskie i bardzo dobrze zaprojektowane, co sprawiło, że branża technologiczna dość szybko zainteresowała się produktem. Okazało się jednak, że duże korporacje, do których był on adresowany, sprzedają swoje produkty do firm, które nie mają problemów z jakością połączenia. Mimo że technologicznie dopracowane rozwiązanie nie odniosło rynkowego sukcesu, dzięki niemu twórcy przyciągnęli uwagę programu inwestycyjnego Sequoia Scout, który doceniając ich potencjał i umiejętności, zainwestował w autorów 100 tysięcy dolarów.

**Nowy początek w San Francisco**

Sytuacja ta spowodowała, że polski przedsiębiorca wraz ze wspólnikiem zaczęli poszukiwać nowych pomysłów. Olśnienie przyszło w czasie wyprawy Filipa na najwyższy szczyt południowej półkuli – Aconcaguę. W trakcie wspinaczki stwierdził, że zamiast pracować nad rozwiązaniem, które ma ulepszać inne, woli zająć się czymś bardziej oryginalnym i przełomowym. Niewiele później wydarzyło się coś nieoczekiwanego. Podjęte wcześniej poszukiwania inwestorów sprawiły, że do wspólników zgłosił się jeden z bardziej prestiżowych akceleratorów na świecie – Techstars, oferując im 120 tysięcy dolarów. Warto dodać, nie mieli wtedy jeszcze żadnego produktu. Inwestor dostrzegł jednak ich możliwości i uznał, że inwestycja w ich potencjał może się opłacić, niezależnie od tego, co dopiero stworzą.

Podczas 3-miesiecznego programu TechStars Filip zdobył kolejne, cenne doświadczenia, ale co najważniejsze, wraz ze wspólnikiem opracował nowy produkt. Opierając się na tych samych algorytmach, nad którymi pracował na Cambridge, stworzył program Kristalic. Po zakończeniu akceleratora przyszedł czas na zebranie pierwszej poważniejszej rundy finansowania. Dzięki wysiłkowi, jaki włożył w budowę od zera sieci kontaktów po drugiej stronie Atlantyku, Filip Kozera spotkał się z 80 różnymi osobami i pozyskał jak dotąd 12 inwestorów, którzy łącznie zainwestowali już 1,82 milionów dolarów. Wycenili oni firme na około 43 miliony złotych. To jednak dopiero początek. – *Pracujemy nad dalszym rozwojem naszego pomysłu. Mamy za sobą pierwszą rundę finansowania. Za jakiś czas na pewno wrócimy do inwestorów, tym bardziej, że ciągle otrzymujemy sygnały zainteresowania. Tymczasem skupiamy się na pracach nad Kristalic, bo wiemy, że w tym projekcie drzemie duży potencjał* – mówi Filip Kozera.

**Powrót do ojczyzny**

Program Kristalic jest już dostępny, korzystają z niego inwestorzy i firmy konsultingowe w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Cele są ambitne. Oprogramowanie w najbliższych miesiącach będzie nadal rozwijane, jego dystrybucja rozszerzana, a firma zapowiada otwarcie dodatkowego biura w Cambridge i w Warszawie.

*- Warszawa jest dla nas świetną opcją. Wiedza programistów w Polsce jest na światowym poziomie i możemy też starać się o zastrzyk gotówki z programu Inteligentny Rozwój. Poza tym, zawsze, gdy wyjeżdżam na dłużej, tęsknię za Warszawą –* dodaje z uśmiechem Filip.

W ciągu następnego 1,5 roku planowana jest kolejna runda finansowania, znacznie większa od pierwszej. Ta runda ma umożliwić rozwinięcie produktu B2C, który będzie w stanie podsumowywać każdą rozmowę, a nie tylko te usystematyzowane. Aplikacja ma za zadanie stworzyć bank pamięci, w którym łatwo zajdziemy wszystkie informacje, jakie kiedykolwiek usłyszeliśmy.

**Kontakt dla mediów**

Martyna Dziopak

tel.: +48 739 060 588

e-mail: martyna.dziopak@goodonepr.pl