Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.

ESCORT TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş.
FAALİYET RAPORU (30.06.2023)

İÇİNDEKİLER

YÖNETİM KURULU BAŞKANI MESAJI 4

1. ŞİRKET 5

1.1. Özet Kurumsal Bilgiler
1.2. Yönetim ve Denetleme Kurulu Üyeleri İle Ortaklık Yapısı
1.3. Şirket Tarihçesi
1.4. Vizyonumuz ve Misyonumuz
1.5. Kilometre Taşları
1.6. Kar Dağıtım
1.7. Risk Yönetim Politikaları
1.8. Şirketin İş Modeli

2. İŞTİRAKLER 13

2.1.İştirak Kategorileri
2.2. Yeni İştirakler ve Büyüme Stratejisi
2.3. İştiraklerin Ülke Bazlı Dağılımları
2.4. Öne Çıkanlar

3. ESCORT TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş. İŞTİRAKLERİ VE BAĞLI ORTAKLIKLARI 15

3.1. Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.
3.2. Bilgera Yazılım A.Ş.
3.3. Nar Teknoloji A.Ş.
3.4. Geometri Melek Girişim Sermayesi Yatırım Fonu
3.5. Robotistan Elektronik Ticaret A.Ş.
3.6. Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş.
3.7. Epigraf Teknoloji Sanayi Ticaret A.Ş.
3.8. Digiform Yazılım Hizmetleri Ticaret A.Ş.

4. ALESTA ELEKTRONİK TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş. ŞİRKETLERİ 25

4.1. Turera Teknolojik Ürünler A.Ş.
4.2. Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hiz. A.Ş.
4.3. Eyç Teknoloji A.Ş.
4.4. Eyf Teknoloji A.Ş.
4.5. Centriot Teknoloji A.Ş.
4.6. Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. ve Tic. A.Ş.
4.7. Barty Mobil Internet Servisleri ve Ticaret A.Ş.
4.8. Birfatura Yazılım Teknolojileri A.Ş.
4.9. Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş.
4.10. Hubbox Endüstriyel Teknoloji Yazılım ve Danışmanlık Sanayi A.Ş.

4.11. Nicat Batarya Teknolojileri A.Ş.
4.12. Bren İleri Teknoloji Enerji A.Ş.
4.13. Magna Tectum Dan. Dış.Tic A.Ş.
4.14. Bakiyem Ödeme Teknolojileri ve Çözümleri A.Ş.
4.15. Destek Her Yerde Bilişim A.Ş.
4.16. Bugamed Biyoteknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.
4.17. Polynom Teknoloji Bilgisayar Yazılım Danışmanlık A.Ş.
4.18. Servislet Yazılım A.Ş.
4.19. Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş.
4.20. Houston Bionics Inc. Usa
4.21. Malwation Siber Güvenlik Teknoloji A.Ş.
4.22. ShiftplannerTeknoloji A.Ş.
4.23. İnteraktif Kredi Danışmanlık A.Ş.
4.24. Tosby Games Oyun Yazılım Eğitim San. Ve Tic. A.Ş.
4.25. Artiox Teknoloji Yazılım A.Ş.
4.26. Öğetürk Teknoloji A.Ş.
4.27. Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.
4.28. Eba Garaj A.Ş.
4.29. Koworx Bilişim ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş.
4.30. Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş.
4.31. Glaucot Teknoloji A.Ş.
4.32. Pax Animi Games A.Ş.
4.33. Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş.
4.34. Fon Radar Bilişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.
4.35. PowerDev Inc.
4.36. Datanchor Inc.
4.37. Wears Yazılım Danışmanlık İthalat, İhracat San. Ve Tic. A.Ş.
4.38. Sweephy OÜ
4.39. Latissim Kozmetik Pazarlama Ticaret A.Ş.
4.40. Sensgreen Ltd Şti.
4.41. Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.
4.42. Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.
4.43. CareX AI, Inc.
4.44. Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.
4.45. Ciel Tıbbi Ürünlere Kozmeetik Danışmanlık Laboratuar Hizmetleri A.Ş.
4.46. For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
4.47. Pink Games Oyun Teknolojileri A.Ş.
4.48. Olleyy Teknoloji A.Ş.
4.49. Konsorsiyum Bilişim Teknolojileri A.Ş.
4.50. Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.

5. EXIT YAPILAN İŞTİRAKLER 79

5. TEMEL RASYOLAR 79

6. KOMİTELER 80

7. KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM RAPORU 85

Değerli Yatırımcılar, Pay Sahipleri, Kıymetli İş Ortaklarımız ve Çalışanlarımız,

İlk sanayi devrimi su ve buhar gücünü kullanan mekanik üretim sistemleriyle 18. yüzyılda ortaya çıktı. Elektrik gücünün yardımıyla seri üretime geçilen İkinci sanayi devrimi 19.yüzyılda, Bilgi Teknolojilerinin gelişmesiyle üretim süreçlerinin otomasyona geçtiği Üçüncü sanayi devrimi ise 20.yüzyılda gerçekleşti.

İçinde bulunduğumuz 21.yüzyıl ise siber-fiziksel üretimin çağı olarak adlandırılıyor. Bugün 50 yaşlarında olan kuşağın çocukluğunda izlediği Uzay Yolu dizisindeki görüntülü telefon, gezegenler arası seyahat, hastalığı teşhis eden digital tarama cihazları, sesli komut alan elektronik cihazlar, tablet bilgisayar, kablosuz kulaklık, sentetik et, sanal gerçeklik, farklı dillerden anında tercüme edebilen digital çevirmenler, 3D yazıcı gibi teknolojiler, artık günlük hayatımızın birer parçası oldu.

Escort Teknoloji'nin geride bıraktığı 30 yıl boyunca, üçüncü sanayi devriminden dördüncüsüne geçişin de tanığı ve aktörü olduk. Ülkemizi dördüncü sanayi devriminde öne çıkartmak için teknoloji üretmekle kalmadık mevcut işleri yeni teknolojiyle dönüştürmek için de adımlar attık. Bugün geldiğimiz noktada Escort, bioteknolojiden bulut çözümlerine, sibergüvenlikten online terapiye, medikal teknolojilerden ödeme sistemlerine 58 iştirakiyle Türkiye'nin önemli bir teknoloji geliştirici durumuna geldi.

Kısacası Escort olarak, 30 yıl önce "geleceği icat etmek" için çıktığımız yolda sağlam adımlarla ilerlemeyi sürdürüyoruz.

"Escort Teknoloji'nin geride bıraktığı 30 yıl boyunca, üçüncü sanayi devriminden dördüncüsüne geçişin de tanığı ve aktörü olduk. Ülkemizi dördüncü sanayi devriminde öne çıkartmak için teknoloji üretmekle kalmadık mevcut işleri yeni teknolojiyle dönüştürmek için de adımlar attık."

Saygılarımla,

İbrahim Özer

Yönetim Kurulu Başkanı

1. Şirket

1.1. Özet Kurumsal Bilgiler

Özet Kurumsal Bilgiler

Ticari Ünvanı	Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.
Adresi	Atakan Sokak No:14 Mecidiyeköy / İstanbul
Ticaret Sicili Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	334423
Telefon ve Faks No:	T: 0 212 340 6000 F: 0 212 213 8241
İnternet Adresi	www.escort.com.tr
Sermaye Tavanı	80.000.000 TL
Çıkarılmış Sermayesi	49.992.100 TL
İşlem Gördüğü Borsa	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
Borsada İşlem Görmeye Başladığı Tarih	20.07.2000

1.2. Yönetim ve Denetleme Kurulu Üyeleri ile Ortaklık Yapısı

Yönetim Kurulu	
Başkan:	H. İbrahim ÖZER
Üye:	Uğur KUMRU
Üye:	Aytaç BİTER
Bağımsız Üye:	Çağrı ÇELİK
Bağımsız Üye:	Adem Özay

Bağımsız Denetim Kuruluşu
PKF Aday Bağımsız Denetim A.Ş.

Ortaklık Yapısı: 30.06.2023

Ortak	Pay Oranı (%)	Pay Adedi
Halil İbrahim Özer	33,39	16.692.725
Halka Açık Olan Kısım	65,20	32.593.701
Ayten Özer	1,32	660.134
Diğer	0,09	45.540
Toplam	**100**	**49.992.100**

Türk Teknoloji Sektörünün İlham Kaynağı

1.3. Şirket Tarihçesi

1994 yılında kurulan Escort Computer Elektronik San. Ve Tic. A.Ş. esas olarak faaliyetlerine 1991 yılında Özer Elektronik ünvanı ile başlamış ve Escort markasıyla Türkiye'de ilk yerli PC üretimi ve satışını gerçekleştirmiştir. Müşterilerin büyük beğenisi kazanan ürünler ile şirket kısa sürede hızlı bir yükseliş yakalamıştır. 1995 yılında 17.828 adetlik PC satışı ile Escort markası pazarda lider konuma geçmiştir. Pazar lideri olarak dünyanın önde gelen markalarını geride bırakmanın haklı gururunu yaşayan şirket bu başarısını sonraki yıllarda da sürdürmüştür.

Edinilen başarılar ve kazanımlar ile pek çok alanda faaliyetleri geliştirici yeni yatırımlar yapılmış ve bu yatırımlar sonucunda da pek çok yeniliğe ve ilke imza atılmıştır. Örnek olarak Türkiye'nin ilk teknoloji mağazalar zinciri olarak kurulan EscortLand veya ilk internet servis sağlayıcılarından biri olarak kurulan EscortNet'ten bahsedilebilir.

2000'li yıllara kadar Türkiye bilişim teknolojileri pazarının gelişmesinde önemli bir rol oynayan Escort, 2000 yılında halka arzını gerçekleştirmiştir. Bugün halen Borsa İstanbul'da (BIST) ESCOM koduyla işlem görmeye devam etmektedir.

2001 ile 2004 yılları arasında Escort, Türkiye ve yurtdışında büyük ölçekli bilişim teknoloji projelerinde yer alan uluslararası bir teknoloji sağlayıcısı olma hedefine odaklanmıştır. Bu yıllarda Dünya Bankası, Avrupa Fonu, Unesco, İslam Kalkınma Bankası gibi kurumların desteklediği pek çok kamu projesi ile büyük ölçekli şirketlerin bilişim teknolojisi projelerini başarıyla tamamlamıştır. Böylece Escort Türkiye'nin teknoloji ihraç eden sayılı şirketleri arasında yerini alarak bulunduğu coğrafyadaki kurumların da tercih edilen markası haline gelmiştir. Bu dönemde bilgisayar üretimi alanında da uluslararası kalite standartlarını uygulayarak güncel teknolojilere sahip ürünleri tüketicilerle buluşturulmuştur.

Kuruluşundan bugüne birçok ilke öncülük eden Escort Teknoloji A.Ş., yeni yatırımları, genişleyen faaliyet alanları ve ilk günkü heyecanı ile Türk teknoloji sektörünün ilham kaynağı olmaya devam etmektedir.

2005 yılından itibaren stratejisini yeniden şekillendiren Escort, tüketicilerinin hayatını kolaylaştıran bilişim teknoloji çözümlerine yatırım yapmaya yönelmiş, farklı sektörlere yönelik bilişim çözümleri geliştiren girişimlere yatırım yapmak suretiyle iştirakler edinmiş, yeni stratejisi doğrultusunda 2009 yılında adını Escort Teknoloji Yatırım A.Ş olarak değiştirmiştir. Ekonomik ölçeğe ulaşan yatırımlarını elden çıkartıp sermaye karı elde etmiştir.

Teknolojinin Hayata Dokunduğu Yerde

’Dün ‘’geleceği icat etmek’’ için çıktığımız yolda sağlam adımlarla ve güçlenerek yarınlara ilerlemeyi sürdürüyoruz.’’

Otuz yıllık bilgi birikimi ve her zaman öne çıkardığı girişimcilik ruhu ile Escort Teknoloji Yatırım A.Ş, Siber güvenlikten bioteknolojiye, SaaS platformundan batarya teknolojilerine, oyundan online terapiye geniş bir yelpazede teknoloji üreten veya mevcut işleri yeni teknolojilerle dönüştüren bağlı ortaklık ve iştirakiyle Türkiye’nin digital dönüşümüne önemli katkılar sağlamaktadır.

Yüksek büyüme potansiyeline sahip erken aşama teknoloji girişimlerine yapılan yatırımlarla, uzun yıllardır elde edilmiş bilgi birikimi ve yönetimsel tecrübeler paylaşılmakta; iştirak edilen şirketlere ihtiyacı olan sermaye, bilgi birikimi ve tecrübeyi sağlayarak kar eden başarılı birer işletme haline getirilmesi ve ülke ekonomisine kazandırılması amaçlanmaktadır.

Escort Teknoloji, Girişimcilik ekosisteminin her segmentinde Escort Teknoloji Yatırım A.Ş; Alesta Teknoloji Yatırım A.Ş ve Geometri Melek Girişim Semayesi Yatırım Fonu vasıtasıyla yer alınmaktadır.

Escort Teknoloji Yatırım A.Ş., hayatın birçok alanında yenilikçi çözümler sunarak insanların hayatını kolaylaştıracak teknolojilerle tüketicilerin hayatına dokunmaya devam etmektedir.

Doğrudan veya dolaylı yeni girişim yatırımları ile dijital ürün & servislerden sağlık çözümlerine, yenilenebilir enerji ve iş zekası & kurumsal çözümlere, tüketici elektroniğinden e-ticaret & ödeme çözümlerine çok geniş bir alanda yatırımlar yeralmaktadır. Sunulan hizmet ve çözümlerle, kişilerin ve firmaların hayatlarını kolaylaştırmakta ve verimlilik sağlamaktadır.

Bilişim teknolojileri başta olmak üzere teknolojiye dayalı ürün, çözüm ve hizmetleri geliştirerek tüketicilere ulaştıran şirketlere yaptığımız yatırımlar ile birçok alanda insanların hayatlarını kolaylaştırmaya devam ediyoruz.

1.4.Vizyonumuz ve Misyonumuz

VİZYONUMUZ

VİZYONUMUZ

Bilişim ve iletişim teknolojileri sektöründe; girişimcilik ve yenilikçilik ruhuyla fark yaratan, örnek alınan, çevre ve yaşam değerlerine duyarlı, tüm paydaşların sürekli memnuniyetini hedefleyen lider bir teknoloji yatırım şirketi olmaktır.

MİSYONUMUZ

MİSYONUMUZ

- Tüm paydaşların sürekli memnuniyetini sağlamak.
- Sürdürülebilir büyüme odağı ile mümkün olan en geniş tüketici kitlesine ulaştırılabilecek çözümler sağlayacak, akılcı teknolojileri yatırımlarını gerçekleştirmek.
- Girişimcilik ruhunu teşvik etmek, girişimcileri desteklemek.
- Etik değerlere saygı göstermek ve sosyal sorumluluk bilinci ile hareket etmek.

1.5.Kilometre Taşları

1991

- Türkiye'nin ilk yerli bilgisayar üreticisi Escort Computer Elektronik ve Sanayi Ticaret A.Ş.

1993-1999

- İki yıl içerisinde pazar ikincisi
- Türkiye pazarı yaygın satış ve servis ağı
- Ardışık yıllar pazar liderliği
- Uluslararası anlaşmalar ve kalite sertifikasyonları
- İlk teknoloji ihracatı, ilk teknoloji mağazası, vb gibi bir çok ilk

2000

- Halka arz

2001-2004

- Türkiye'de ve yurtdışında başarıyla gerçekleştirilen büyük ölçekli projeler
- Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası gibi kuruluşların teknoloji sağlayıcısı

2005-2007

- Teknolojide yeni alanlara yatırımlar
- Stratejik iş birimlerinin şirketleşmesi

2008

- Şirketin geleceğe yönelik stratejileri doğrultusunda Escort Computer adının Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. olarak değişmesi

2009-2012

- Alesta'nın kuruluşu ve yeni yatırımlar

2019

- Yeni GES Enerji Üretim Santrali yatırımları (EYF, EYÇ, Centriot Teknoloji A.Ş.)

2020-2023

- Escort Teknoloji doğrudan veya dolaylı iştirakleri ile girişim yatırımları

1.6.Kar Dağıtım

Kar dağıtımına ilişkin ana sözleşmenin 21. maddesi;

Şirketin genel masrafları ile muhtelif amortisman bedelleri gibi genel muhasebe ilkeleri uyarınca Şirketçe ödenmesi ve ayrılması zorunlu olan meblağlar ile Şirket tüzel kişiliği tarafından ödenmesi gereken zorunlu vergiler ve mali mükellefiyetler için ayrılan karşılıklar, hesap yılı sonunda tespit olunan gelirlerden indirildikten sonra geriye kalan yıllık bilançoda görülen net kardan varsa geçmiş yıl zararlarının düşülmesinden sonra kalan miktar aşağıdaki sıra ve esaslar dahilinde dağıtılır:

1. Genel kanuni yedek akçe: Yıllık karın % 5'i Türk Ticaret Kanunu'nun 519'uncu maddesi uyarınca ödenmiş sermayenin %20'sini buluncaya kadar genel kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

2. Kalandan, varsa yıl içinde yapılan bağış tutarının ilavesi ile bulunacak meblağ üzerinden, Sermaye Piyasası Kurulu'nca saptanan oran ve miktarlarda birinci temettü ayrılır.

3. Net kardan, 1 ve 2'nci bentlerinde belirtilen meblağlar düştükten sonra kalan kısmı, Genel Kurul, kısmen veya tamamen ikinci temettü payı olarak dağıtmaya veya fevkalade yedek akçe olarak ayırmaya yetkilidir.

Genel kanuni yedek akçe sınırına ulaşıldıktan sonra da; Pay sahipleriyle kara iştirak eden diğer kimselere dağıtılması kararlaştırılmış olan kısımdan, ödenmiş sermayenin % 5'i oranında kar payı düşüldükten sonra bulunan tutarın onda biri, TTK'nın 519'uncu maddesinin 2'nci fıkrası c bendi uyarınca ikinci tertip kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

Yasa hükmü ile ayrılması gereken yedek akçeler ayrılmadıkça, esas sözleşmede pay sahipleri için belirlenen birinci temettü ve nakden ve/veya hisse senedi biçiminde dağıtılmadıkça; başka yedek akçe ayrılmasına, ertesi yıla kâr aktarılmasına ve temettü dağıtımında imtiyazlı pay sahiplerine, katılma, kurucu ve adi intifa senedi sahiplerine, yönetim kurulu üyeleri ile memur, müstahdem ve işçilere, çeşitli amaçlarla kurulmuş olan vakıflara ve bu gibi kişi ve/veya kurumlara kâr payı dağıtılmasına karar verilemez.

Paylara ilişkin temettü, kıstelyevm esası uygulanmaksızın, hesap dönemi sonu itibarıyla mevcut payların tümüne, bunların ihraç ve iktisap tarihleri dikkate alınmaksızın dağıtılır

Dağıtılmasına karar verilen karın dağıtım şekli ve zamanı, yönetim kurulunun bu konudaki teklifi üzerine genel kurulca kararlaştırılır.

1.7.Risk Yönetim Politikaları

- **Alacak Riski:** Satış yapılan müşterilerin riskini kontrol altında tutabilmek için, her firmanın mali yapısına ve teminatlarına göre risk belirlenir. Belirlenen limitler doğrultusunda işlem yapılır.
- **Teknolojik Risk:** Bilişim sektörünün en büyük özelliği, teknolojik gelişmelerin ve fiyat değişikliklerinin çok sık yaşanılmasıdır. Bu nedenle İyi bir stok kontrolü yapılmaktadır.

Kur Riski: Sektördeki kullanılan ürünlerin çoğunluğu yurtdışından ithal edilmektedir. Ürünler alınırken yabancı para birimi cinsinden borçlanılmakta ve ödemeleri bu para birimlerine göre yapılmaktadır. Satış politikalarını ürün giriş para birimi üzerinden yapılmaya çalışılmaktadır.

1.8. Şirketin İş Modeli

Büyüme fırsatı sunan sektörlerde teknoloji tabanlı girişim şirketlerine yatırım yapan Şirket, yatırımlardan doğru zamanda, doğru çıkış modeliyle ve maksimum değerden çıkılarak sermaye kazancı elde etmektedir. Yatırımlar teknoloji temelli iş modeline sahip Perakende, Sağlık, Enerji, Finans, Sosyal medya sektörlerinde kurumsal veya son kullanıcıya direk hizmet veren şirketlere yapılmaktadır. Yatırımdan Çıkış Halka arz, Stratejik Ortağa Satış ve Finansal Ortağa Satış şeklinde olmaktadır.

Halka Arz: Girişim halka arz için gerekli büyüklüğe ve karlılığa ulaştığında tercih edilen yöntemdir.

Stratejik Ortağa Satış: Girişim Şirketiyle aynı sektörde faaliyet gösteren ve satın alma halinde sinerji sağlayacak alıcılara yapılan satışlardır. Stratejik Ortak, girişime kısmi ortak olabilir veya tamamını satın alabilir.

Finansal Ortağa Satış: Büyüyen ve potansiyel vadeden girişimlere yatırım yapan büyük fonlara yapılan satışlardır.

Şirketin yatırımları, doğrudan veya dolaylı olarak, farklı oranlar da paylarına sahip olunan 58 adet girişim şirketinden oluşmaktadır.

Şirket erken aşama teknoloji girişimlerine yatırım yapan %100 iştiraki Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.'nin sermayesini 2020 yılı içinde 25 milyon TL'ye yükseltmiş olup Alesta'nın GSYO (Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı)'na dönüşümü ve sonrasında halka arzı planlanmaktadır.

Yurtdışı satış potansiyeli yüksek olan ileri teknoloji girişimlerine ise yine iştirakler arasında yer Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlık A.Ş. üzerinden yatırım yapılmaktadır.

Böylece, teknoloji ekosisteminin her segmentinde Escort Teknoloji Yatırım A.Ş, Alesta Teknoloji Yatırım A.Ş, ve Geometri Melek Girişim Sermayesi Yatırım Fonu vasıtasıyla yer alınmaktadır.

2. İştirakler

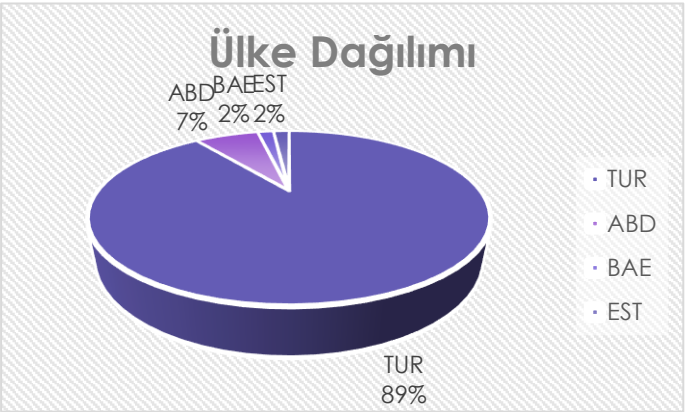
2.1. İştirak Kategorileri

Teknoloji ekosisteminin her segmentinde Escort Teknoloji Yatırım A.Ş; Alesta Teknoloji Yatırım A.Ş. ve Geometri Melek Girişim Sermayesi Yatırım Fonu vasıtasıyla yer alınmaktadır. 30 Haziran 2023 itibariyle doğrudan veya dolaylı ana iştirak kategorileri aşağıdaki gibidir:

- Girişim Yatırımları
- Dijital Ürün ve Servisler
- İş Zekası ve Kurumsal Çözümler
- E-Ticaret
- Sağlık Çözümleri
- Tüketici Elektroniği
- Yenilenebilir Enerji
- IOT
- Fintek

2.2. İştiraklerin Ülke Bazlı Dağılımları

Ülke	İştirak Adedi	%
TUR	52	89,66%
ABD	4	6,90%
BAE	1	1,72%
EST	1	1,72%
Genel Toplam	58	100,00%



2.3. Yeni İştirakler ve Büyüme Stratejisi

Siber güvenlikten bioteknolojiye, SAAS platformundan batarya teknolojilerine, oyundan online terapiye geniş bir yelpazede teknoloji üreten veya mevcut işleri yeni teknolojilerle dönüştüren girişimleriyle Türkiye'nin digital dönüşümüne önemli katkılar sağlayan Escort Teknoloji Yatırım A.Ş., yüksek büyüme potansiyeli taşıyan erken aşama girişimlerine destek olmaya devam edecektir.

Kısa sürede büyük başarılara imza atan ve değerlerini arttıran iştiraklerimizden, önümüzdeki 5 yılda 4 adet unicorn çıkması beklenmektedir.

Bağlı ortaklık ve iştiraklerden bir kısmı için uygun koşulların oluşması durumunda hisse satışı veya halka arzı planlanmaktadır.

2.4. Öne Çıkanlar

Farklı kategorilerinde faaliyet gösteren iştirak şirketleri, 2023 yılının ilk 6 ayında başarılarını sürdürmeye devam etmişlerdir.

Alesta Elektronik, Teknoloji Yatırım A.Ş.

Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nin hazırladığı Türkiyee Fintek Rehberi'ne göre Escort Teknoloji/Alesta Yatırım, Türkiye'de Finteklere yatırım yapan başlıca yatırım şirketleri arasında 3. sırada yeralmıştır.

Bakiyem Ödeme Çözümleri A.Ş.

Bakiyem, 2023 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre 7 kat büyümüş ve 1 milyar TL işlem hacmine erişmiştir.

Polynom Teknoloji Bilgisayar Yazılım Danışmanlık A.Ş.

Alesta iştiraki Polynom Teknoloji, 30 ayda değerlemesini 38 kat artırarak 93.628.320 TL değerleme üzerinden yatırımcılar ile sözleşme sürecini tamamlamıştır.

Fon Radar Bilişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Alesta iştiraki Fon Radar, küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin finansman sorununa çözüm sağlayacak Tedarikçi Finansmanı ürününü sunmak üzere kurulan Neo Elektronik Ticaret Bilişim

Eba Garaj A.Ş. (Kidolog)

Kidolog CEO'su Eray Uğurelli, Healthcare Magazine Dergisi Insights Care'in yeni sayısında healthcare alanında Avrupa'nın En Efektif 5 lideri arasında yeralmıştır.

Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş.

Bağlı ortaklığımız Alesta'nın ilk yatırımcıları arasına yeraldığı Edvido, www.dijitalajanslar.com'u satın alarak yurtdışı açılımını hızlandırmıştır.

Ciel Tıbbi Ürünlere Kozmetik Danışmanlık Laboratuar Hizmetleri A.Ş.

7700 girişimcinin özgünlük, rekabet avantajı, verimlilik ve uygulanabililik kriterlerine göre değerlendirildiği 'TEB İcat Çıkar' yarışmasında birinciliği kazanmıştır.

Robotistan Elektronik Ticaret A.Ş.

Picobricks, dünyanın en prestijli tasarım ödüllerinden biri olan IF Design'i kazanmıştır.

3.Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. İştirak ve Bağlı Ortaklıkları

No	İştirak Adı	Faaliyet Alanı	Ülke	Web Sitesi	Pay Oranı
1	Alesta Teknoloji Yatırım A.Ş.	Erken Aşama Girişim Yatırım	TUR	www.alestayatirim.com	100,00%
2	Bilgera Yazılım A.Ş.	Saha Satış Otomasyonu	TUR	www.bilgera.com.tr	80,00%
3	Nar Teknoloji A.Ş.	Optik Ürün ve Aksesuar Satışı	TUR	www.nartas.com.tr	40,00%
4	Geometri Melek Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	Erken Aşama Girişim Yatırım	TUR	www.geometryventure.dev	10,58%
5	Robotistan Elektronik Ticaret Anonim Şirketi	Robotic Maker Market	TUR	www.robotistan.com	10,00%
6	Virgül Digital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş.	E-kitap ve Sesli Kitapların Digital Platform İçinde Satışı	TUR	https://boodio.app	18,75%
7	Epigraf Teknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Çoklu Kanal Büyüme Platformu	TUR	www.hellosmpl.com	64,80%
8	Digiform Yazılım Hizmetleri Ticaret A.Ş.	Doküman İşleme	TUR	www.digiform.com.tr	33,60%

3.1. Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.

Faaliyet Alanı : Erken Aşama Girişimlere Yatırım

Web Sitesi : www.alestayatirim.com

Şirket Yetkilisi : İbrahim Özer

Linked-in : https://www.linkedin.com/in/ibrahim-özer-8565a716/

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş., %100 Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. iştiraki olarak 2012 yılı Aralık ayı sonunda yüksek büyüme potansiyeline sahip teknoloji şirketlerine yatırım yapmak amacıyla kurulmuştur. 2013 yılı Mayıs ayında Sermaye Piyasası Kurulu Girişim Sermayesi Portföy İşletmeciliği Yetki Belgesi'ni almıştır.

Öncelikli hedef kitlesi ürün veya hizmet üretmeye başlamış, mevcut müşterileri bulunan ve büyümeyi hedefleyen şirketler olmakla birlikte, ürün veya hizmeti hazır olmasına rağmen satış ve pazarlama sürecine geçmek için finansman ihtiyacı duyan girişim şirketleri de Alesta ilgi alanına girmektedir.

Alesta, ortak olduğu şirketlere ihtiyaç duydukları sermaye, bilgi birikimini ve tecrübeyi sağlayarak kar eden başarılı birer işletme haline gelmelerini ve ülke ekonomisine kazandırmayı amaçlamaktadır.

Ekonomide yaşanılan daralmaya bağlı olarak Portföy İşletmeciliği Yetki Belgesini 2017 yılında iade etmiş olan Alesta, 2020 yılı içinde hem sermayesini 25 milyon TL'ye yükseltmiş, hem de birçok erken aşama teknoloji girişimlerine yatırım yaparak portföyündeki işletme sayısını artırmış olup 2020 yılı sonu itibariyle Sermaye Piyasası Kurulu nezdinde tekrar girişim sermayesi yatırım ortaklığı başvuruda bulunmuştur. Dönüşüm başvurusu, bu aşamada olumsuz karşılandığı kurulun 19.08.2021 tarihli yazısı ile tebliğ edilmiş olup, önümüzdeki dönemde eksikler giderildikten sonar başvurunun yenilenmesi değerlendirilecektir.

Geniş faaliyet alanlarında portföye sahip Alesta, gerçekleştirdiği girişim yatırımları ile 2021 yılının en aktif CVC'si seçilmiştir[1] ve 2022'nin en aktif CVC'lerinden biri olmuştur.

[1] StartupCentrum 2021 Türkiye Startup Ekosistemi Yatırım Raporu

3.2. Bilgera Yazılım A.Ş.

Bilgera Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı : Saha Satış Otomasyonu

Web Sitesi : www.bilgera.com.tr

Girişim Yetkilisi : Umut Sevin

Linked-in : https://www.linkedin.com/in/umutsevin

Bilgera Yazılım A.Ş 2007 yılında Escort Teknoloji A.Ş iştiraki olarak kurulmuştur.

Şirketin esas faaliyet konusu yazılım geliştirmedir. Kuruluşundan beri FMCG sektörüne yönelik yenilikçi çözümler geliştiren şirket, geliştirmiş olduğu Repzone adlı platform ile saha satış otomasyonu, kanal yönetimi, mağaza aktivite yönetimi, depo yönetimi, servis yönetimi ve B2B e-ticaret gibi konularda bulut tabanlı SaaS çözümleri sunmaktadır.

Dünyanın en önemli noktaları olan New York ve İstanbul'da ofisleri bulunan Repzone, bulut tabanlı çoklu kanal B2B e-ticaret platformudur. Saha operasyonlarını ve müşteri takip süreçlerini uçtan uca kontrol etmeyi sağlayan bulut tabanlı ve yapay zekâ destekli platform, dijital odaklı ve yenilikçi özellikleri ile müşterilerine değer katmaktadır.

Kurulduğu günden beri uzman kadrosu ile iş zekâsı çözümleri sunan Repzone, 2016 sonrasında İTÜ Innogate Programı kapsamında seçilen 8 firma arasına girerek Amerika pazarına açılmıştır. Repzone, hızlı tüketim, perakende, telekomünikasyon, finans ve daha birçok sektörün ihtiyaçlarına yönelik dizayn edilen platformu ile müşteri ihtiyaçlarını uçtan uca karşılamaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde şube açan Bilgera, 2020 ve sonraki yıllarda özellikle yurtdışına yazılım ve hizmet satışına yönelik faaliyetlere ağırlık vermiştir. Bilgera, Amerika, Avrupa ve Ortadoğu dahil olmak üzere 40 ülkede FMCG sektöründeki üretici ve müşterilere hizmet vermeyi hedeflemektedir.

Bilgera için koşulların oluşması durumunda halka arz veya hisse satışı yoluyla çıkış planlanmaktadır.

3.3. Nar Teknoloji A.Ş.

Nar Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı : Optik Ürün ve Aksesuar Satışı
Web Sitesi : www.nartas.com.tr
Şirket Yetkilisi : Kamil Şenol

2010 yılında kurulan Nar Teknoloji A.Ş., dünyanın saygın fotoğraf makinesi ve dürbün üreticilerinden Pentax firmasının Türkiye distribütörlüğü ile başlamış, ilk yıllarında tablet, projeksiyon cihazı ve bilgisayar aksesuarları gibi ürünlerin ülke genelinde dağıtımı konusunda başarılı olmuştur. Sonrasında stratejik bir değişikliğe giden firma optik ürünler konusunda uzmanlaşmıştır.

Pentax firmasını satın alan Ricoh Imaging Company ile yoluna devam eden Nar Teknoloji, aynı yıl profesyonel ve ileri amatör fotoğrafçılara yönelik Japon Tokina lens firmasının distribütörlüğüne başlayarak fotoğraf sektöründeki kalıcılığını pekiştirmiştir. Yaratıcı İngiliz tripod markası 3 Legged Thing Türkiye distribütörlüğünü yapan Nar Teknoloji, 2020 yılı içerisinde cep telefonları için premium lens, filtre ve aksesuar ürünlerinde uzman SANDMARC® ve ileri teknolojili kamera sabitleyicileri ve aksesuarları konusunda uzman MOZA firmalarının Türkiye distribütörlüğüne başlamıştır.

Seçkin global firmaların distribütörlüğünü yapan Nar Teknoloji, seçkin global markaların yeni ürün gruplarını portföyüne eklemeye devam edecektir.

3.4. Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş.

Geometri Melek Girişim Sermayesi Yatırım Fonu

Faaliyet Alanı	:	Erken Aşama Girişim Yatırım
Web Sitesi	:	www. https://geometryventure.dev
Girişim Yetkilisi	:	Melih Efeoğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/melihefeoglu

Risk sermayesi ve girişim sermayesi yatırımlarını yüksek bütçeli, riskli olarak değerlendiren 52 bireysel ve 31 şirketin 'Yatırımcı' olarak yer aldığı, Avrupa ve ABD'de uygulanan Rolling Fund modelinde çalışmalarını yürütmektedir. Temmuz 2019'da hayata geçen ve erken aşama teknoloji girişimlerinin yatırım turuna $20K - $50K sermaye ile katılım sağlayan Geometry Melek, özellikle sağlık, malzeme, finans, kurumsal yazılım ve direkt müşteriyi hedefleyen teknoloji girişimlerine odaklanmaktadır.

Temmuz 2019'da çalışmalarına Melek Yatırım Ağı olarak Anonim Şirketi statüsünde başlayan Geometri, Kasım 2022'de SPK'dan aldığı onay doğrultusunda Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'na dönüşüm sağlamıştır. Melek Yatırım Ağı'nı da devam ettiren Geometri sürekli sermaye almaya devam ederken, pazara giriş aşaması ya da öncesi seviyesinde erken aşama teknoloji girişimlerine bireysel-kurumsal yatırımcılar ile birlikte yatırım gerçekleştiren Melek Yatırım Fonu'dur. Fon'da 83 yatırımcı yer almakta olup, bugüne kadar 14 girişimin yatırım turuna katılım sağlanmıştır.

Türkiye'de faaliyet gösteren erken aşama teknoloji girişimlerinin sermayeye erişimlerini, yatırım almalarını kolaylaştırmak, vesile olmak adına İstanbul, Ankara ve İzmir'de toplam dört 'Pitch Challenge' gerçekleştirilmiş ve 203 girişim yer almıştır.

Geometri Melek Portföyünde Yer Alan Şirketler

Nebyan Doğal | Sürdürülebilir Hayvancılık ve Doğal Etin Geleceği

Barty Digital | Software Development as a Service for SME's

Barakatech | NFT as a Service for Casual Game Studios

Enhencer | SaaS Platform that Boosts ad Campaign's ROAS for E-commerce and Marketplace

HoustonBionics | İnme Hastalarının Tek Başına Üst Ekstremite Hareketliliğini Sağladığı ve Antrenman Yapabildiği Ev Tipi Tıbbi Cihaz

Octovan | Bireysel ve Kurumsal Müşteri Taleplerini Optimize Ederek Nakliyecilerle Buluşturan Dijital Büyük Parça Eşya Taşıma Platformu

Oda Studio | AI-Powered Visualization Platform for Real estate and E-commerce

Glaucot | Glokom Hastalığının Tedavisi için Programlanabilir Tıbbi Cihaz

DatAnchor | Advanced File Encryption as a Service

Sweephy | No-code Data Cleaning as a Service

Latissim | Super BeautyAPP for Woman

Smpl | Omni-Channel Growth Platform

Scoutli | Espor Organizasyonları için Veri Analitiği, Scouting ve Takım Yönetim Platformu

Postuby | Sosyal Medya için Otonom İçerik Oluşturma ve Paylaşma Platformu

Eş zamanlı olarak yatırım almaya-gerçekleştirmeye devam eden Geometry Venture Development'ın hedefi erken aşamada yüksek potansiyeli bulunan, ihracata odaklanmış teknoloji girişimlerine yatırım gerçekleştirmeye devam ederek portföyünün gelişmesiyle birlikte 2023 yılı sonuna kadar portföyünde yer alan girişim sayısını 20, yatırımcı sayısını 100'ün üzerine çıkarmayı hedeflemektedir.

3.5. Robotistan Elektronik Ticaret A.Ş.

Robotistan Elektronik Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Robotic Maker Market
Web Sitesi	:	www.robotistan.com
Girişim Yetkilisi	:	Yasir Çiçek
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/yasir-cicek-717ab892/

2010 yılında kurulan Robotistan, STEM, Maker, Eğitim Teknolojileri, Kendin Yap Ürünleri ve mühendislik alanları ile ilgili elektronik ve robotik ekipmanların tedarik, üretim ve satış faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Alanında global birçok markanın Türkiye distribütörlüğünü yapmakta ve bu alanda sektör ihtiyaçlarına cevap vermektedir.

Kendi alanında pazar lideri olması ile beraber 2016 yılından beri de 6 yıl üst üste Deloitte Teknoloji Fast 50 listesinde Türkiye'nin en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketi arasında yer almayı başarmıştır.

Pandemi etkisinin azaldığı dönem olan 2022 ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre ciro bazında %40 üzerinde bir büyüme gerçekleştirmiştir. Çip krizi ve lojistik problemlerinin son dönemlerde azalmaya doğru yönlenmesi ile ikinci yarı yıl için çok daha büyük büyüme oranları yakalaması hedeflenmektedir.

Robotistan, Amerika ve İngiltere'de depo ve stok bulundurma ve buralardaki ticaret hacimlerini arttırma konusunda yılın ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre ciro bazında %300 üzerinde bir büyüme gerçekleştirmiştir. 2022 yılı ilk yarısı itibari ile oldukça başarılı bir kitlesel fonlama projesini tamamlayarak yeni

ürünü PicoBricks için bir lansman gerçekleştirmiş ve 200K$ üzerinde bir ön sipariş toplamayı başarmıştır. Yılın 2. yarısında 6 aylık net cirosu 2.025.000 USD olup cironun %10'u ihracat ile gerçekleşmiştir.

Katılım sağladıkları Maker Faire Rome İtalya fuarı ve Innogate fuarı ile Kazakistan (Too Sana, İngiltere (Mann Enterprises), Fransa (Kubii) ve Amerika'da (Raspberry Pi) distribütörlükleri 2023'te hedeflerine ulaşmak adına güzel gelişmeler olmuştur. 2022 yılı içinde yine üretimle ilgili kapasite raporu alınmış, Rex markası yaklaşık 200 adet kendi ürünleri için 740.000 USD bir ciro ile kendi pazar payını sağlamıştır.

2023 için 1.500.000 USD ihracat olmak üzere, 5.400.000 USD net satış hedefi bulunmaktadır. Hedefe yönelik personel altyapısı ve bütçesi hazırlanmıştır. Gelişen kadro için Teknopark görüşmeleri devam etmekte olup personel maliyetlerini düşürmek adına Kosgeb proje başvuruları yapılmıştır. 2023 yılı için Tübitak ile 1501 projesi kapsamında PicoBricks ürününü geliştirmek için ayrıca proje hazırlığı yapılmaktadır.

İhracata yönelik finansal altyapıyı güçlendirmek adına Exim bank limit çalışmalarına başlanmıştır. Bankalar nezdinde tüm limitler imza karşılığı şeklinde kuvvetlenmiş kullanılan kredi maliyetleri piyasa maliyetlerinin altına çekilmiştir.

PicoBricks, dünyanın en prestijli tasarım ödüllerindeen biri olan IF Design'ı kazanmıştır.

Robotistan, faaliyetlerini geliştirerek büyütmeye çalışmakta ve önümüzdeki yıllarda halka arz hedefi kapsamında yöneticilerini SPK lisansı aldırarak, kendi bünyesinde de halka arz planına hazırlıklarını yapmaktadır.

3.6. Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş.

Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	E-kitap ve Sesli Kitapların Dijital Platform İçinde Satışı
Web Sitesi	:	www.boodio.app
Girişim Yetkilisi	:	Mehmet Arslantunalı
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/mehmetarslantunali/

Klasik yayıncılıktan gelen bir ekiple, dijitale doğmuş genç profesyonellerin bir araya gelerek kurduğu Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş'nin markası olan **Boodio**, 'book ve audio' kelimelerinin birleşmesinden meydana gelmiştir. Logosu, değiştiren dönüştüren bilge kişiliği simgeleyen "baykuş" karakterinden oluşan, yapay zeka destekli, okuruna alternatif ödeme sistemleri ile abonelik sunan ve okurken kazıma (mining) yaparak kazandıran "blok zinciri tabanlı", yayıncısına ve yatırımcısına "Boodio Coin (BODI) kazandıran" bir sayısal kitap platformudur.

Merak duygusu ile keşfetmeyi, okuyarak ve dinleyerek öğrenmeyi, yazarak ve yorumlayarak paylaşmayı en uygun fiyata, her coğrafyada erişilebilir kılarken, yayıncı ve okurların “kripto ekonomisi” ile kazandıran bir yapı kurmayı hedeflemektedir.

Boodio uygulaması https://boodio.app, kullanıcılarını e-kitap/sesli kitaplarla buluşturmaktadır. İnternet üzerinden, aylık abonelik ücreti ile hizmet veren Boodio, e-kitap ve sesli kitaplar dışında, sadece platforma özel olan içerikler, tefrika modeller ve akademik içeriklerle de kullanıcılarına özel bir deneyim sunmayı amacındadır. Boodio, kullanıcılarına her türlü içeriği bulabilecekleri, kolay kullanımlı ve kişiselleştirilmiş bir uygulama deneyimi sunarken, yayıncılık sektörü için de dijital dünyaya geçişin güvenli kapısı olmayı hedeflemektedir.

Herkesin kolayca kullanabileceği modern arayüze sahip Boodio ile kullanıcılar aynı zamanda kendi okuma zevkine göre kitapları kütüphanelerine kaydedip notlar alabilmekte ve bu notları sevdikleriyle online platformlarda paylaşabilmektedirler.

Boodio, e-kitap ve sesli kitap platformu olmanın yanında, Boodio Blok Zinciri ve BODI Coin altyapısı ile yatırımcılarıyla beraber, hem yayıncılık sektörünün geleceği hem de teknoloji geliştirilmesi açısından AR-GE merkezi olarak konumlanmaktadır.

2022 yılında tüm altyapısını ‘blok zincire’ taşıyan Boodio, dijital cüzdan çalışmalarını tamamlamış ve Bodi ismini verdiği, kendi özgün blok zincir altyapısını oluşturmuştur. 250’nin üzerinde benzersiz fikri kitap anlaşması yaparak sektörde ‘benzersiz kitaplar’ -NFB- markasını Türkiye’de kendi markası olarak tescillemiş ve Bodi Coin ile dijital varlığını üretmiştir.

2023 yılında ise Virgül Dijital Yayıncılık olarak Boodio, Bodi Coin ve NFB ile yayıncılık sektöründe yeni bir çekim merkezi haline gelmeyi, farklı ‘exchange’ler ile dijital varlığı Bodi Coin arzını dijital varlık yatırımcısına açmayı hedeflerken, global pazar için İngiltere merkezli şirketinin hazırlıklarını yapmaktadır.

Epigraf Teknoloji San. ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı : Çoklu Kanal Büyüme Platformu

Web Sitesi : www.hellosmpl.com.tr

Girişim Yetkilisi : Ebru Çiçekli

Linked – in : https://www.linkedin.com/in/ebru-çiçekli-29897510a

Smpl., dijital pazarlamacıların ve CRM Yöneticilerinin hayatlarını kolaylaştıran çok kanallı bir büyüme platformudur. İşletmeleri için büyüme ve sadakat programı çözümleri geliştirmelerine yardımcı olur.

Smpl, dijital pazarlamacıların, Growth Hacker'ların ve CRM Yöneticilerinin hayatlarını basitleştirir. Web sitesi kişiselleştirme, otomatik yerinde çözümler, müşteri yolculuğu haritalaması, farklı uygulama senaryoları, vb ile Smpl, işletmelerin büyüme ve sadakat programı geliştirmesine katkıda bulunur.

2013 yılında kurulan Epigraf Teknoloji, müşterilerine premium danışmanlık hizmeti ile dönüşüm oranları artıran, terk etme oranları düşüren yazılım geliştirmeleri ile faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Alanında global olan firmalar ile beraber farklı sektörlerdeki yerel firmaların ihtiyaçlarına cevap vermektedir.

2018 çıkarılan Smpl ürünü ile müşterilerine daha iyi hizmet vermeye başlamıştır. Pandemi etkisinin azaldığı dönem olan 2022 ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre ciro bazında %20 büyüme gerçekleştirmiştir. 2022 yıl sonu için cirosu aylık 11.904$' dır. 2023 yılının şubat ayında gerçekleşen depremden tüm ülkenin etkilenmiş olması firmaların faaliyetlerini azalmasına yol açmıştır ancak Smpl krizi yönetmek için hizmet verdiği sektör alanını genişletme kararı almıştır.

4. nesil dijital dünyanın getirmiş olduğu ihtiyaçlar ile yıl sonuna kadar 2022 yılının oranlarından daha fazla büyüme oranları hedefi bulunan Smpl'ın 2023 yılı sonu için aylık ciro hedefi 50.000$'dır. Bunun için yapılan çalışmalar; Smpl ürünün aplikasyonlar içinde hizmet verebilmesi app geliştirme için dışarıdan destek alınması, Smpl app ürünü haricinde mailing ve akıllı öğrenme yapısına sahip yeni bir Smpl için çalışmalara başlanması, yurtdışına açılarak globalde müşteriler elde etmek için çalışmalara başlanması, Dubai, İngiltere, Avustralya ve Asya ülkelerinde bulunan firmalar ile iş ortaklığı kurulması, global haricinde iş ortaklığı bulunan yerel firma sayısını 23'ten 100'e yükseltilmesi hedefleri şeklinde sıralanabilir.

Aralık ayı itibari ile Smpl ürününü müşterileri için daha kullanışlı ve daha çok ihtiyaca cevap veren hale getirmek için geliştirmeler ve planlamalar yapmaya başlanmıştır. Smpl yıl sonunda çok daha güçlü bir hale getirilerek Dijital dünyanın her ihtiyacına cevap bulunabileceği bir hale getirilmesi hedeflenmektedir.

Digiform Yazılım Hizmetleri Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı : Döküman İşleme
Web Sitesi : www.digiform.com.tr
Girişim Yetkilisi : Gürkan Karagöz
Linked-in : https://www.linkedin.com/in/gurkan-karagoz

Digiform'un ürün ve hizmetleri, fiziksel haldeki kağıt belgeleri sayısallaştırıp, belge üzerindeki bilgilerin sistemlere doğru ve hızlı yazdırılmasını sağlar. Digiform'un akıllı teknolojisi ile belge üzerinden giriş ve kontrol yapılması gerektiren her türlü süreç operasyonunda işletmenizin kar etmesine yardımcı olur.

Digiform, hem mobil, hem ofis tarayıcısı hem de kendi ürünü olan akıllı tarayıcı cihazı ile son teknoloji akıllı bilgi yakalama teknolojileri sunar; Digiform'un ürünleri ile fiziksel belgelerin dijitalleştirilmesi, firmaların değerli zamanından, emekten ve maliyetlerinden tasarruf etmesine olanak tanır.

.

4. Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım Şirketleri

No	İştirak Adı	Faaliyet Konusu	Ülke	Web Adresi	Pay Oranı
1	TURERA Teknolojik Ürünler A.Ş.	Pasif Ağ Altyapı Ürünleri	TUR	www.zemecs.com	60,00%
2	Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hiz. A.Ş.	E-Dönüşüm	TUR	www.veriban.com.tr	35,00%
3	EYÇ Teknoloji A.Ş.	Yenilenebilir Enerji Üretimi	TUR		100,00%
4	EYF Teknoloji A.Ş.	Yenilenebilir Enerji Üretimi	TUR		100,00%
5	CENTRIOT Teknoloji A.Ş.	Yenilenebilir Enerji Üretimi	TUR		100,00%
6	Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. Tic. A.Ş.	Tek Tuş İle Su Siparişi Uygulaması	TUR	www.bisu.com.tr	1,5%
7	Barty Mobil İnternet Servisleri ve Tic. A.Ş.	Kişilerarası Eşya Takas Platformu	TUR	www.barty.app	5,00%
8	Birfatura Yazılım Teknolojileri A.Ş.	E-Ticaret Yönetimi	TUR	www.hubbox.io	10,00%
9	Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş	Kişisel Bakım Sektöründe Dijital Çözümler	TUR	www.meloknows.com	11,91%
10	Hubbox Ensütriyel Teknoloji Yazılım ve Dan. A.Ş.	Otomasyon Sistemlerinin Uzaktan Kontrol ve Yönetimi	TUR	www.hubbox.io	10,00%
11	Nicat Batarya Teknolojileri A.Ş.	Batarya Katot Üretimi	TUR	www.nicat.co	6,35%
12	Bren İleri Teknoloji A.Ş.	Enerji Teknolojileri	TUR	www.brenpower.co	11.5%
13	Magna Tectum Dan. Dış. Tic. A.Ş.	Kurumsal iletişim, okul ve kurs yönetim sistemi	TUR	www.magistum.com	4,00%
14	Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş.	Online ödeme sistemi platformu	TUR	www.bakiyem.com	10,00%
15	Destekheryerde Bilişim Anonim Şirketi	Dijital psikolojik danışmanlık platformu	TUR	www.evimdekipsikolog.com	12,38%
16	Bugamed Biyoteknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Organik atıklardan medikal kolajen üretimi	TUR	www.bugamed.com.tr	2,50%

17	Polynom Teknoloji Bilgisayar Yazılım Danışmanlık A.Ş.	Banka hesaplarının tek ekrandan yönetimi	TUR	www.paratic.com.tr	10%
18	Servislet Yazılım A.Ş	Otomotiv sektöründe satış sonrası hizmetler alanında pazar yeri	TUR	www.servislet.com	2,50%
19	Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş.	İngilizce konuşma pratiği yapmak isteyenleri bir araya getiren platform	TUR	www.bukytalk.com	10,00%
20	Houston Bionics Inc.- Amerika	Ev Tipi Fizik Tedavi Cihazı	USA	www.houstonbionics.com	3,30%
21	Malwation Siber Güvenlik Teknolojileri A.Ş.	Zararlı Yazılım Analiz	TUR	www.malwation.com	5,00%
22	Shiftplanner Teknoloji A.Ş.	Vardiyalı Personel Süreç Yönetimi	TUR	www.shift-planner.com	10,24%
23	İnteraktif Kredi Danışmanlık A.Ş.	Finansal Raporlar Üretilmesi, Kredi Danışmanlığı	TUR	www.interaktifkredi.com.tr	6,20%
24	Tosby Games Oyun Yazılım Eğitim San. Ve Tic. A.Ş.	Mobil/Web Tabanlı Oyun Tasarlama	TUR	www.tosbygames.com	3,00%
25	Artiox Teknoloji Yazılım A.Ş.	Sanat Eserlerinin Elektronik Ortamda Satışı	TUR	www.artiox.com	5,00%
26	Öğetürk Teknoloji A.Ş.	Çok Kanallı Müşteri Deneyimi Platformu	TUR	www.spechy.com	15,00%
27	Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.	Ödüllü Bilgi Yarışması	TUR	www.kozmonotapp.com	17,50%
28	Eba Garaj A.Ş.	Ebeveynlere Online Uzman Desteği	TUR	www.kidolog.com	11,00%
29	Koworx Bilişim ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş.	Ortak Çalışma Alanları (coworking) Yönetim Yazılımı	TUR		10,00%
30	Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş.	Reklam, Pazarlama, Yazılım Projeleri İçin Pazaryeri	TUR	www.edvido.com	13,3%
31	Glaucot Teknoloji A.Ş.	Glokom Hastalığı Tedavisinde Kullanılacak Tıbbi Cihazın Ar-ge, Üretim ve Pazarlaması	TUR	www.glaucot.com	8,724%
32	Pax Animi Games A.Ş.	Hypercasual Oyun	TUR	www.paxanimigames.com	4,00%
33	Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş	Yapı Sektörü Malzemelerinin Dijital İkizlerinden Oluşan Kütüphane Hizmeti	TUR	www.bimmade.com.tr	5,00%
34	Fon Radar Bilişim Teknolojileri San. Ve Tic. A.Ş	İşletmeleri Finansal Kurumlar İle Biraraya Getiren Online Pazaryeri Platformu	TUR	www.fonradar.com.tr	9,30%
35	PowerDev Inc.	Enerji Piyasası SaaS Veri Analiz Platformu	USA	www.power.dev	3,63%
36	Datanchor Inc.	Veri Güvenliği	USA	www.anchormydata.com	1,00%
37	Wears Yazılım Danışmanlık	Kullanıcıların moda ürünlerini sanal olarak üzerlerinde deneyebilecekleri platform	TUR	www.wears.com.tr	10,00%

	İth.İhr.Tic ve San A.Ş.				
38	Sweephy OÜ	Farklı kaynak ve formattaki verileri kod bilgisi gerektirmeden temizleme	EST	www.sweephy.com	5,00%
39	Latissim Kozmetik Pazarlama Tic. A.Ş.	Güzellik ve Bakım ürünlerine aylık abonelik	TUR	www.latissim.com	10,00%
40	Sensgreen Ltd Şti.	Düşük güç tüketen kablosuz sensörler ve veri analizi yazılım platformu	BAE	www.sensgreen.com	2,50%
41	Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.	Sosyal Medya için Otonom İçerik Oluşturma ve Paylaşma Platformu	TUR	www.postuby.com	5,25%
42	Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.	Espor Organizasyonları için Veri Analitiği, Scouting ve Takım Yönetim Platformu	TUR	www.scoutli.co	6,00%
43	CareX AI, Inc.	Sinyal İşleme ve Yapay Zeka İle Kamera Donanımlı Cihazların Yaşamsal Belirtileri Ölçme Cihazına Dönüştürülmesi	USA	www.carex.ai	0,20%
44	Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.	Merkeziyetsiz Finans Teknolojileri Alanında Yazılım Geliştirmek	TUR	www.defy.co	5,00%
45	Ciel Tıbbi Ürünlere Kozmetik Danışmanlık Laboratuar Hizmetleri A.Ş.	Kozmetik Hammadde ve Kozmetik Üretimi	TUR	www.cielchimlab.com	15,00%
46	For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Pratisyen Hekimler için Anlık Vaka Danışma Uygulaması	TUR	www.forphysician.com.tr	2,50%
47	Pink Games Oyun Teknolojileri A.Ş.	HTML Tabanlı Oyun Geliştirme	TUR	www.pinkgames.net	4,00%
48	Olleyy Teknoloji A.Ş.	Spor Yapmak İsteyenlerle Spor Tesisi ve Eğitmenlerini Online Ortamda Biraraya Geldiği Platform	TUR	www.olleyy.com	5,00%
49	Konsorsiyum Bilişim Teknolojileri A.Ş.	İklim Değişikliğiyle Mücadele ve Sürdürülebilirlik için İşletim Sistemi Oluşturulması	TUR	www.ekofoni.com	5,00%
50	Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.	Müfredat Temelli Eğitim ve Kitap İçeriklerinin Metaverse Ortamında Sunulması	TUR	www.pusulakitaplik.com	2,50%

Turera Teknolojik Ürünler A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Pasif Ağ Altyapı Ürünleri
Web Sitesi	:	www.zemecs.com
Şirket Yetkilisi	:	Haluk Kıraç
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/haluk-k%C4%B1ra%C3%A7-7b8063168/

2013 yılında kurulan firma, tescilli markası olan Zemeks altında bilişim ve enerji altyapısı, bankacılık, askeri ve endüstriyel elektronik alanlarında kurumların ihtiyacı olan ürün ve çözümler geliştirmiş, ürün portföyünü ve satışlarını önemli oranda artırmıştır.

Zemecs, komple pasif ağ altyapı ürünleri üretmektedir. Şirket portföyü; küçük, orta ve büyük kurumsal ağların veri iletişim ve elektrik altyapı ihtiyacının en iyi iş sonuçlarını verecek şekilde uygulanmasını sağlayan sektöründe lider, yüksek hız ve yoğunluktaki uçtan uca yapısal kablolama ürünleri, rack kabinler, saha dolapları, grup prizleri, güç dağıtım üniteleri, alüminyum kablo kanal sistemi ve ilgili aksesuarlardan oluşur.

Günümüzde internete bağlı cihaz sayısına bağlı olarak; yeni uygulamaların gelişimi yanında IP tabanlı teknolojilerin (VoIP, kablosuz, video konferans, bulut bilişim v.b.) hızla yaygınlaşması, kurumların elverişliliği ve hızları yüksek ve bant genişlikleri arttırılmış ağ kurulumlarını hayata geçirmelerini zorunlu kılmaktadır. Tüm bu beklentileri karşılayan uzun yıllar boyunca çalışacak bir fiziksel altyapı, ancak doğru tasarlanıp uygulanmış ve bakımı yapılmış bir yapısal kablolama sistemi ile mümkündür. Zemecs, bu konuda uzman çözümler sunmaktadır. Bugün olduğu gibi gelecekte de değişen bilişim altyapı ihtiyaçlarıyla uyumlu olacak şekilde ürün ve hizmet geliştirmeye devam edecektir.

TURERA için koşulların oluşması durumunda hisse satışı ya da stratejik ortak opsiyonları hedeflenmektedir.

Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hizmetleri A.Ş.

Faaliyet Alanı : E-Dönüşüm

Web Sitesi : www.veriban.com.tr

Veriban sadece e-dönüşüm alanında faaliyet göstermek amacıyla nitelikli insan kaynakları ve teknolojik altyapısı ile e-dönüşüm uygulamalarında özel entegretör sisteminin başladığı ilk günden itibaren Özel Entegratör olarak hizmet vermektedir.

2013 yılında kurulan şirket, Gelir İdaresi Başkanlığı'nca verilmiş Özel Entegratör statüsü ile e-fatura ve ilgili çözümleri hızlı, güvenilir ve etkin bir şekilde şirketlerin kullanımına sunmaktadır. Yüksek müşteri memnuniyeti ile pazarında en üst sıralara hızla yükselen şirket, e-Arşiv ve e-Defter konusunda da en güncel çözümleri sunmaktadır. Piyasada kullanılan neredeyse tüm ERP ve Muhasebe programları ile sorunsuz entegre olabilen çözümleri sayesinde müşterilerine büyük maliyet avantajı sağlamaktadır.

Veriban'ın hizmet kalitesi ve yönetim standartlarını, İş Sürekliliği Yönetimi Sertifikası (ISO 22301), Bilgi Güvenliği Standardı Sertifikası (ISO / IEC 27001), Bilgi Teknolojileri Hizmet Yönetimi Sistemi Sertifikası (ISO / IEC 20000) ve Felaketten Kurtarma Servis Sertifikası (ISO / IEC 24762) ile uluslararası standartlarda belgelemiştir.

E-Fatura Sektörünün öncü ve güvenilir firması Veriban, e- Fatura özel entegratörü olarak Türkiye'nin lider yazılım firmaları tarafından entegrasyon hizmetleri kapsamında çözüm ortağı olarak tercih edilmekte ve Türkiye'nin lider yazılımlarını kullanan firmaların kullanmış oldukları bu yazılımlar üzerinden e-dönüşüm hizmetlerini entegre olarak hizmet almalarını sağlamaktadır.

Veriban için koşulların oluşması durumunda hisse satışı hedeflenmektedir.

EYÇ Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı: Yenilenebilir Enerji Üretimi

Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını yaygın hale getirerek, gelecek nesillere daha temiz bir dünya bırakma gayesi ile EYÇ, 2019 Ocak ayında yenilenebilir enerji sektöründe faaliyetine başlamıştır.

Güneş kaynaklı yenilenebilir enerji üretimi konusunda faaliyet gösteren şirket bünyesinde GES enerji üretim santrali bulunmaktadır.

EYÇ, Batman İli, Kozluk ilçesinde toplamda 1265 kWp Dc güç kapasitesi ile elektrik üretimine devam etmektedir.

17.09.2018 tarihinde devreye alınan GES, 14.09.2028 tarihine kadar üretimini YEKDEM kapsamında satacaktır.

EYF Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı: Yenilenebilir Enerji Üretimi

Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını yaygın hale getirerek, gelecek nesillere daha temiz bir dünya bırakma gayesi ile EYF, 2019 Ocak ayında yenilenebilir enerji sektöründe faaliyetine başlamıştır.

Güneş kaynaklı yenilenebilir enerji üretimi konusunda faaliyet gösteren şirket bünyesinde GES enerji üretim santrali bulunmaktadır.

EYF, Batman İli, Kozluk ilçesinde toplamda 1265 kWp Dc güç kapasitesi ile elektrik üretimine devam etmektedir.

17.09.2018 tarihinde devreye alınan GES, 14.09.2028 tarihine kadar üretimini YEKDEM kapsamında satacaktır.

CENTRIOT Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı: Yenilenebilir Enerji Üretimi

Güneş kaynaklı yenilenebilir enerji üretimi konusunda faaliyet gösteren Centriot, Ocak 2019'da faaliyetine başlamıştır.

Şirket bünyesinde GES enerji üretim santrali bulunmaktadır.

Centriot, Batman İli, Kozluk ilçesinde toplamda 1240 kWp Dc güç kapasitesi ile elektrik üretimine devam

17.09.2018 tarihinde devreye alınan GES, 14.09.2028 tarihine kadar üretimini YEKDEM kapsamında satacaktır.

4.6. Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. Ve Tic. A.Ş.

Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. Ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Tek Tuş İle Su Siparişi Uygulaması
Web Sitesi	:	www.bisu.com.tr
Girişim Yetkilsi	:	Ergin ÜNER
Linked-in	:	www.linkedin.com/in/ergin-uner-a118281a

Tektuş Sipariş Sistemleri, tek tuşla su siparişi verilebilen ve en yakınındaki bayi ile tüketiciyi buluşturan Bisu uygulamasını geliştirmiştir. 2021 yılında ise Bimarket uygulamasını devreye almıştır.

Eylül 2015'te sadece İstanbul'da hizmet vererek yolculuğuna başlayan BiSu, 60 şehirde 1 milyondan fazla haneye hizmet vermektedir. 60 şehirde 50'den fazla su markasının yanı sıra, haftanın her günü saat 24:00'e kadar hızlı damacana su ve içecek siparişi sağlayan BiRi ve 7000'den fazla çeşit ürün ile bir evin tüm ihtiyaçlarını karşılayan BiMarket ile yoluna devam etmektedir.

BiSU'nun uçtan uca teslimat hizmeti BiRi, özellikle damacana su siparişini kolaylaştırırken, kullanıcıların diğer tüm içecek ihtiyaçlarını da market fiyatlarından çok daha uygun fiyatlara karşılamasını sağlamaktadır.

Kendi dağıtım ağıyla başladığı hızlı teslimat servisyle bir yılı başarıyla tamamlayan BiSu, ikinci yılın sonunda 1.000 depo, 10 bin istihdam, 8 büyük ilde teslimat ve 500 milyon dolar ciro hedeflemektedir. Her ay bir önceki aya göre %40 büyüme performansı yakalayan hızlı teslimat servisiyle BiSU,İstanbul siparişlerini bir önceki yıla göre dörde katlamıştır.

Kullanıcıların geçmiş siparişlerine göre öneriler sunmakta, ihtiyaçlarını tespit etmekte ve kişiselleştirilmiş bir uygulama deneyimi yaratmaktadır. Uygulamada su içme hatırlatıcısı, randevulu sipariş gibi kullanıcı ihtiyacına özel eklenmiş seçenekler de mevcuttur. Kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi sunmaktadır.

Verilen her bir su siparişi için kullanıcılar adına UNICEF'e bağışta bulunan BISU, 1 çocuğun günlük su ihtiyacını karşılamış ve toplam 22 milyon çocuğa umut olmuştur.

BİSU, 2023 yılında satışlarını dolar bazında 5 kat arttırmayı hedeflemektedir. Diğer bir hedefi ise unicorn değerlemesine ulaşmaktır.

Tektuş için koşulların oluşması durumunda hisse satışı hedeflenmektedir.

Barty Mobil İnternet Servisleri ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Yazılım, tasarım işlemleri
Web Sitesi	:	www.barty.app
Girişim Yetkilisi	:	Semih Kılıçgedik
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/semih-kilicgedik

Kişilerin, 2. el eşyalarının değerinde ve hızlı el değiştirmesini sağlayan kişiler arası (C2C) eşya takas platformunu geliştiren Barty, iş modeli değişikliğine giderek, BartyDigital markası altında firişimler ve kurumsal için mobil ve web uygulama geliştirme hizmeti vermeye başlamıştır.

Buradan oluşturulan fonla yeni girişim(ler) kurmak için program hazırlanmıştır.

2022 yılını 1.2 milyon TL ciro ile tamamlayan Barty, şirketi zarar etmeyen ve kar üretebilen bir yapıya getirmiştir. 2023 yılında BartyDigital müşteri sayısını hem girişim hem de kurumsal kategoride arttırmayı, ilk yeni girimi başlatmayı hedeflemektedir. 2023 yılı için 5.000.000 TL ciro hedefi mevcuttur.

4.8. BirFatura Yazılım Teknolojileri A.Ş.

BirFatura Yazılım Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	E-Ticaret Yönetimi
Web Sitesi	:	www.birfatura.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	İbrahim Bayır

2016 Temmuz ayında yayına geçen Birfatura, e-ticaret yapan KOBİ'ler için geliştirilmiş, sipariş ve fatura yönetimi sağlayan bir teknoloji girişimidir.

Online olarak çalışan platformu sayesinde Türkiye de faaliyet gösteren bütün online pazaryerleri ve e-ticaret platformlarına entegrasyon sağlar.

BirFatura, bu entegrasyonları sayesinde KOBİ'lere, tüm e-ticaretlerini yönetmelerini sağlamalarını amaçlamaktadır.

2020 yılının Eylül ayından itibaren Gelir İdaresi tarafından lisanlı e-fatura entegratörü olarak kullanıcılarına BirFatura Entegratörlüğünde e-fatura hizmeti vermektedir.

Günlük olarak ortalama 150 Bin civarında sipariş faturalandırılmakta ve 25 kişilik ekip ile Ankara Bilkent Cyberparkt ve İncek ofisinlerinden hizmet vermektedir. 2021 yılında müşteri sayısında %65 büyüme elde etmiştir.

BirFatura 2022 yılının ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre şu ana kadar işlem hacminde %55 lik bir büyüme kat etmiştir. Ayrıca edönüşüm hizmetlerinden olan ESMM (E Serbest Meslek Makbuzu) ve EMM (E Müstahsil Makbuzu) hizmetlerini de GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı) 'den aldığı özel izin vasıtası ile bünyesine katmıştır.

Tescilli markası Kredili Kargo bünyesine de yeni 2 kargo firması ile yaptığı anlaşmaları eklemiştir.

2022 yılını %100'ün üzerinde büyüme ile kapatan BirFatura, personel sayısını %80 oranında arttırmış ve Ankara'da bulunan bir özel e-fatura entgeratörünü alarak kendi bünyesine katmıştır.

BirFatura 2022 yılında global bir marka olabilmek başlattığı sürece devam etmekte ve gerekli yasal prosedürleri tamamlamıştır. 2023 ün ilk çeyreğinde global olarak faaliyete geçmeye hazırlanmaktadır.

Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Kişisel Bakım Sektöründe Dijital Çözümler
Web Sitesi	:	www.meloknows.com
Girişim Yetkilisi	:	Melis Bilgili Baki
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/melisbilgilibaki

Melo App
Dijital Güzellik Asistanı

Türkiye ve globalde güzellik ve teknoloji sektöründe öncü kuruluş olma vizyonu ile kurulan Meloknows, MeloKnows.com ve MELO mobil uygulaması ile kullanıcılarının, platformda yer alan kişisel bakım ve güzellik hizmetleri arasından talep ettiklerini, istedikleri yer ve zamanda almasını sağlayan bir dijital güzellik asistanıdır. Uygulama kullanıcılara, kuaför ve güzellik uzmanlarının profesyonel profillerini inceleyerek dakikalar içerisinde online rezervasyon yapma ve ödeme imkanı sunan bir pazaryeri platformu ve mobil uygulamadır.

Şirket aynı zamanda, anlaşma yaptığı kozmetik markaların orijinal ve deneme boy ürünlerini kullanıcılarına ve sisteminde kayıtlı profesyonellere göndererek firmaların reklam ve tanıtımlarını yapar, hediye ettiği kozmetik ürünlerin performansları hakkında geri dönüşler toplar ve veri analizlerini firmalara sunar.

Melo App, Türkiye'de İstanbul, Ankara başta olmak üzere toplam 15 şehirde binlerce Melo profesyoneli ile on binlerce müşteriye 200'e yakın kişisel bakım ve güzellik hizmetini müşterinin bulunduğu konuma götürmektedir. MeloKnows'un ilk ürünü olan Melo App, Türkiye'de kişisel bakım ve güzellik hizmetlerini sadece "bir tıkla" müşterilerinin bulunduğu konumda; evinde, ofisinde, otelinde almasını sağlayan ilk girişimdir. Ülkemizde ve dünyada "güzellik" denince ilk akla gelen uygulama olmayı hedeflemekte, güzellik ve teknoloji alanındaki küresel trendleri yakalayarak, ülkemizi sektörünün öncüsü haline getirmeyi amaçlamaktadır.

Alesta'nın 17.07.2020 tarihinde %10 oranında iştirak ettiği Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş, Ağustos 2021'de muhtelif yatırımcılardan 5.000.000 TL şirket değerlemesi ile yeni bir yatırım almış, bağlı ortaklığımız Alesta Teknoloji Yatırım A.Ş yatırım tutuna mevcut payını korumak üzere katılım sağlamıştı. Meloknows bu defa 10.000.000 TL şirket değerlemesi üzerinden yeni yatırım almış olup Alesta payını %11,9'e çıkartacak şekilde yeni yatırımda bulunmuştur.

4.10. Hubbox Endüstriyel Teknoloji Yazılım Danışmanlık San. A.Ş.

Hubbox Endüstriyel Teknoloji Yazılım Danışmanlık San. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Otomasyon Sistemlerinin Uzaktan Kontrol ve Yönetimi
Web Sitesi	:	www.hubbox.io
Girişim Yetkilisi	:	Mehmet Bilgi
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/mehmetbilgi/

Makinelere uzaktan erişim için yerli ve milli olanaklarla teknoloji geliştiren HUBBOX, Connect X1 cihazı ve birlikte çalışabilen endüstriyel cihazlar ve yazılım üretmektedir. WAN, LAN ve Wi-Fi girişleri ile endüstriyel cihazlara her zaman her yerden kolay ve direkt erişim imkanı sunan HUBBOX, yüksek güvenlikli SSL sertifikaları ve en güncel şifreleme metodlarıyla veri iletişimi sağlamakta, sistem erişimlerinde iki adımlı güvenlik 2FA için Google Authenticator altyapısını kullanmaktadır.

5 yıllık ar-ge sürecinin ardından 2018 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark içerisinde kurulan Hubbox, Endüstriyel cihazlara uzaktan erişim ve data toplama" amacıyla hem yazılım hem donanımını geliştirdği ilk ürünü "Hubbox Connect X1" piyasaya çıkmış ve 50'den fazla ülkede kullanılmaya başlanmıştır. TÜBİTAK, KOSGEB, İTÜ Çekirdek, YTÜ Kuluçka ve TİM – TEB Girişim Evi tarafından çeşitli destekler almıştır.

Startus Insights tarafından 770 startup ve gelişmekte olan şirketler arasında yapılan ‘’En İyi 10 Endüstri 4.0 Trendleri ve Yenilikleri: 2020 ve Ötesi’’ araştırmasında, IoT (Herşeyin İnterneti) kategorisinde Hubbox büyük bir başarı göstererek dünya çapında en iyi iki firmadan biri seçilmiştir.

Muhtelif noktalara yerleştirilen sensörler ve yapay zeka yazılımları ile depremi oluşum anında yakalayarak sarsıntıların yerleşim yerlerine ulaşmasından saniyeler, bazen dakikalar öncesinde (deprem kaynağının uzaklığına bağlı olarak) uyarı veren Erken Uyarı Sistemi, dolaylı iştirakimiz Hubbox'ın %25 oranında dahil olduğu EDİS konsorsiyumu tarafından lanse edilmiştir.

Geliştirilen otonom çözümle deprem sarsıntıları ulaşmadan önce asansörler en yakın katta sabitlenip, yangın ve patlama risklerine karşı elektrikle çalışan cihazlar ve doğal gaz kapatılabiliyor, bina çıkışlarında bulunan kapılar ve bariyerleri, elektronik geçişleri açık hale getirerek tahliye işlemlerini kolaylaştırabiliyor.

Kendi geliştirdiği teknolojiyle endüstriyel uzak erişim ve veri toplama cihazları geliştiren Hubbox (hubbox.io), 2023 yılında yurtdışı pazarlara açılmayı hedefliyor.

4.11. Nicat Batarya Teknolojileri A.Ş.

Nicat Batarya Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Batarya Katot Üretimi
Web Sitesi	:	www.nicat.co
Girişim Yetkilisi	:	Engin Karabudak
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/engin-karabudak-8343a033

Nicat, ikincil bataryalar için nikel bazlı katot üretimi ve yapay zeka destekli Ar-Ge'sini yapmakta olup batarya malzemesi geliştirmektedir. Yurt içi ve yurt dışı müşterileri ile yeni nesil batarya teknolojileri konusunda öncü bir rol oynamaktadır.

Kanada Pil Metal Birliği ÜYESİ OLAN Nicat bünyesine 2022 yılında 2 yeni yatırımcı daha eklenmiştir. 2022 yılında şirket ABD merkezli müşterisine ihracat gerçekleştirmiş olup ayrıca yıllık 3 ton üretim kapasiteli pilot fabrikasını devreye almıştır. Yine 2022 yılında şirket kendi bünyesinde pil üretimi için gerekli cihazları satın almış ve bir pil test merkezini kurmuştur. Böylece kendi üretimi katot malzemelerinin performansını ölçebilme yetkinliğine kavuşmuştur.

Şirket bünyesinde bir taramalı elektron mikroskobu (SEM) devreye alınmış olup ürünlerin morfolojileri üzerine analizler yapılabilmektedir. Bunlara ek olarak şirket kamu ve özel sektör kuruluşları ile kurulacak potansiyel fabrikanın fizibilite çalışmalarına başlamıştır. 2022 yılında Avrupa Birliği tarafından "Seal of Excellence" (Mükemmeliyet Mührü) alarak yenilikçi yönünü ispat eden Nicat'ın 2023 yılı hedefleri arasında ABD ve İngiltere merkezli potansiyel müşterilerine ihracat gerçekleştirmek ön sırada yer almaktadır.

Pilot üretim fabrikası ile müşterilerine özel yüksek ölçekli üretimler yapacak olan şirket ayrıca pil test merkezini de geliştirecektir. Avrupa Birliği hibe programlarına yıl içerisinde başvurulacak olup buradan elde edilecek gelir ile Ar&Ge faaliyetleri hızlandırılacaktır. Ayrıca Li-iyon bataryalarda kullanılan NMC tipi katot malzemelerinin ticari rakiplerinden daha yüksek performans gösteren türevlerinin çalışmalarının tamamlanması hedeflenmektedir. 2023 yılı içerisinde şirket fikri haklarını korumak amacıyla çeşitli patent başvurularında bulunacaktır. Yıl içerisinde yapılacak olan yeni istihdamlar ile şirket kadrosu daha da güçlendirilecek olup şirket faaliyetlerine hız kesmeden devam edecektir.

Son kullanıcıya ürün sağlayan tek nikel çinko firması ZincFive'dan (**yıllık 60 ton nikel hidroksit**) ve fabrikası kurulum aşamasında olan, Türkiye'nin tek hücre üreticisi Aspilsan'dan (**yıllık 300 ton NMC 622**) iki niyet mektubu almış durumdadır.

Ulusal ve uluslararası yatırımlar alan Nicat, Singapur merkezli Hatcher+ şirketinden uluslararası ilk yatırımını alarak global bir şirket olma yolunda adımlarını atmıştır. Chicago (ABD) merkezli Sente şirketi ile de yatırımcı ve ortak çalışma anlaşması imzalayan Ni-CAT, Amerika operasyonları için Sente ile çalışma konusunda çalışmalar yapmıştır.

4.12. BREN İleri Teknoloji Enerji Anonim Şirketi

BREN İleri Teknoloji Enerji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Enerji Teknolojileri
Web Sitesi	:	www.brenpower.co
Girişim Yetkilisi	:	Çınar Laloğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/cinar-laloglu-851649232/

Bren, endüstride, özellikle buhar teknolojilerinde kullanılan kritik öneme sahip mekanik komponentleri, yapay zeka tabanlı, kendi enerjisini üretebilen kablosuz sensörler ve endüstriyel IoT teknolojisi ile takip ederek müşterilerine enerji, bakım ve zaman tasarrufu sağlamaktadır İşletmelerin doğalgaz ve kömür yakıt maliyetlerinde %5-15 arasında tasarruf sağlamayı hedefleyen bu yenilikçi teknoloji, karbon salınımını ve ekipman kaynaklı arıza risklerini de önemli ölçüde azaltabilmektedir.

Odak noktası endüstriyel nesnelerin interneti (IIoT) olan şirket, sektöre enerji, bakım ve zaman tasarrufu sağlamayı amaçlamaktadır. Yerli donanım ve yazılım çözümleri sunan firma, 15 yıllık Ar-Ge bilgi birikimi ile patentli ürünlerini global ölçekte pazarlamaktadır. Bren, endüstride sürekli takip edilmesi gereken kritik komponentlerin bulunduğu yerlerdeki ısı farkı ve titreşimleri elektrik enerjisine çevirerek kablosuz sensörlerdeki batarya problemi ve değişim maliyetlerini ortadan kaldırmaktadır. Yapay zeka tabanlı endüstriyel IoT ve bataryasız sensör teknolojsi sayesinde firmalara enerji, bakım ve zaman tasarrufu sağlamaktadır.

Küresel olarak artan enerji maliyetlerinin tüm sektörlerde enerji tasarruflarını daha önemli hale getirmesiyle beraber, Bren geliştirdiği, kendi enerjisini üreten akıllı sensör teknolojisini ile buhar teknolojisini kullanan müşterileri için çok daha stratejik bir yapıda sunmaya devam etmektedir. Bren, global müşterileri elde etmenin yanında dijital izleme anlaşması ile de müşterilerine yüksek yatırım geri dönüşü ve kısa geri ödeme süresi işbirliğini sunmaktadır. Bren, karbon salınımını önleyerek hem ülke ekonomisine hem de çevreye önemli katkılar sağlamaya devam etmektedir.

Dünya'da ilk defa buhar teknolojisini, müşterilerin çok daha efektif ve sistematik bir şekilde kontrol etmesini sağlayan Bren, buhar üretim ve tüketim takibi için geleneksel buhar sayaçları yerine yapay zeka tabanlı bir yazılım algoritması geliştirerek yüksek basınç ve sıcaklıktaki hatları revizyon ihtiyacı duymadan, üretimi durdurmadan doğrudan adapte edebildiği donanım teknolojisine bağlı 'Bren STAR' ürününü piyasaya

çıkarmıştır. 18.2 M USD üretim kaybını önlemenin yanında, buhar üretim, tüketim ve kayıpları entegre ve kablosuz olarak kontrol etmeyi başarabilen bir firma olmuştur.

2022 yılında 5 Milyon USD fazla enerji tasarrufu sağlamış ve kuruluşundan bu yana 9000 ton üzerinde karbon salınımını önlemiştir. Kurumsal ve uluslararası firmalara sağladığı avantajlı ve iş modeli sayesinde 2022 yılında müşteri sayısını önemli ölçüde arttırmıştır. Amerika, Avrupa ve Asya pazarında büyümek ve stratejik partnerliklerle ilerlemeyi hedefleyen firma 2022 yılında 5 kat büyümeyi başarmıştır. 2023 yılında aylık üretim kapasitesini arttırmak için kurduğu yeni üretim alanı ile de hem artan ihtiyacı karşılamak hem de pazarı domine etmeyi hedeflemektedir.

Bren, 2022 yılında muhtelif yatırımcılardan 217.653.000 TL değerlemeyle yeni yatırım almış olup, bağlı ortaklığımız Alesta Teknoloji Yatırım A.Ş, yatırım tutarına %10 olan payını %11'e çıkartarak katılım sağlamıştır. Şirket değerlemesini 24 ayda 43 kat arttıran Bren, aldığı yatırım ile yurtdışı satışlarını hızlandırmayı hedeflemektedir.

4.13. Magna Tectum Danışmanlık Dış Ticaret A.Ş.

Magna Tectum Danışmanlık Dış Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Kurumsal İletişim, Okul ve Kurs Yönetim Sistemi
Web Sitesi	:	www.magistum.com
Girişim Yetkilisi	:	Ümit Bozkurt Erdoğdu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/umit-bozkurt-erdo%C4%9Fdu-0a4703169/

MAGISTUM

Magistum, ders yoklaması, ödev gönderimi, yazılı ve optik formla sınavların yapılmasının yanı sıra online anket uygulanması, yemek listesinin yayınlanması, rehberlik süreçlerinin yönetimi, sosyal etkinliklerin planlanması ve duyurulması, kütüphane modülü, ödeme takibinin yapılması gibi daha bir çok ihtiyacın çözümünü tek bir üründe sunan Kurumsal iletişim, okul ve kurs yönetim sistemidir. Üçüncü parti yazılımlarla entegre olarak çalışabilmektedir.

Magistum, bilgiyi tek merkezde toplayarak zaman ve emek tasarrufu sağlar; okulu sağlıklı yönetmek için imkan sunar. Anasınıfından lise son sınıfa kadar tüm öğrencilere hizmet veren Magistum, öğrencinin tüm bilgilerini güvenli bir şekilde saklar, yetkisi olanlarla paylaşır. Kullanımı çok kolaydır, telefon, tablet ve bilgisayarlarda çalışır.

4.14. Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş.

Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Online Ödeme Sistemi Platformu
Web Sitesi	:	www.bakiyem.com
Girişim Yetkiileri	:	Umut Yalçın, Selin Şahin
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/umut-yalçın-4608119b https://www.linkedin.com/in/selin-n-992383153/

Bakiyem Ödeme Çözümleri, kurulduğu 2017 yılından bu yana herhangi teknik bilgi gerektirmeden dakikalar içerisinde kurulabilen, kolay kullanıma sahip ödeme çözümleri geliştiren bir finansal teknoloji şirketidir.

“Ödeme almanın en kolay yolu” mottosuyla çalışmalarını sürdüren Bakiyem, kolay, hızlı ve düşük maliyetlerle ödeme almak isteyen farklı büyüklüklerdeki firmalar için online ödeme çözümleri üretiyor.

Bakiyem Ödeme Çözümlerinin Sanal POS’u ve Ödeme Sistemleri üzerine geliştirdiği 4 farklı ürünü bulunmaktadır. ‘’Saha Bakiyem’’ ile firmalar bayilerinden ve müşterilerinden sipariş toplayabilir, online ödeme alabilir ve yapılan bütün işlemler gerçek zamanlı ERP ve Muhasebe programlarına yazılır. Pazar Bakiyem ürünü, KOBİ’lerin herhangi bir teknik bilgiye sahip olmadan 2 saat içerisinde e-ticarete başlayabilmelerine olanak sağlamaktadır. Banka bakiyem sayesinde firmalar bütün banka hareketlerini tek bir ekrandan yönetebilmekte ve gelen eft ve havaleleri muhasebe carileri ile otomatik eşleştirebilmektedir. Bakiyem ürünlerini kullanan firmaların bulundukları sektörler arasında en fazla çekim yapan sektör Telekomünikasyon olup, sıralamayı Yazılım-Bilişim, Hammadde Üretimi, Tekstil&Giyim ve Kırtasiye ürünleri takip etmektedir. Bakiyem’i en fazla kullanan üye iş yerlerinin bulunduğu şehirlerin başında İstanbul yeralmakta olup, sıralamayı Kütahya, Bursa, Ankara, Kocaeli ve İzmir takip etmektedir.

Ödeme teknolojileri ve çözümleri alanında faaliyet gösteren dolaylı iştirakimiz Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş., 2022 yılı 2.çeyrekte işlem hacmini geçen yılın aynı dönemine göre %900 artırarak aylık 114 milyon TL‘ye erişmiştir.

‘’Saha Bakiyem" ürünü üç yıl üst üste IDC Türkiye tarafından 5 farklı dalda ödül alan Bakiyem, 2022 yılında 1 Milyar TL, 2023 yılında ise 5 Milyar TL işlem hacmine ulaşmayı hedeflemektedir.

2023 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine gör 7 kat büyüyereek 1 milyar TL işlem hacmine erişmiştir.

Yurtdışı açılımını 2022 yılında Azerbaycan ile başlatan Bakiyem, çıkmayı planladığı yatırım turunda alacağı yeni kaynak ile Avrupa pazarına açılmayı hedeflemektedir.

4.15. Destek Her Yerde Bilişim Anonim Şirketi

Destek Her Yerde Bilişim A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Dijital Psikolojik Danışmanlık Platformu
Web Sitesi	:	www.evimdekipsikolog.com
Girişim Yetkilisi	:	Aynur İlhan
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/aynur-ilhan-71893a178

Psikolojik danışmanlık almak isteyenlere, her yerde erişilebilir, kolay ve uygun maliyetli uzman desteği sağlayan dijital bir platform olan Evimdekipsikolog, 2018 yılından bu yana psikolojik destek almak isteyenler ile bu alandaki meslek elemanlarını sesli, görüntülü ve mesajlaşma yöntemi ile bir araya getirmektedir.

Evimdekipsikolog.com, hayatın zorlukları ile mücadele ederken psikolojik danışmanlık almak isteyen herkese, her yerde erişilebilir, kolay ve uygun maliyetli uzman desteği sağlayan dijital bir platformdur. Lisanslı, çeşitli alanlarda eğitim almış çok sayıda deneyimli Psikolog ve Psikolojik Danışmanlarla çalışmaktadır.

Temmuz 2022 itibriyle 200 uzamana ulaşan Evidemki Psikolog, esnek ücretlendirme modeline geçmiş, döviz bazlı gelir ve toplu paket satışları ve çift treapisi özelliği yayına alınmıştır.

2020 Eylül tarihinde 4M TL değerleme ile Türkiye'de yatırım yapılan ilk ruh sağlığı girişimi olan Evimdeki Psikolog, 2022 Mart ayında 50M TL değerleme ile 5.4M TL yatırım alarak ikinci yatırım turunu başarılı bir şekilde sonlandırmıştır. Türkiye'nin en büyük online terapi platformu olarak ruh sağlığı meslek elemanlarının güvenle tercih edebilecekleri bir platform olma yolunda hızla ilerlemektedir.

2022 yılında 5 milyon kullanıcı ziyareti ve 47.000 kullanıcıya ulaşan Evimdeki Psikolog,104.000 seans gerçekleştirmiş, bu seansların 57.200'u 2022 yılında gerçekleştirilmiştir. 2022 yılında gerçekleşen seans ilk 3 yılda gerçekleşen seans sayısının %50'sinden fazladır. Aralık ayı toplam 8.000 seans sayısı ve 2.5 milyon GMV ile 2022 ocak ayına göre %209 büyüme oranı yakalayan Evimdeki Psikolog, İngiltere pazarında ''healmeup.com '' ile 1000 seansa ulaşma planlarını tamamlamıştır.

Topluluk (https://www.evimdekipsikolog.com/Topluluk) özelliği ile Türkiye pazarında 50 bin aboneye ulaşmayı hesefleyen Evidemdeki Psikolog, Türkiye pazarında aylık 20 bin seansa, aylık terapi programı lansmanını ve mobil uygulamanın yayınını hedeflemektedir.

BUGAMED Biyoteknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Organik Atıklardan Medikal Kolajen Üretimi
Web Sitesi	:	www.bugamed.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	Gamze Kara Mağden
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/gamze-kara-magden

Biyoteknoloji, doku mühendisliği ve malzeme mühendisliği alanındaki deneyimlerin getirdiği bilgi birikimi ile birlikte hayvansal atıklardan kendi patentli üretim yöntemi ile medikal kolajen üretmek üzere Ar-Ge çalışmaları yapmaktadır. İlaç, tıbbi cihaz ve kozmetik sektöründe kullanılan kritik öneme sahip atelokollajen, fibroin, hyaluronik asit gibi hammaddeleri üretmektedir.

2020 yılında almış olduğu tohum yatırım ile birlikte EN ISO 13485 Kalite Yönetim Sistemi ve EN ISO 22716:2013 Kozmetikler- İyi Üretim Uygulamaları (GMP) kapsamında akredite tesisini kurarak dünyada medikal kalite kollajen üreten 10 firma arasındaki yerini almıştır.

2021 yılı son çeyreğinde havuzda yer alan araştırmacıların her biri ile görüşmeler gerçekleştirilerek araştırmacıların ihtiyacı olan ürün ve hizmetlerin bazısı işletme tarafından karşılanmış bazılarının ise satışı yapılarak pazar çeşitlendirmesi yapmıştır.

İşletme 2022 yılında satış, dağıtım ve pazarlama faaliyetlerine hız vermesi sonucu ürün ve pazar çeşitliliği artmış ve yılı yaklaşık 1.4 Milyon TL gelir tutarı ile tamamlamıştır. İşletme 2023 yılında özellikle kurumsal şirketlerle birlikte geliştirdiği ortak ürün geliştirme stratejisini farklı alanlarda faaliyet gösteren işletmelerle çoğaltarak yıllık satış miktarını yaklaşık olarak 5 kat artırıp 2023 yılını en az 5 M TL ciro ile tamamlamayı hedeflemektedir. İşletmenin uygulamış olduğu politikalar ile geçmiş yıllarda ulaşmak istediği hedefleri yakalamada başarılı olması, 2023 yılı hedeflerinin de benzer şekilde gerçekleştirilmesine olanak sağlayacaktır.

Bununla birlikte 2024 yılından itibaren hem yurt içi pazarda bir önceki yıl elde ettiği ciroyu en az iki kat artırmak hem de yurt dışı pazara açılarak ihracat yapabilen bir girişim olmak için stratejiler geliştirmektedir.

BUGAMED Biyoteknoloji organik atıkların sıfır atık kapsamında değerlendirilmesi ile yüksek teknolojili ürünlere dönüştürerek yerli ürün çeşitliliğini arttırmayı, katma değeri yüksek biyomalzemeleri doku mühendisliği yöntemlerini kullanarak ülkemizde üretmeyi ve yine sektörde önemli bir sorun olan biyoteknolojik hammadde sıkıntısını gidermeyi ve ithal biyoteknolojik ürünlere bağımlılığı ortadan kaldırmayı amaç edinmiştir.

Polynom Teknoloji Bilgisayar Yazılım Danışmanlık A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Banka Hesaplarının Tek Ekrandan Yönetimi
Web Sitesi	:	www.finekra.com
Girişim Yetkilisi	:	Erhan Zengin
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/erhan-zengin-1a578b54

Bankalardan hesap hareketlerinin ve bakiyelerinin alınarak uygulamada gösterilmesi ve buna bağlı olarak toplu ödeme işlemlerin yapılması, çek entegrasyonu sürecinin yönetilmesi, doğrudan borçlandırma sistemi ile bayi işlemlerinin yapılması ve firmaların B2B ihtiyaçlarına çözümler sunmaktadır.

Önceki ismi Paratic olan uygulama, yenilenen isim ve renkleriyle Finekra olarak yoluna devam etmektedir. Finekra, bankalarla ve muhasebe programınızla entegre çalışan, süreçlerinizi otomatikleştiren, web ve mobil üzerinden erişebileceğiniz yeni nesil bankacılık uygulamasıdır.

Finekra, ayrıca banka hesap hareketleri, ödeme, tahsilat, cariler, raporlama gibi birçok çözümü tek platformda yönetebilme; para transferinin kime ait olduğunu %95 oranında yakalama, muhasebe aktarımı, ödeme, otomatik raporlama, bankacılık yapısından farklı login yapısı, anlık yönetilebilen kullanıcı bazlı yetkilendirme gibi çözüm önerileri de sunmaktadır.

Servislet Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Otomotiv Sektöründe Satış Sonrası Hizmetler Alanında Pazar Yeri
Web Sitesi	:	www.servislet.com
Girişim Yetkilisi	:	Gökmen Bolayır
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/gokmenbolayir

Otomotiv sektöründe satış sonrası hizmetler alanında pazaryeri sunan Servislet, Servislet.com sitesine entegre ettiği randevu modülü ile araç sahiplerine kolaylık sağlarken servis noktalarının randevu ve satış süreçlerini de kolaylaştırmaktadır.

Servislet, 2022 yılı sonu itibariyle, 2021 yılına göre %220 büyümüştür. Bu trendin bu şekilde devam etmesi durumunda, pazaryeri tarafında 2023 sonu itibariyle 4 kat büyümeyi planlamaktadır. Euromaster, Autoking ve Speedy markaları ile çevrimiçi araç bakımı satışına Mart 2023 itibariyle başlacanacaktır; tüm fiyatlama, ilgili panel ve sözleşmeler tamamlanmıştır.

Continental markası ile Türkiye kurumsal websitesi üzerinden çevrimçi satış süreçlerinin ve bayi dijitalleşme süreçlerinin tamamlanması için proje onayı alan Servislet, Continental için globalde 3 ülkeden birinin teknolojik altyapısını üstlenmektedir. Hedefleri, Michelin markası ile yapmış oldukları şekilde Continental globalde birden fazla ülke için teknoloji tedarikçisi olmaktır.

Buna ek Servislet Dali, yeni ismi ile Servislet Pro adlı SAAS ürünlerini pazara sunmuşlardır. Servislet Pro, dünyada lastik sektöründe bir ilki temsil eden lastik CRM ve e-ticaret modüllerini ihtiva eden bir lastik bayi işletim sistemidir. Michelin Türkiye ile ilk anlaşmasını gerçekleştiren Servislet, Michelin Global ve diğer lastik markaları ile farklı ülkeler üzerine görüşmelerine devam etmektedir. Continental'in de Servisler Pro müşterisi olarak, 300 bayi ile anlaşmaya entegre olmasını beklenmektedir.

Yunanistan pazarında yer aldıkları 'Tirelet' markasının binirliği ve erişimi günden güne artmaktadır. Michelin Group ile yapılan anlaşma ile komisyon oranları düşürülerek, yıllık SAAS bazlı çalışma modeline geçilmiş, yıllık işletme ve bakım ücretini gelire dahil edilmiştir. Ek olarak, yapılan tüm ek geliştirmeleri ek olarak faturalandırılmaktadır. Bu modeli baz alarak, global genişlemeyi, operasyonsuz sadece teknoloji lisanslama modeline dönüştürmektedir.

2022 son çeyrekte yapay zeka tabanlı görüntü işleme teknolojimize sahip ürünleri Karmen'i tanıtan Servislet. mevcut sigorta işbirliklerini devam ettirirken ek olarak paylaşımlı araç ekonomisi tarafında yeni müşteri kazanımı elde etmiştir. Özellikle araç kiralama ve paylaşımlı araç sektörlerinde çok hızlı bir ivmelenme ile hedefleri Karmen ile yıl sonuna kadar 1 Milyon USD'lik satış hacmine ulaşmaktır.

Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	İngilizce Konuşma Pratiği Yapmak İsteyenleri Biraraya Getiren Platform
Web Sitesi	:	www.bukytalk.com
Girişim Yetkilisi	:	Hasan Can Üretmenoğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/hasancanuretmenoglu

Bukytalk, İngilizce konuşma pratiği yapmak isteyen kullanıcıları, belirlenmiş içerik veya konseptlere sahip etkinliklerde bir araya getiren bir sosyal platform olarak hizmet sunmaktadır.

BukyTalk online İngilizce konuşma sitesi, seviyenize uygun konuşma paketleri ile ana dili İngilizce olan konuşmacılar ile konuşma olanağı sunmaktadır. Ücretsiz ilk İngilizce konuşma seansına sonrasında en uygun İngilizce konuşma paketlerinden yararlanma olanağı sağlar.

1 Kasım 2021'de Kitle Fonlamada 29 saat gibi rekor seviyede fonlamayı başarıyla tamamlamıştır.
1 Ocak 2022 tarihi itibariyle kullanılmaya başlanan yeni fonla birlikte ciro 4.5 katına kadar artmış, katılımcı sayısında %85'lik büyüme olmuş, katılımcı başına alınan ücretlerde ise ciddi artış olmuştur.

Finansal verimlilik %25 oranında artmıştır ve çalışılan kurumlara Dimes, iş Bankası, Qnb Finansbank, Mazars-Denge, Grisoft eklenmiştir.

2023 yılında, ölçeklenebilirliği yüksek olan iş modeliyle, yazılımsal altyapısı hazır olduğu için Ortadoğu'da Türkçe konuşma pratiğini kapsayacak hale gelecektir. Aynı zamanda yıl içerisinde üniversitelerin hazırlık okullarına BukyTalk'u entegre edecek sistemleri pazara sunulacaktır.

Startup Centrum tarafından yapılan oylamada Bukytalk, 'Yılın Eğitim Girişimi' seçilmiştir.

Houston Bionics Inc. USA

Faaliyet Alanı	:	Ev Tipi Fizik Tedavi Cihazı
Web Sitesi	:	www.houstonbionics.com
Girişim Yetkilileri	:	Kutay Pehlivan, Ali Utku Pehlivan
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/kutay-pehlivan-bb03252b/ https://www.linkedin.com/in/aliutku/

HoustonBionics, nörolojik rahatsızlığı bulunan hastaların fizyoterapist olmadan da tedavi olmasını sağlayabilecek ev tipi tıbbi cihaz üretimi yapmaktadır. Geliştirdiği yazılım ile hastaların uzaktan rehabilitasyon deneyimini de arttıran HoustonBionics, milyonlarca hastayı birbirleriyle ve terapistlerle online olarak da buluşturabilmektedir.

Üst ekstremite rehabilitasyonu için tasarlananan ExoRehab ile yapılan tedavilerde, hasta kendi kendine egzersiz hareketlerine başlar ve entegre oyunlar sayesinde motivasyonunu uzun süre koruyarak yüksek tekrarlı ve yoğun egzersiz sağlanabilir. Görsel geri bildirim ile artan tedavi motivasyonu sağlar. Robotik verilerle hasta gelişimi hakkında anlamlı bilgiler Klinik olarak kanıtlanmış hasta gelişimi ExoRehab X'in arkasındaki teori klinik çalışmalarla kanıtlanmıştır.

Türkiye'de üretimi gerçekleşen ve sertifikasyon süreçlerini tamamlamış Houston Bionics'in Avrupa'da satışları devam etmekle birlikte, inme hastaları için geliştirilmiş ve klinik olarak kanıtlanmış uygun fiyatlı ev tipi tıbbi cihaz olan ExoRehab X, 2021 yılı ikinci yarısında FDA onayı alınarak ABD'de tıbbi cihaz kategorisinde listelenmeye başlanmıştır.

2022'de Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı HİT Yatırım Programı'na kabul alan HoustonBionics, programı tamamlamış olmakla birlikte ABD pazarı özelinde pazara giriş ve satış süreçlerini geliştirmeye devam etmektedir.

ExoRehab X Clinical

ExoRehabX Clinical; Serebral Palsi, Brakial Pleksus, Hemipleji gibi nörolojik etkilenimi olan tüm hastaların tedavilerine ileri düzey bir katkı sağlar. Egzersizlerde tedavi edilecek hedef eklemi diğer eklemlerden izole edecek bir çalışma düzenine sahip ExoRehab X, hastanın istemli hareketiyle mevcut sınırlarının dışına çıkıldığında aktif olur. Spastisiteye sahip olan hastalar için; hastanın planlanan tedavilerde fizyoterapistten konum almak

yerine kendi iradesiyle egzersize dahil olması, hastanın motivasyonunu arttır ve hastanın tedaviye maksimum dahil olmasını sağlar. HoustonBionics'in bilimsel danışma kurulunda; Marcia O'Malley, Nuray Yozbatıran, Engin Çakar, Özkan Çelik yer alırken potansiyel müşterileri web site üzerinden ön siparişte verebilmektedirler.

Türkiye'nin en büyük hastane zincirlerinden birinde 18 hafta içerisinde cihaz 620 saatten fazla kullanılmış günde 7 farklı hastaya kadar kullanımın gerçekleştirildiğini ve hastaların motivasyonunu yüksek tutma konusunda etkili olduğu hakkında geri dönüş alınmıştır. Türkiye'de bulunan müşterilerden birinde ise ürünün iki ay kullanımından sonra hareket kapasitesinde artış gözlemlemiştir.

Evde inme hastalığı rehabilitasyonu pazarı hakkında büyük bir potansiyel olduğunu görülmekte birlikte sadece Amerika'da 7 milyondan fazla inme geçirmiş kişi bulunmakta, her yıl 800 bin kişi daha geçirmektedir. 2025 yılında her yıl inme geçiren kişi sayısının 1.1 milyondan fazla olması beklenmekte olup, hastaların tedavi süreçleri; kısıtlı klinik sayısı ve maliyetlerden dolayı (Seans başına $150-$450 dolar arasında değişiklik gösteriyor.) hastaların tedaviye erişiminin kolay olmamasından ötürü HoustonBionics'in yüksek katma değer sağlayan bir ürün geliştirdiği ve pazara sunduğu gözlemlenmektedir.

4.21. Malwation Siber Güvenlik Teknolojileri A.Ş.

Malwation Siber Güvenlik Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Zararlı Yazılım Analiz
Web Sitesi	:	www.malwation.com
Girişim Yetkilisi	:	Kağan Işıldak
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/kaganisildak/

Zararlı yazılım üzerine AR-GE yürüten Malwation, kendi geliştirdiği ürünlerle kurumlara gelişmiş zararlı yazılımlara karşı detaylı raporlar sunarak en doğru aksiyonları almalarına ve tehditleri detaylı olarak anlamalarına yardımcı oluyor.

MALWATION
Malware Analysis Solutions

Malwation, AIMA ve MSP isimli 2 adet ürününe ek olarak, şirket çatısı altında bulunan ürün sayısını FSA (File Security Analysis) platformu ile 3'e çıkarmıştır. FSA, şirketlerin yüksek hacimli dosya trafiklerinin analizinde ihtiyaç duydukları merkezi bir repütasyon platformudur. Beraber çalışma yapan şirketlerde ortaya çıkan bir ihtiyaç doğrultusunda AIMA altında ilk prototipler geliştirilip ardından yeni bir isim ile ürün haline getirilmiştir.AWS ile yürütülen çalışmalar doğrultusunda AIMA platformunun tamamiyle bulutta çalışabilmesi için bir geçiş çalışması başlatılmıştır ve bu süreç hızla devam etmektedir.

Malwation'ın USA'de şubesinin kurulması için çalışmalara başlanmıştır. Bu sayede yurtdışı pazarında yapılacak faaliyetler için gerekli düzenleme çalışmaları gerçekleştirilecek ve bulut platformunun farklı ülkelerde kullanımına imkan sağlanacaktır.

AIMA. ve MSP ürünlerinin, müşterilerden gelen talepler doğrultusunda farklı çözümler ile entegre edilmesi için çalışmalar yürütülmektedir.

2022 yılı içerisinde yayına aldığı Threat.Zone markası ve platformu ile çatı tehdit analiz platformu konsepti ile 92 ülkede 1000'den fazla kullanıcıya hizmet vermeye başlayan Malwation. SaaS modelde dizayn edilen bu platform ile farklı segmentlerin ihtiyaçlarını tek bir çatı altında geliştirdiği teknolojiler ile çözerek esnek ve hızlı bir çözüm sunmaktadır. CDR teknolojisi ile beraber kurumsal siber güvenlik altyapılarının dosya altyapılarını daha güvenli hale getirmek için yeni kullanım senaryolarını müşterilerinde uygulamaya almıştır.

2023 yılında hedefleri USA ve APAC pazarında müşteriler kazanıp hizmet vermek ve global partner ağını daha da genişleterek farklı pazarlarda penetrasyonu sağlayabilmek şeklindedir.

4.22. Shiftplanner Teknoloji A.Ş.

Shiftplanner Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Vardiyalı Personel Süreç Yönetimi
Web Sitesi	:	www.shift-panner.com
Girişim Yetkilisi	:	Ahmet Tepe
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/ahmettepesp/

Shiftplanner, dijital dönüşüm kapsamında, farklı sektörlerden ve farklı büyüklüklerden firmaların vardiyalı çalışma düzenlerini daha sistematik, hızlı, kolay, hatasız, verimli ve akıllı hale getirmeyi hedefleyen, web tabanlı yazılım üreten bir girişimdir.

Shiftplanner ile vardiya, izin, mesai, destek, transfer, işe alım, işten ayırma ve daha birçok işin planlama, onaylama, paylaşma, takip etme, raporlama, arşivleme gibi tüm aşamaları kolaylıkla yönetilebilir.

Firmalar vardiya yönetim süreçleri için Shiftplanner kullanarak çalışma verimi, çalışan memnuniyeti ve firma içi şeffaflıklarını artırabilir, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlayabilirler.

Mevcut ürünüyle, firmaların vardiya yönetimlerinin dijitalleşmesine önemli katkılarda bulunan Shiftplanner'da 2022 hedefi, vardiya yönetimini akıllı hale getirmektir. Bu konudaki çalışmalarını sektörün önemli firmalarıyla birlikte yürütmektedir.

Shiftplanner firmalara, excel ve mail karmaşasının son bulması, çalışma veriminin artması, bilgi doğruluğu ve güvenilirliğinin artması, firma içi şeffaflığın ve çalışan memnuniyetinin artması, raporlamaların daha doğru ve hızlı bir şekilde yapılabilmesi, zamandan ve maliyetten tasarruf elde edilmesi gibi artı değerler sağlamaktadır.

2022 yılında yoğun bir ürün geliştirme süreci geçiren Shiftplanner, 2022 Nisan ayında başlattığı kitlesel fonlama ile yatırım turunu kısa zamanda tamamlamıştır. Bu yatırım turunda 19.500.000 TL değerleme üzerinden 1.872.000 TL yatırım almışlardır. 2022 yılında 72.642,40 TL ciro elde eden Shiftplanner, 2023 yılının "büyüme yılı" olarak Türkiye'deki müşteri ve kullanıcı sayısını ve ciroyu düzenli olarak artırma hedefindedir. Çeşitli satış ve pazarlama hamleleri yapaken mevcut ürünümüzdeki geliştirmelerimize devam etmekte, diğer yandan yeni modül çalışmaları yapılmaktadır. 2023 yılının son çeyreğinde de ilk global adımlarını atmak hedefindedir.

4.23. İnteraktif Kredi Danışmanlık A.Ş.

İnteraktif Kredi Danışmanlık A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Finansal Raporlar Üretilmesi, Kredi Danışmanlığı
Web Sitesi	:	www.interaktifkredi.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	Cesur Ölçenoğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/cesur-ölçenoğlu

Geleceğin finansal teknolojilerini günümüze taşıyarak borç-alacak ilişkisi içerisindeki tarafların güven içinde ticaret yapmalarını sağlamak misyonu ile kurulan İnteraktif Kredi, Bankacılık, Finans ve Finansal Danışmanlık faaliyetleri kapsamında; Algoritma ve Yazılım geliştirilmesi ile Kredi, Kredi Skoru, Güven Puanı, Kira ödemesi, Senet ödemesi, Kurumsal Borçlanma konularında Rapor Sağlayıcı Geliştirilmesi çalışmaları yapmaktadır.

2022 yılı Mart Ayı sonu itibariyle çağrı merkezi aktif hale getirilmiş, kira Raporu B2C projesi tamamlanmış ve web sitesi üzerinden satışına başlamıştır. B2B için yazılım devam etmektedir. TÜBİTAK onaylı İnteraktif Kredi Kurumsal Raporu yazılımlarına da başlanmıştır ve teşviklerden faydalanılmıştır.

Türkiye Sigorta ve Hayat Emeklilik Dijital ve İnovasyon Grubu ile anlaşma sağlanarak Mobil Uygulaması üzerinden Kredi Güven Raporunun satışına başlanmıştır.

Kurumsal Kredi Güven Raporu'nun geliştirmeleri için olan mali tabloların OCR teknolojisiyle okunup skora dahil edilmesi için F-RAY ile anlaşma imzalanmış, Aktif Bank ve Aktif Ventures Roket Bölümü ile iş birliği anlaşmaları yapılarak çalışmalara devam edilmektedir.

Missafir, VarsApp, Kodlasam, Bungo gibi kurumlarla kredi ve kira raporunun kullanması için işbirliği anlaşmaları yapan Interaktif Kredi, Kira Raporu'ndaki gelişmeleri tamamlayıp B2B için yayına almıştır.

İzmir Şubesi, İzQ; İzmir Ticaret Odası ve İzmir Büyük Şehir Belediyesi'nin ortaklaşa oluşturduğu kurum olan İzQ İzmir Girişimcilik & İnovasyon Merkezi'nde yer almaya hak kazanmıştır.

2022 Q3'ten sonra görüşmelere başlayıp ve süreci olumlu devam eden Burgan Bank, Halkbank, TEB, QNB Finansbank, Enpara.com, Akbank, Denizbank, Yapı Kredi, Vakıfbank, Türkiye Finans Katılım Bankası, İş GYO ve T. İş Bankası gibi kurumlarla ürünlerinin entegrasyon ve kredi yönlendirmeleri için 2023 faaliyetlerini geliştirmeye devam edecektir.

80 Milyon TL değerleme üzerinden yeni köprü yatırım alan İnteraktif Kredi, borç-alacak ilişkisi içerisindeki tarafların güven içerisinde ticaret yapmalarını sağlamak amacıyla kredi danışmanlığı hizmetini yapay zeka tabanlı otomasyona dönüştürmektedir. İnteraktif Kredi, güvenilir kiracıyı seçmede yol gösterici olacak kira raporunu da pazara sunmuştur. Alınan köprü yatırım sonrasında yatırım turunu tamamlamayı hedefleyen İnteraktif Kredi, Kıbrıs, Londra ve Orta Doğuda belirledikleri bazı ülkelerde faaliyete geçmeyi planlıyor.

4.24. Tosby Games Oyun Yazılım Eğitim San. Ve Tic. A.Ş.

Tosby Games Oyun Yazılım Eğitim San. Ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Mobil/Web Tabanlı Oyun Tasarlama
Web Sitesi	:	www.tosbygames.com
Girişim Yetkilisi	:	Ahmet Can Duras
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/ahmet-can-duras-6bb2611ab/

Mobil ve bilgisayar için oyun geliştiren bir oyun stüdyosu olan Tosby Games, 2021 yılında Türkiye'nin en büyük oyun yayıncısı Rollic ile partner olmuş, Mart ayında $500.000 değerlemeyle ilk yatırımını almıştır.

Hyper-casual türünde ayda 5-6 oyun üreten ve blockchain tabanlı nft oyular konusuna giriş yapmak için hazırlıklarını sürdüren Tosby Games, 2021 yılının son çeyreğinde dünyanın en büyük 3. yayıncısı olan CrazyLabs ile partner olmuştur ve onun için oyunlar üretmeye devam etmektedir.

Tosby Games 2022 yılında ise daha çok blockchain tabanlı oyunlara yönelip bu alanda 2. yatırımını almayı hedeflemektedir. Bu yatırımla birlikte play to earn oyun üretimi hızlanacak ve sektöre giriş sağlanacaktır.

Tosby, yurtdışı merkezli ilk Tosby stüdyosu kurma hedefindedir.

4.25. Artiox Teknoloji Yazılım A.Ş.

Artiox Teknoloji Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Sanat Eserlerinin Elektronik Ortamda Satışı
Web Sitesi	:	www.artiox.com
Girişim Yetkilileri	:	Tuncay Dakdevir, Cemal Doğan
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/tuncaydakdevir/ https://www.linkedin.com/in/cemaldogan/

Artiox, platformunda listelenen sanat eserlerinin eksper onaylı, sigortalı ve her esere özel bir Token'ı bulunduran yeni nesil sanat yatırım platformudur. Değerli sanat eserlerine blockchain teknolojisiyle küçük yatırımcıların da diledikleri miktarda online yatırım yapmasına, alım satım yapmasına imkan vermektedir.

Kullanıcılar, tek bir sanat eserine yüklü miktarda fon ayırmak yerine kendilerine bir portföy oluşturabilmektedirler. Platform, hem web hem mobil uygulamalarıyla 7/24 aktiftir. Artiox platformunda kullanıcılar sanat yatırımlarını etkili bir şekilde yönetirken, yatırımlarının anlık değerlerini istedikleri zaman gözlemleyebilmektedirler. Bugüne kadar arz değerleri toplamı 4,25 milyon TL olan 13 farklı arz gerçekleştiren Artiox, oluşan ikincil piyasasında ise 30 milyon TL üzerinde bir hacim de gerçekleştirmiş durumdadır.

Dünyada bir ilk olan yerli girişim Artiox, 2021 Nisan ayında 7 milyon TL üzerinden aldığı ilk yatırım sonrasında Eylül 2021'de 2.5 milyon USD değerleme ile yeni yatırım alarak kısa sürede şirket değerini 3 katına yükseltmiştir.

Son 9 ayda ciddi bir büyüme kaydeden Artiox, kullanıcı tarafında yaklaşık 18 kat, arz edilen eser sayısı tarafında 2 kat ve gerçekleşen hacim tarafında ise yaklaşık 5 kat büyüme gerçekleştirmiştir.

Fahrelnissa Zeid, Summer arzı ile birlikte arz edilen eser değerini çok daha yukarılara taşıyan Artiox, önümüzdeki süreçte farklı Türk isimlerin yine değerde kıymetli eserlerini platformlarında arz ederek kullanıcılarla buluşturmayı hedeflemektedir. Planladıkları yeni yatırım turunu kısa süre içinde sonlandırarak ekiplerini güçlendirmek ve dünyadan kullanıcılara hizmet verebilmek, bu topraklardan çıkarak globalde oyuncu olan bir sanat yatırım platformu olma hedefindedirler.

Artiox, 15 milyon usd değerleme ile yeni yatırım almıştır.

4.26. Öğetürk Teknoloji A.Ş.

Öğetürk Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Çok Kanallı Müşteri Deneyimi Platformu
Web Sitesi	:	www.spechy.com
Girişim Yetkilisi	:	Metin Öğetürk
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/metinogeturk

Ögetürk Teknoloji A.Ş., geliştirmiş olduğu çok Kanallı Müşteri Deneyimi Platformu Spechy ile işletmelerin hem Canlı Destek, Görüntülü Görüşme, Sosyal Medya, E-Posta gibi iletişim kanallarını tek bir yerden yönetimine hem de içerisinde bulunan Ticket sistemi ile arka ofis süreçlerinin takibine imkan veriyor. 2021 yılında ar-ge yatırımları ile ürün özelliklerini geliştirmenin yanında Amazon, Google, Azure gibi dünya markalarının servisleri ile entegre olarak müşterilerine eşsiz özellikler sunmaya devam ediyor.

Speech recognition, Speech to Text, Predictive Dialer gibi birçok yeni özelliği geliştirerek müşterilerine hizmet vermeye devam ediyor. 2021 yılında Hepsiburada, Teknosa, BP, Agesa, Vodafone gibi kuruluşları referansları arasına katarak büyümeye devam ediyor.

Özelleştirilebilir olması, digital pazarlama desteği, uçtan uca iletişimi yöneten yapısı nedeniyle eşsiz bir ürün olmanın yanında, destek kapsamında müşteri taleplerine hızlı dönüşü, sorunsuz bir süreç işletmesi ile de ön plana çıkmaktadır.

Yeni teknolojileri takip eden ve Türkiye'de sektöründe yenilikçi ve eşsiz rolünü koruyan Speechy, Zendesk, Twillio, Plivo gibi global markalar ile iş birlikleri ile yurt dışı adımlarını sağlamlaştırmaktadır.

Yurtiçi ve yurtdışında Avrupa, Amerika ve Ortadoğu'da da yer alıp güçlü global bir oyuncu olmayı hedefleyen Speechy, hedeflediğini emin adımlarla geliştirme amaçlı olarak ilk yurt dışı ofisini İngiltere'de açmayı hedeflemektedir.

Yeni yatırım turuna çıkacak olan Ögetürk Teknoloji global ortaklarla yoluna devam etmektedir.

4.27. Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Ödüllü Oyun Platformu
Web Sitesi	:	www.kozmonot.app
Girişim Yetkilisi	:	Oğuz Özvardar
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/oguzozvardar

:

Kozmonot, para ödüllü bilgi yarışmasıdır ve mobil uygulama aplikasyonu olarak indirilebilmektedir.

Kozmonot adlı uygulama ile kullanıcılarına ödüllü sorular sorulmaktadır. Ücretli satılan ipuçlarından yararlanan kullanıcılar, sorulan soruya doğru cevabı vermek için yarışmaktadırlar.

4.28. EBA Garaj A.Ş.

EBA Garaj A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Ebeveynlere Online Uzman Desteği
Web Sitesi	:	www.kidolog.com
Girişim Yetkilileri	:	Eray Uğurelli, Burak Candan
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/eray-uğurelli-44a048205 https://www.linkedin.com/in/burak-candan-94835a18b

www.kidolog.com web sitesi üzerinden ebeveynlere gebelik dönemi öncesi, gebelik dönemi ve çocuklarını 18 yaşına getirene kadarki süreçte ihtiyaç duyabilecekleri tüm konularda online uzman desteği sağlamaktadır. Aynı zamanda yetişkin bireyler için de psikolojik ve diyetetik desteği de sağlanmaktadır.

11 farklı kategoride (Diyetisyen, Çocuk Gelişimci/ Çocuk Gelişimi Uzmanı, Ebe/ Doula, Emzirme Danışmanı, Özel Eğitim Uzmanı, Fizyoterapist, Ergoterapist, Psikolog/ Psikolojik Danışman, Dil ve Konuşma Terapisti, Uyku Danışmanlığı) hizmet veren Kidolog, 400+ uzman ile ailelere çocuklarının gelişiminde ihtiyaç duydukları fiziksel ve psikolojik alanlarda online danışmanlık desteğini sağlamakta ve pek çok uzman seçeneği sunmaktadır.

Kidolog, 2022'de yetişkin alanında da bireylere psikoloji ve diyetisyen alanlarında hizmet sunmaya başlamıştır. Yetişkin bireyler uzman klinik psikologlarımızdan bireysel terapi hizmeti, cinsel terapi, aile danışmanlığı hizmeti alırken, diyetisyenlerden sağlıklı beslenme, diyet gibi alanlarda destek almaktadırlar.

2022 Ocak'tan itibaren Kidolog, satışlarımını 12.000'e, üye sayısını 110.000'e, tekil trafiğini 600.000'e, aylık cirosunu 420.000₺'ye çıkarmıştır. Mayıs 2022'de 21 Milyon TL değerleme üzerinden Köprü Finansman almış Temmuz 2022'de Türk Telekom PİLOT Programı'na seçilmiştir. 18 ayda 45,6 kat artırma başarısını gösteren Eba Garaj, Aralık ayında muhtelif yatırımcılardan 139.800.000 TL şirket değeri üzerinden yeni yatırım almış, Alesta Elektronik Teknoloji Yatırtım A.Ş, yatırım turuna payını muhafaza ederek katılmıştır.

Uniqgene, Koalay.com, Türkiye Sigorta, Akbank, Flo, Modanisa Albaraka Türk Bankası, Albaraka Eflatun Bankacılık, Türk Telekom Vitamin, GoStudent, MeloApp, Abilitypool gibi şirketlerle işbirliğine başlayan Kidolog, İş Bankası, Bayer, Manibux, Gamester Kids şirketleriyle işbirliği yapmak üzere görüşmelere devam etmektedir.

Hedefleri arasında bulunan Anne Çocuk Dikeyinde Super App olma yolunda ilk adımını Şubat 2022'de atan Kidolog, mobil uygulamasına eklemek üzere E- Kitap ve Kumbara projeleri üzerinde çalışmaktadır. Çok kısa süre içinde mobil uygulama kullanıcıların hizmetine sunulacaktır.

İngiltere'ye açılan Kidolog, yakın zamanda tüm dünyada ebeveynlerin bilinçli ebeveynlere dönüşmesine, sağlıklı nesillerin yetişmesine en büyük katkı sağlayan platform olma hedefindedir.

Kidolog, Avrupa girişim ekosisteminin önemli medya ve analiz platformalrından biri olan FT tarfından desteklenen Siftedeu'nun çocuk ve aile teknolojileri raporunda takip edilmesi gereken 22 erken aşama girişim arasında yeralmıştır.

4.29. Koworx Bilişim ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş.

Koworx Bilişim ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Ortak Çalışma Alanları (coworking) Yönetim Yazılımı
Girişim Yetkilisi	:	Ercan Şiranlı
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/ercansiranli

Günümüzde giderek yaygınlaşan ortak çalışma alanları için yönetim yazılımı geliştirmektedir.

Koworx; fiziksel çalışma alanları ve ortak çalışma alanları için, servis sağlayıcılar ve kiralayanlar arasındaki hak ve kullanımlar yönetimi yazılımıdır.

Koworx ile coworking space firmaları, kurumsal firmalar ve teknoparklar ofis alanlarını yönetebilirler. Koworx, bina, kat bilgisi, ofis, toplantı odası, otopark gibi kaynaklarını kiracıların haklarına göre ve yaşam sürecindeki tüm detayları ile beraber takip etmeleri kolaylaştırmaktadır.

.

4.30. Edvido Bilişim Yazılım ve E-ticaret A.Ş.

Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Reklam, Pazarlama, Yazılım Projeleri için Pazaryeri
Web Sitesi	:	www.edvido.com
Girişim Yetkilisi	:	Mert Osmanoğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/mert-osmanoğlu-43998015b

Reklam, pazarlama, yazılım projeleri için işverenle işi yapacak ajansları, yazılımcıları bir araya getiren pazaryeridir. Edvido, markanızı, bütçe ve hedeflerinize uygun ajans ve firmalara ulaştırmaktadır.

Firmaları ve ajansları yaratıcı gücüyle birbirine bağlayan Edvido, 2019 yılında markaların reklam, pazarlama, yazılım gibi birçok alandaki ihtiyaçlarını karşılamak için yola çıkmıştır. Şirketlerin, hedeflerine uygun partnerlerle çalışması gerektiğine inanan Edvido, eşleşme algoritmasıyla marka-partner uyumunu en yüksek seviyeye çıkararak kullanıcıların kaliteli hizmet almasını hedeflemektedir.

Edvido, 2022 yılı içerisinde 150'den fazla yeni kurumsal müşteriye hizmet vermiş ve 60 farklı ülkeden 6000 üzeri marka talebine aracılık etmiştir. 2022 yılı içerisinde Edvido pazaryeri'nin GMV rakamı 1 Milyon USD'ye yaklaşmıştır.

Hizmetlerine reklam sektörü iş ilanlarını ve site içi reklam alanlarını da ekleyerek hizmet ağını genişletmiştir. Türkiye'de birçok farklı büyüklükten ve birçok farklı sektörden marka, çözüm ortağı ararken Edvido'yu kullanmış ve kullanmaya devam etmektedir

Hizmetlerine reklam sektörü iş ilanlarını ve site içi reklam alanlarını da ekleyerek hizmet ağını genişleten Edvido, aracılık edilen anlaşma sayısı, anlaşma tutarı, kayıtlı ajans sayısı, ajansların yaptığı ortalama aylık ve yıllık ödeme, MRR, GMV, talep alınan ülke sayısı, markalardan gelen brief sayısı gibi önemli metriklerde hem sayısal olarak hem de dolar bazında gelir olarak ortalama 2.5 kat artış göstermiştir.

2022 yılı hedeflerini birçok kapsamda gerçekleştiren Edvido, 2023 yılı içerisinde kapsamlı bir global operasyon gerçekleştirerek global anlamda bilinen ve yüksek değerli bir scale-up haline gelmeyi hedeflemektedir. Edvido, yaş ortalaması 26 olan genç ve dinamik ekibiyle Türk start-up ekosistemine global bir başarı hikayesi daha kazandırmak için çalışmalarına hızla devam etmektedir.

www.dijitalajanslar.com'u satınalan Edvido, yurtdışı açılımını hızlandırmıştır.

Glaucot Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Glokom Hastalığı Tedavisinde Kullanılacak Tıbbi Cihazın Ar-ge, Üretim ve Pazarlaması
Web Sitesi	:	www.glaucot.com
Girişim Yetkilileri	:	Abdülkadir Oduncu, Veysel Özkapıcı, Alperen Acemoğlu
Linked in	:	https://www.linkedin.com/in/abdulkadiroduncu https://www.linkedin.com/in/veyselozkapici https://www.linkedin.com/in/alperen-acemo%C4%9Flu-3656a5169/

Glokom hastalığı tedavisinde kullanılmak üzere kendi geliştirdiği inovatif tıbbi cihazın ar-ge, üretim ve pazarlamasını yürütmektedir.

Nöroinflamasyonu azaltmak içi tasarlanan, dünyada nöroprotektif glokom tedavi cihazı konusunda geliştirilen alanında ilk akıllı giyilebilir tıbbi cihazlardan biri olan GlaucoT, belirli frekans aralığında göze titrek ışık uygulayarak herhangi bir ilaç veya cerrahi operasyon gerektirmeden gama ritmi uyarımı sağlar ve ilgili rahatsızlıktan muzdarip kişilerin yaşam kalitesini yükseltmeyi amaçlar.

Teknolojik ve bilimsel araştırmaları hastaların ihtiyaçlarıyla ilişkilendirerek güvenli, etkili ve uygun fiyatlı göz bakımı çözümleri üzerinde çalışan GlaucoT, hastanelerde pahalı cihazlar ile ölçülebilen göz içi basıncını ev ortamında basitçe ölçmek üzere kendi teknolojisiyle geliştirdiği giyilebilir ve taşınabilir gözlük için patent başvurusunu gerçekleştirmiştir.

European Institute of Innovation and Technology (EIT) tarafından Avrupa'nın en seçkin sağlık teknolojisi girişimlerinden biri seçilen GlaucoT, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'ndan aldığı onayla halen Glokom hastalığı tedavisinde kullanılmak üzere kendi geliştirdiği giyilebilir tıbbi cihazın klinik çalışmalarını Manisa Celal Bayar Üniversitesi Tıp Fakültesi ve Ege Üniversitesi Tıp Fakültesinde klinik çalışmaları devam etmektedir.

İlgili çalışmalar CE sertifikasyonunu ve ticarileşmeyi sağlayarak GlaucoT'un glokom hastalarının hayatlarını iyileştirmesini kolaylaştırmayı hedeflemektedir.

Dünya'da 80 milyon glokom hastası bulunmakta olup, Glaucot'un hedef kitlesi Glokom hastalarının %90'ını kapsamaktadır. Pazar hacmi 7 milyon dolar boyutunda olan endüstri, 2027 yılında hacminin 10.2 milyar dolara kadar çıkması beklenmektedir. Pazarın en büyük kısmını Kuzey Amerika ve Avrupa bölgesi oluşturmaktadır. Bundan dolayı Glaucot'un Pazar hedefi bu bölgelerde önceliktedir.

Pazarda yer alan alternatif ürünler ile karşılaştırıldığında non-invasie, nöroprotektif, basınç dengeleme, gamma ritim stimülasyon ve evde kullanım özellikleriyle piyasada sürdürülebilir bir rekabet avantajı bulunmaktadır. Bir glokom hastasının ortalama tedavi maliyeti hastalığın derecesine bağlı olarak yıllık $623 - $2511 arasında değişmekteyken Glaucot $1000 satış fiyatıyla glokom (göz tansiyonu) hastalarının sağlığına kavuşmalarını için erişilebilir olmayı hedeflemektedir.

4.32. Pax Animi Games A.Ş.

Pax Animi Games A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Hypercasual Oyun
Web	:	www.paxanimigames.com
Girişim Yetkilileri	:	Ömer Devrim Özgür, İbrahim Ayberk Ylmaz
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/omerdevrimozgur/ https://www.linkedin.com/in/iayberkylmz/

Pax Animi, mobil/web tabanlı oyun tasarlama, geliştirme ve pazarlama alanında faaliyet göstermekte ve mobil platformlara oyunlar geliştirmektedir.

Mobil ve bilgisayar için oyun geliştiren bir oyun stüdyosu olan Pax Animi Games, sektöründe global bir değer olmayı hedeflemektedir. Oyun üretim kalitesi ve kapasitesini artırmak için AR-GE çalışmalarını hızlandırarak şirketin kilit taşlarını oluşturmayı planlamaktadır.

2021 yılında sermaye arttırımı yapan Pax Animi, bünyesine, şirket kültürünü benimsemiş, vizyon ve bilgi birikimi yüksek yeni ekip arkadaşları alarak büyümeyi hedeflemektedir.

Oyun üretim kalitesi ve kapasitesini artırmak için AR-GE çalışmalarını hızlandıran Pax Animi, 2022 yılı sonu itibariyle üretim kapasitesini iki katına çıkararak, aylık cirosunu iki buçuk katına çıkarmayı başarmıştır. Yıl için toplam 45 oyun prototipi tamamlayarak hit oyun yapma potansiyelini arttırarak önemli yol kat etmiştir. Üretilen her oyundan yeni know-how'lar elde etmenin yanında görsel ve teknik altyapı kalitemizi yükselterek çalışmalarını sürdüren Pax Animi, oyun sektörünün dalgalandığı birçok oyun stüdyosunun yayıncı anlaşmalarının sonlandırıldığı bu yılda mevcut yayıncıları ile ilişkileri de daha da geliştirerek büyümeye devam etmektedir.

2023 yılında, geçmiş yıllarda şirket olarak elde edilen bilgi birikiminin her geçen üstüne ekleyerek ve ekibe yeni tecrübeli personel istihdamı yaparak şirket know-how'ını ve değerini artırmayı ve üretim kapasitesi, teknik altyapı kalitesi ve know-how artışıyla paralel olarak hit oyunlar çıkarmayı hedeflemektedir.

4.33. Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş.

Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Yapı Sektörü Malzemelerinin Dijital İkizlerinden Oluşan Kütüphane Hizmeti
Web	:	www.bimmade.com.tr
Girişim Yetkisi	:	Serdar Birden
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/serdarbirden

BIMMADE, Türkiye'nin ilk dijital ürün/BIM (Yapı Bilgi Modellemesi) kütüphanesidir.

BIMMade, Kolay Tasarım için Akıllı Ürünler sunmaktadır. Endüstri profesyonellerine üretken olmalarını sağlamak için dijital ürün bilgileri ve tasarım alternatifi sağlarken, üreticilere ise sektör ihtiyaçlarını anlama ve analiz etme fırsatı sağlar.

Yapı endüstrisi için üretilen ürünlerin 3 Boyutlu dijital ikizleri olan BIM akıllı objelerini dünya standartlarında oluşturup, bulut platformda barındırıp, mimarların, mühendislerin projelerinde kullanabilmeleri için ücretsiz ve sınırsız erişime açmakta, üreticilerin, proje aşamasında tercih edilmelerini sağlarken, onlara özel kontrol paneli ile indirme verisi ve pazar analizi imkânı sunmaktadır.

2022 sonunda kadar yapı endüstrisi üretici firmalarına, oluşturdukları satış ve dijital pazarlama ekibi ile daha yoğun temas ile platformlarını kullandırmaya devam etmeyi planlayan BIMMade, mevcut platformun ismini **BIMMade Library** olarak güncellemiştir.

Türkiye'nin ve Dünyanı önde gelen üreticileri ile çalışmaya başlayan BIMMade, BIMMadde Library için en yaygın tasarım yazılımları içerisine yer amasını sağlayacak ve son kullanıcıların direk tasarım yaptıkları program içerisinden kütüphaneye erişimini sağlayan Eklenti yazılımının hayata geçirmiştir. BIMMade Reality ismini verdileri dekorasyon ve mobilya üreticilerini hedefleyen, son kullanıcıların üreticilerin ürünleri Artırılmış gerçeklik teknolojisi ile evlerinde görmelerini sağlayan B2B uygulamayı hayata geçirmiştir.

2023 yılında iş geliştirme faaliyetlerini arttırmayı heedfleyen BIMMade, çağımızın en önemli gündemlerinden biri olan Çevre ve Enerji başlıklarında BIM ile entegre bir çözüm için hazırlığa başlamıştır. Yapılarda, oluşturdukları ve devam eden BIM kütüphanesi verisini de kullanabilen, BIM tabanlı LCA (Yaşam Döngüsü Değerlendirmesi) yöntemi ile entegre "Çevre Etki ve Enerji Analizi" yapmaya imkanı sunacak yeni ürün geliştirmeyi planlamaktadır. 2023 yılı içerisinde açılacak TÜBİTAK 1507 AR-GE Başlangıç destek programı çağrısına başvurmayı hedeflemektedir.

4.34. Fon Radar Bilişim Teknolojileri San. Ve Tic. A.Ş.

Fon Radar Bilişim Teknolojileri San. ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	İşletmeleri Finansal Kurumlar İle Biraraya Getiren Online Pazaryeri Platformu
Web	:	www.fonradar.com.tr
Girişim Yetkilileri	:	Okan Ünlüçerçi, Elif Özdemir Ünlüçerçi
Linked-in	:	https://linkedin.com/in/okan-ünlüçerçi-a7768741 https://linkedin.com/in/elif-ozdemir-ünlüçerçi-b597a31

İşletmeleri finansal kurumlar ile bir araya getiren bir online pazaryeri platform olan Fonradar(www.fonradar.com), işletmelerin vadeli alacaklarını iskonto ettirmelerine, ticari kredilere erişimlerine yardımcı olmayı hedeflemektedir. Fon Radar, işletmelerin nakit akışlarını yönetmeye yardım etmek için vadeli alacakların iskontosuna yönelik ürünler sunar.

Fon Radar, 2022 yılını iki önemli işbirliği ile tamamlamıştır. 2022 2.çeyreğinde Deniz Bank hızlandırma programı Neohub'a kabul alarak, Tedarikçi Finansmanına yönelik ürününü program içerisinde geliştirmeye başlamıştır. Bu ürün özelinde Deniz Finansal Hizmetler Grubu ile Fon Radar ortaklığında yeni bir şirket kurulmasına karar verilmiş, konu ile ilgili niyet mektubu imzalanmış, şirket sözleşmeleri süreçleri devam etmektedir. Tedarikçi Finansmanı ürünü Türkiye'den sonra BAE bölgesine de taşınacaktır.

Fon Radar'ın 2022 yılında üzerinde çalıştığı bir diğer ürün Tekli Fatura Sigortası (Single Invoice Cover) olmuştur. Ticari Alacak Sigortası geleneksel bir ürün olup bir firmanın tüm alacak portföyünü ödenmeme riskine karşı korumaktadır. Sigorta primi de bu portföy toplam tutarının bir yüzdesi olarak hesaplandığından küçük işletmeler için maliyetinin karşılanması zordur. Allianz Trade ile işbirliği çerçevesinde, Türkiye'de yeni bir ürün olarak geliştirilen Single Invoice Cover ile, KOBİ'ler seçtikleri bir faturayı ödenmeme riskine karşı koruyacak ve bu düşük riskli alacaklarını en iyi faiz oranlarına erişerek iskonto ettirebileceklerdir. Fon Radar 2022 Aralık ayında Allianz Trade ile konu özelinde bir Gizlilik Sözleşmesi imzalayarak geliştirmelerine başlamıştır.

Fon Radar platformu üzerinde KOBİ'ler vadeli alacaklarına karşılık en uygun alternatiflere, finansal kurumlardan gelen teklifler vasıtası ile dakikalar içerisinde ulaşma imkânı bulur. Çek/senet uygulamasını üç binden fazla işletme ve dört finans kurumu aktif olarak kullanmaktadır.

Sistemde, KOBİ, nakde çevirmek istediği faturalı çekini sisteme yükleyerek Fon Radar'a kayıtlı faktoring şirketleri ve bankalardan hangilerinden teklif almak istediğini seçer. Finansal kurum ise KOBİ'nin talebine teklif gönderir ve KOBİ en uygununu onaylayarak, Fon Radar referans numarası ile, en yakın şubeden parasını alır. Sisteme kayıtlı olan ve faturalı satışları karşılığında vadeli çek tahsil eden tüm küçük, orta ve büyük işletmeler kullanabilir. Fon Radar sadece BDDK lisanlı finans kurumları ile çalışmaktadır.

2022'nin 2. çeyreğinde, Fon Radar uygulamaları arasında fatura iskonto uygulaması da yerini almasıyla işletmeler, alacaklısı oldukları faturalarını uygulamaya yükleyerek, kendi tercihleri doğrultusunda alıcı onaylı ya da onaysız iskonto işlemi yapabilmektedirler.

Fon Radar, 2022 2.çeyreğinde Deniz Bank hızlandırma programı Neohub içerisinde yerini almıştır. Tedarikçi finansmanına yönelik ürününü program içerisinde geliştirmeye başlayan Fon Radar, bu ürün ile büyük alıcılara düzenli satış yapan tedarikçiler, kolaylıkla alacaklısı oldukları faturaları iskonto ettirebilecek, nakit akışlarını daha kolay yönetebileceklerdir. Ürün tedarikçilerin, alıcılarının kredibilitesini kullanarak uygun faiz oranlarına erişebilmesine, alıcıların ise tedarikçilerinin nakit akış süreçlerini destekleyerek üretim süreçlerini sürdürülebilir kılmasına yardım edecektir.

2023 yılı Fon Radar için Tedarikçi Finansmanı ürününün ölçeklendirileceği ve Tekli Fatura Sigortası ürünü pilot işlemlerinin gerçekleştirileceği bir yıl olacaktır.

4.35.PowerDev Inc.

PowerDev Inc.

Faaliyet Alanı	:	Enerji Piyasası SaaS Veri Analiz Platformu
Web	:	www.power.dev
Girişim Yetkilisi	:	Mustafa Koroğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/mustafa23

PowerDev, birden çok kaynaktan topladığı enerji piyasası büyük verilerini birleştirerek SaaS veri analiz aracı üzerinden kullanıcılara sunmaktadır. PowerDev makine öğrenmesi temelli Batarya Modelleme ve trilyonlarca satır tarihi ve gerçek zamanlı Enerji Büyük Verisini karar alma süreçlerinde işlemeye odaklanan bir teknoloji girişimidir.

Merkezi Delaware, ABD'de olan PowerDev'in ekibi İstanbul, Türkiye'deki şirkete bağlı olarak çalışmaktadır. PowerDev, 2022 yılının başlarında aldığı yatırımın da desteğiyle 2022 hedeflerinin önemli bir kısmını gerçekleştirmiştir.Yüz bin üzerinde enerji noktasından gerçek zamanlı veri akışı sağlayarak enerji proje geliştirme, batarya yatırımı ve enerji ticareti alanlarında içgörü ve tahminleme araçları sağlamak üzere kurulan PowerDev, yenilenebilir enerji geliştirme şirketleri, kar maksimizasyonu ve maliyet azaltma amaçlı batarya kullanmak isteyen üretici ve tüketici şirketler ve enerji ticaret şirketlerini hedeflemektedir.

Ürün geliştirme yol haritasında Pro-trader modülü hariç hedeflenen tüm modüllerin tamamlanıp pazara hazırlanması başarıldığı gibi Hidrojen modelleme modülünün ilk versiyonu da geliştirilmiştir. Project Siting, Battery Siting, Battery Dispatch Optimum Modeling, Hydrogen Electrolyzer Modeling modülleri müşteriye SaaS olarak sunulmaya başlanmıştır.

PowerDev, Creative Destruction Lab, Energy Stream, Garanti BBVA Business gibi hızlandırıcılarla çalışmaya devam etmektedir.

Daha sürdürülebilir bir çevre için; enerji verimliliği iyileştirmeleri, sürdürülebilir kaynak kullanımı ve olumsuz çevre etkilerini azaltan çalışmalar yapan PowerDev,''Temiz Enerji (Cleantech)'' alanında ilgi çeken girişimlerden biridir.

PowerDev, 2023 yılında Kuzey Amerika'da başlattığı yatırım turunu sonuçlandırmayı, yol haritasındaki ürün modüllerin geliştirilmesini tamamlamayı, Kuzey Amerika'da ofis açmayı ve yetenekli satış ve teknik ekibi kadrosuna dahil etmeyi hedeflemektedir.

PowerDev 2022 yılında CRM süreçlerinin tasarlanmış, kontak listelerinin oluşturulması ve otomasyon süreçlerini tamamlamıştır. 2023 yılında satış sonrası süreçlerini geliştirmeyi ve mükemmelleştirmeyi hedeflemektedir. Yüzden fazla müşteri ile satış sürecini ilerletmekle birlikte bunlardan 2 tanesini ödeyen müşteriye dönüştürmüştür. 2023 yılında, yatırım turunda alacağı kaynakların da yardımıyla en az 30 ödeyen müşteri hedeflemektedir.

.PowerDev 2023'te aşağıdaki etkinliklere katılım planlamaktadır:

- The Energy Expo, Ağustos 22-24, Miami, FL
- Utility Scale Solar & Wind North America 2023, Haziran Dallas, TX
- Clean Power 2023, Mayıs 22-25, New Orleans, LA
- Energy Storage Summit USA, Mart 21- 22, 2023, Austin, TX
- RE + Solar & Storage, Eylül 11-14, Las Vegas, NV
- Solar & Storage Finance USA, Kasım 7-8, 2023, New York, NY

.

4.36. Datanchor, Inc.

Datanchor, Inc.

Faaliyet Alanı	: Veri Güvenliği
Web	: www.anchormydata.com
Girişim Yetkilisi	: Emre Köksal
Linked-in	:https://www.linkedin.com/in/c-emre-koksal-316167a7/

anchor

2019 yılında ‘’Columbus Inventor of The Year’’ (Yılın Mucidi) ödülüne layık görülen Türk Profesör Emre Köksal tarafından ABD’de kurulan bir veri güvenliği firmasıdır.

Datanchor, Inc, (https://anchormydata.com), kendi geliştirdiği patentli teknolojiyle organizasyonlara ait dosyaların izinsiz dolaşımını ve erişimini engelleyip dosyalar üzerindeki tüm aktivitelerin izlenmesine imkan sunmaktadır.

Veri güvenliği genel itibariyle ağ güvenliğiyle sağlanırken siber saldırıların alanı tüm ağlardır ve kurumun tümüne zarar vermektedir. Dolayısıyla veri güvenliğinin de ayrı olarak sağlanması gerekir. Bu noktada, Datanchor, veri güvenliğinin uyumlu ve karşılanabilir hale getirmektedir.

Patentli teknolojisi ile çalışmalarına devam eden Datanchor, 2020 yılında ilk ürününü, 2021 yılında ise ilk müşteri deneme ve satışlarını gerçekleştirmiştir. Datanchor; Dropbox, Egnyte, Onedrive gibi platformlar; Autocad, Adobe Acrobat, MS Office gibi uygulamaları ve Windows 10-11, Server, IOS ve Android işletim sistemlerin çalışmaktadır.

Firmanın hedef pazar büyüklüğü 167.5 milyar dolardır. Hedef pazarların müşteri ihtiyaçları uyumluluk, bulut destekli güvenlik ve ransomware/doxware'dir.

Firmanın erişim kontrolü, data revocation, yönetim ve uygulama kolaylığı gibi hizmetleri sunması ile üretim, inşaat ve mühendislik alanlarında doğrudan destek vermesi ona sürdürülebilir bir rekabet avantajı kazandırır. Doğrudan rakibi olan üç firmadan hiçbiri açık API'a sahip değil ve gör-dene-al hizmeti sunmaz.

Toplam sekiz yeni distribütörü bulunurken kazandığı önemli müşteriler arasında Microvast, CMI Group, AIT ve Natica bulunmaktadır.

Datanchor 2023'de $1M yıllık gelir elde etmeyi hedeflemektedir.

4.37. Wears Yazılım Danışmanlık İthalat İhracat San ve Tic A.Ş.

Wears Yazılım Danışmanlık İth. İhr. San ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Kullanıcıların moda ürünlerini sanal olarak üzerlerinde deneyebilecekleri platform
Web	:	www.wears.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	Yasin Metin Pınar
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/yasinmetinpinar

wear's

2022 yılında kurulan Wear's, geliştirdiği teknolojiler ile kullanıcıların moda ürünlerini sanal olarak kendi üstlerinde anlık denemelerini sağlayan ve moda sektöründeki şirketlere çeşitli teknolojiler sunan bir teknoloji şirketidir.

Wear's, 'Ürünlerin Mankeni Artık Sensin' sloganıyla çıktığı yolda kullanıcılara, avatarlarını oluşturup ürünleri kendi üstlerinde gördükten sonra Wear's platformu üzerinden satın alma hizmeti sağlamaktadır.

Çalıştığı markaların iade oranlarını azaltmaya yönelik çözümler sunan ve bunu yaparken doğaya katkıda bulunarak moda sektörünün karbon ayak izini düşüren teknoloji şirketi, Türkiye ve Avrupa'da sanal ürün deneyimi alanında lider olmayı hedeflemektedir. Yıl içerisinde Big Commerce ve çeşitli büyük ajanslar ile partnerlik kurulmuş ve çeşitli yarışmalarda dereceler alınmıştır.

2022 yılı içerisinde Wear's ana ürünü olan sanal ürün deneyimleme teknolojisinin geliştirmesine devam ederken yan ürün olarak beden önerisi teknolojilerini geliştirmiştir. Bu ürünlerle birlikte ilk müşterisi olan Özdilek firması ile anlaşmış ve anlaşmaları sonlanmak üzere olduğu firmalar ile de görüşmelerine devam etmektedir.

Wear's 2023 yılı içerisinde yeni bir ürünü olan Switch Model adlı ürününü satışa çıkaracaktır. Switch Model ürünü ile moda markalarının, üreticilerin ve perakendecilerinin profesyonel mankenler üzerinde yapacağı fotoğraf çekimlerini, yaklaşık 70 profesyonel hazır manken ile Switch Model paneli üzerinden dakikalar içerisinde profesyonel bir fotoğraf çıktısı alacaktır. Böylelikle moda markalarının çekimlere hem maddi hem de zamansal operasyonuna ayırdığı kısımı olabildiğince minimize edilmesi hedeflenmektedir.

Ayrıca Wear's 2023 yılı içerisinde yatırım turunu kapatmayı hedeflemektedir.

4.38.Sweephy OÜ

Sweephy OÜ

Faaliyet Alanı	:	Farklı kaynak ve formattaki verileri kod bilgisi gerektirmeden temizleme
Web	:	www.sweephy.com
Girişim Yetkilisi	:	Abdullah Alka Kandilli
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/kandilliabdullah

Sweephy

Türk girişimciler tarafından Estonya'da kurulan Sweephy (https://sweephy.com), farklı kaynak ve formattaki verileri kendi geliştirdiği temizleme algoritmaları ile kod bilgisi gerektirmeden temizleyebilmekte, böylece veri temizleme işlerine harcanan vakti minimuma indirmeyi hedeflemektedir.

2022 yılında ürün geliştirme işlemleri tamamlanmış ve toplamda 70 kullanıcı sayısına ulaşılmıştır. 2023 yılında kullanıcı sayısını artırma, proje bazlı 2 çalışma tamamlama ve aylık olarak geliri yükseltme hedefi bulunmaktadır. 9 farklı ülkeden kullanıcılara ulaşılmıştır ve iki büyük müşteri ile proje bazlı çalışma yapılmaya başlanacaktır. Gelir seviyesi yükseltildikten sonra ekip büyümesine gidilecek ve ürün geliştirmesi hızlandıralacaktır.

Paris VivaTech etkinliğinde 9 farklı firmadan iyi niyet mesajı alınmış ve potansiyel müşteri listesine eklenmiştir.

4.39. Latissim Kozmetik Pazarlama Tic. A.Ş.

Latissim Kozmetik Pazarlama Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Güzellik ve Bakım Ürünlerine Aylık Üyelik
Web	:	www.latissim.com
Girişim Yetkilisi	:	Müge Beğen
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/muge-begen/

LATİSSİM

2019 yılında 2 kadın girişimci tarafından kurulan Latissim, kendi geliştirdiği kişiye özel güzellik önerileri veren algoritma ile kullanıcılara güzellik ve bakım ürünlerini aylık abonelik sistemi ile sunmaktadır. Kasım 2021'de kurulan şirket, ilk tohum yatırımını 4.500.000 TL üzerinden almıştır.

Aldıkları yatırım ile yapay zeka alt tabanlı Latissim uygulamasını çıkarıp kullanıcıların kişiye özel güzellik ve kozmetik ürün tavsiyeleri alabilmelerini sağlamakta, abonelik esnasında kişiye özel sorularla, her ay özenle seçilmiş güzellik ürünlerini özel kutusunda abonelerinin adreslerine göndermekte, çok çeşitli güzellik markalarından makyaj, cilt bakımı, koku ve saç bakımı gibi ürünlerin her ay farklı çeşitlerini aboneleriyle buluşturmaktadır.

Markaların somut getirisi olmayan, ölçümlenemeyen geleneksel ürün dağıtım yöntemlerinden vazgeçerek doğru kişi ve doğru ürün eşleştirmeleri yapmalarına katkı sağlayarak, kendi hedef kitleleri hakkında detaylı raporlamalar elde etmelerini sağlamaktadır. Kullanıcılarının tüm güzellik süreçlerini takip etmekte, elde ettikleri verileri anlaşmalı oldukları markalar ile paylaşarak markaların hacimlenmesinde büyük rol oynamaktadırlar.

Latissim Kozmetik, henüz genç bir marka olmasına rağmen ikinci ayında 3.000 üye sayısına ulaşmıştır. Girişim 2021 yılı itibari ile Latissim Kozmetik Pazarlama Tic. A.Ş. olarak yoluna devam etmektedir.

Web sitesi ve uygulama üzerinden gzüellik seçim aracını dolduran binlerce kullanıcının kozmetik ihtiyaçları analiz edilerek en çok ihtiyaç duyurlan kozmetik ürünleri tespit edilmiş, içerikleri tamamen Lattise ait olan 10 farklı kozmetik ürünü geliştirilmiştir.

Latissim, uygulamalarını geliştirerek, kullanıcılarının tüm kozmetik ihtiyaçlarını tespit edebildikleri, kozmetik marka ve ürünlerini oylayarak yorum yapabildikleri ve bu sayede puanlar toplayabildikleri, kişileştirilmiş güzellik asistanı edinebildikleri vekendi bakım rutinlerini oluşturup paylaşabildikleri bir Super App oluşturarak onbinlerce kullanıcıya ulaşabilmeyi ve Latissimbox abone sayısını arttırarak kendi kozmetik ürünlerini başta Almanya, İngiltere ve İsviçre olmak üzere tüm dünyaya ihraç edebilmeyi hedeflemektedirler.

4.40. Sengreen Ltd. Şti.

Sensgreen Ltd Şti.

Faaliyet Alanı	:	Düşük Güç Tüketen Kablosuz Sensörler ve Veri Analizi Yazılım Platformu
Web	:	www.sensgreen.com
Girişim Yetkilisi	:	Hasan Basri Tosun
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/htosun/

Sensgreen

Düşük güç tüketen kablosuz sensörler ve veri analizi yazılım platformu geliştiren Sensgreen (www.sensgreen.com), IoT Teknolojisi ile binaları akıllı hale getirerek sağlıklı ve konforlu çözümler sunar.

Sensgreen, sürdürülebilir, verimli ve sağlıklı binalar için, bina kullanım verilerini işleyerek geliştirdiği kablosuz sensörler ve mobil uygulamalar ile toplar. Binaların enerji kullanımını, hava kalitesi seviyelerini ve operasyonel verimsizliklerini anlayarak, sürdürülebilirlik puanlarını ve işletme maliyetlerini etkileyen ayarlamalar ile bina yönetimlerinin optimize edilmesine yardımcı olur. Topladığı veriler ile verimsizlikleri ortadan kaldırıp enerji kullanımını azaltarak, zaman ve para tasarrufu sağlar. Kullanıcıların konfor noktalarını öğrenerek, konfor artışı sağlar.

Sensgreen, EBRD (European Bank of Recontruction and Development) tarafından düzenlenen Yeşil Şehirler Startup İnovasyon yarışmasını kazananan üç girişimden biri olmuştur.

4.41. Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.

Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Sosyal Medya için Otonom İçerik Oluşturma ve Paylaşma Platformu
Web	:	www.postuby.com
Girişim Yetkilisi	:	Şafak Tozar
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/safaktozar/

Postuby

Postuby, kurumsal ve bireysel kullanıcılara sosyal medya içerik yönetim platfomu sunmaktadır.

Postuby, bireysel yada kurumsal kullanıcılar için tasarlanmış “sosyal medyada ne paylaşsam?“ sorununu ortadan kaldıran bir hazır içerik platformudur. Bayramlar, dini günler, resmi tatiller ve diğer tüm özel günler ile ilgili binlerce hazır tasarımı markanıza özel logolu olarak kullanmanıza imkan sağlar.

Gündemde olan konulara ilişkin hazır içerikler de hazırlayan Postuby, tüm özel günler için, tüm sosyal medya platformlarına uygun boyutlarda 10.000+ profesyonel tasarımlar sunarken, seçtiğiniz tasarımlara logonuz otomatik olarak eklenir.

Postuby, ücretli abonelik sistemi ile hizmet vermektedir.

4.42. Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Espor Organizasyonları için Veri Analitiği, Scouting ve Takım Yönetim Platformu
Web	:	www.scoutli.co
Girişim Yetkilisi	:	Arda Bayram
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/yucelardabayram

E-spor ile ilgili herşeyin tek adresi Scoutli (www.scoutli.co), gelişmiş analizler ile oyuncu derecelendirmeleri ve kapsamlı bir oyuncu veritabanı yelpazesi sunarken; takımlara finansalları, önemli tarihleri, oyuncu verileri ve daha fazlası için bilgi sağlıyor. Turnuva performansı, oyuncu takibi ve oyuncu performansı raporlamaları ile güvenilir veri sağlayarak e-spor etkinliklerini kolaylaştırmaktadır.

Birkaç basit tıklama ile ekiplerin performansları analiz edilebilir, güçlü ve zayıf yanları belirlemenize yardımcı olabilecek zengin bilgilere erişebilirsiniz. Bu veriler, veriye dayalı kararlar almanıza, stratejilerinizi geliştirmenize ve rekabette öne geçmenize yardımcı olabilir.

Kullanıcı dostu tasarımı sayesinde veriler arasında kolayca gezinebilir ve ihtiyacınız olan verilefri hızlıca alabilirsiniz.

Değerli veriler sağlamanın yanı sıra, verileri manuel olarak toplama ve analiz etme gibi maliyetli ve zaman alan süreçten kurtulabilir, bunun yerine ihtiyaç duyduğunuz bilgilere hızlı ve kolay bir şekilde erişebilirsiniz.

4.43. CareX AI, Inc.

Carex AI Inc.

Faaliyet Alanı	:	Sinyal İşleme ve Yapay Zeka İle Kamera Donanımlı Cihazların Yaşamsal Belirtileri Ölçme Cihazına Dönüştürülmesi
Web	:	www.carex.ai
Girişim Yetkilisi	:	Özcan Çıkmaz
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/ozcancikmaz/

CAREX.AI

Türk girişimci Özcan Çıkmaz tarafından Silikon Vadisi- ABD'de kurulmuş CareX, sinyal işleme ve yapay zeka (AI) teknolojilerini uygulayarak kamera donanımlı herhangi bir cihazı yaşamsal belirtileri (tansiyon, nabız, şeker, vb) takip eden bir cihaza dönüştürmektedir.

CareX.AI, hayati belirtilerin izlenmesine yönelik, bir "tıbbi cihaz olarak yazılım "(Software as a Mecial Device)-SaMD şirketidir. CareX, sinyal işleme ve yapay zeka teknolojilerini uygulayarak kamera donanımlı herhangi bir cihazı yaşamsal belirtileri takip eden bir cihaza dönüştüren video tabanlı bir yazılım geliştirme kiti (SDK) çözümüdür. Tamamen pasiftir ve cihazdan bağımsızdır. Carex.AI, diğer FDA onaylı tıbbi cihazlar için kullanılan altın standartlarla aynı doğrulukta temel yaşamsal belirtileri başarıyla ve tekrar tekrar ölçebilir.

4.44. Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.

Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.

Faaliyet Alanı	Merkeziyetsiz Finans Teknolojileri Alanında Yazılım Geliştirmek
Web	www.defy.co
Girişim Yetkilisi	Suat Özkan
Linked-in	https://www.linkedin.com/in/suat-ozkan-488b3336/en

Defy

Defy, firmalara WEB3 ihtiyaçları için uçtan uca alt yapı ve güvenlik servisleri sunuyor. Bu servisler, firmaların WEB3 uygulama geliştirme sürelerini 90% oranında azaltıyor. WEB3 dünyasında önemini iyice artıran güvenlik konusunda da Defy “Live AML” servisi ile inovatif bir çözüm getiriyor. Bu servisi kullanan firmalar, riskli cüzdanları şüpheli işlem yaptıkları an tespit edebiliyorlar.

Tamamen Defy servisleri üzerine geliştirilen bir de Defy Wallet uygulaması mevcut. Bu uygulama ile kullanıcılar, tek bir tıkla merkeziyetsiz dijital bir cüzdana sahip oluyor ve tek platformdan bütün dijital

yatırımlarını yönetiyorlar. Ayrıca, popüler cüzdanları ve işlemlerini anlık takip edebiliyorlar. Defy Wallet, son dönemlerde de gündem olan merkeziyetsiz finans konusunda kapsamlı servisleri ile kullanıcılara kolay kullanıma sahip ve güvenli bir platform sunuyor.

4.45. Ciel Tıbbi Ürünler Kozmetik Danışmanlık Laboratuar Hizmetleri A.Ş.

Ciel Tıbbi Ürünler Kozmetik Danışmanlık Laboratuar Hizmetleri A.Ş.

Faaliyet Alanı	Kozmetik Hammadde ve Kozmetik Üretimi
Web	ww.cielchimlab.com
Girişim Yetkilisi	Sezi Kaya
Linked-in	https://www.linkedin.com/in/sezi-kaya-187180236/

Lipozomlar üzerine yüksek teknoloji geliştiren ve ilk uygulamalarını kozmetik dikeyinde uygulayan Ciel Laboratories, Lipozomal enkapsülasyon yöntemiyle ilaç etken maddeleri, gıda takviyeleri ya da kozmetik aktif maddelerinin yüksek verimle hedefine ulaşmasını sağlıyor.

Dermokozmetik ürünlerinden daha kısa sürede beklenen etkinin almasına olanak sağlayan, firma bünyesinde gerçekleşecek know how metot ile Türkiye'de ilk üretici olma hedefindeki Ciel, inovatif kozmetik formülasyon tasarımı ve üretimi gerçekleştirmektedir.

7700 girişimcinin yeraldığı ve özgünlük, rekabet avantajı, verimlilik ve uygulanabilirlik kriterlerine göre değerlendirildiği ‘’TEB İcat Çıkar’’ yarışmasında birinciliği kazanmıştır.

4.46. For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş.

For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım San. ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	Pratisyen Hekimler için Anlık Vaka Danışma Uygulaması
Web	www.forphysician.com.tr
Girişim Yetkilisi	Yusuf Bayram Tuğlu
Linked-in	https://www.linkedin.com/in/yusuf-bayram-tu%C4%9Flu-3a3b7a138/

For Physician

‘’For Physician’’, uygulamaya üye olan pratisyen hekimlere, önlerine gelen vakalarda uzman hekimlere anında danışıp yorum alabilmelerini sağlıyor.

5 milyondan fazla pratisyen hekimin ihtiyaç duyduğu yardımcı sistemler için ‘’For Physician’’, pratisyen hekimlere saniyeler içinde hasta danışma imkanı ve 7/24 online uzman hekim desteği

sunmaktadır. Tüm hekimlerin vakalarına erişerek sürekli eğitim imkanıyla, doğru tanı ve tedavi yaklaşımı kazandırarak hastasına sunduğu sağlık hizmetini iyileştirme imkanı vermektedir.

4.47. Pink Games Oyun Teknolojileri A.Ş.

Pink Games Oyun Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	HTML Tabanlı Oyun Geliştirme
Web	www.pinkgames.net
Girişim Yetkilileri	Alp Gürbüzer, Zeynep Gürkan
Linked-in	https://www.linkedin.com/in/alpgurbuzer/ https://www.linkedin.com/in/zeynepgurkan/

Nisan 2022'den beri faaliyet gösteren, 60'dan fazla prototip geliştirmiş yerli hyper casual oyun stüdyosudur ve HTML tabanlı oyunlar gerçekleştirmektedir.

Snapcat, Tiktok gibi uygulamalara HTML tabanlı oyun geliştiren Pink Games, kendi geliştirdiği araçlarla

üretim süreçlerini iki kat hızlandırabilmektedir.

4.48. Olleyy Teknoloji A.Ş.

Olleyy Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	Spor Yapmak İsteyenlerle Spor Tesisi ve Eğitmenlerini Online Ortamda Biraraya Geldiği Platform
Web	www.olleyy.com.tr
Girişim Yetkilisi	Murat Demirel
Linked-in	https://www.linkedin.com/in/murat-demirel/

Olleyy (olleyy.com), çocuklarına futbol, basketbol, voleybol, jimnastik, yüzme, vb branşlarda spor okulu arayan ebeveynlerin; futbol, basketbol, voleybol, vb takım sporlarında kendilerine uygun tesis arayan yetişkinlerin; pilates, fitness, vb alanlarda tesis ya da bireysel antrenör arayan sporcuların lokasyon, kalite puanı ve fiyat gibi özelliklere göre filtrelemeler yapıp, saniyeler içinde rezervasyon yapabildikleri ve yüzlerce spor tesisini / eğitmenini bünyesinde barındıran bir pazaryeri girişimidir.

4.49. Konsorsiyum Bilişim Teknolojileri A.Ş.

Konsorsiyum Bilişim Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	İklim Değişikliğiyle Mücadele ve Sürdürülebilirlik için İşletim Sistemi Oluşturulması
Web	www.ekofoni.com
Girişim Yetkilisi	Atıf Çağatay Kocaaslan
Linked-in	https://www.linkedin.com/in/at%C4%B1f-%C3%A7a%C4%9Fatay-kocaarslan-765b55b1/

Konsorsiyum, iklim değişikliği ile mücadele ve sürdürülebilirlik için Ekofoni markasıyla (www.ecofoni.com) işletim sistemi oluşturmaktadır.

4.50. Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.

Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.

Faaliyet Alanı	Müfredat Temelli Eğitim ve Kitap İçeriklerinin Metaverse Ortamında Sunulması
Web	www.pusulakitaplik.com
Girişim Yetkilisi	Mehmet Arslantunalı
Linked-in	https://www.linkedin.com/in/mehmetarslantunali/

‘Kim Korkar Bilgisayardan?’ kitap serisi ile ülkemizde bilgisayarlı eğitimin öncü yayınevi Pusula (www.pusulakitaplik.com), uzman kişilerin müfredat temelli eğitim ve kitap içeriklerini metaverse ortamında yapay zeka desteği ile 50 farklı dilde, aylık premium bir paket olarak satışa sunuyor.

Bilgisayar bilimleri, yazılım, programlama ve tasarım yayıncılığı alanında Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarından olan Pusula, bilgisayar yayıncılığına teknik kitaplarla devam ederken; bilişim alanında süreli yayınlar, ansiklopediler, eğitim ürünleri ve 2014 yılından bu yana bölgenin en kapsamlı müfredat temelli STEAM eğitim kitaplarını yayımlamayı sürdürüyor.

5. Exit Yapılan İştirakler

2023 yılı ilk 6 aylık dönemde exit yapılan iştirak bulunmamaktadır.

6. Temel Rasyolar

ÖZET BİLANÇO	30.06.2023	31.12.2022
Dönen Varlıklar	10.074.366	8.391.547
Duran Varlıklar	622.399.327	621.932.588
Kısa Vadeli Borçlar	15.097.545	11.001.247
Uzun Vadeli Borçlar	170.115	562.950
Öz Sermaye	617.163.412	618.759.908
ÖZET GELİR TABLOSU	**30.06.2023**	**31.12.2022**
Net Satışlar	453.664	2.034.216
Brüt Kar	453.664	2.034.216
Faaliyet Karı	-705.066	424.548.207
Kar/Zarar	-799.835	424.593.247
Net Kar/(Zarar)	-799.835	424.593.247
LİKİDİTE ORANLARI	**30.06.2023**	**31.12.2022**
Cari Oran(Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Borçlar)	0,66	0,76
Likidite Oran(Dönen Varlıklar-Stoklar-Diğ.Dönen Var./Kısa Vadeli Borçlar)	0,72	0,72
FAALİYET ORANLARI	**30.06.2023**	**31.12.2022**
Alacakların Ortalama Tahsilat Süresi	0,12	0,12
Borç Devir Hızı	0	0
FİNANSAL YAPI ORANLARI	**30.06.2023**	**31.12.2022**
Öz Sermaye/Pasif Toplamı	0.97	0.98
Kısa Vadeli Borçlar/Pasif Toplamı	0.02	0.01
Uzun Vadeli Borçlar/Pasif Toplamı	0	0

Finansal Borçlar/Pasif Toplamı	0	0

7. Komiteler

KOMİTELER

Denetim Komitesi ve Çalışma Esasları

Şirketimizin Denetim Komitesi üyeleri aynı zamanda yönetim kurulu bağımsız üyesi olan Adem Özay ve Çağrı Çelik'tir. Adem Özay Denetim Komitesi Başkanı'dır.

Denetim Komitesi Yönetmeliği

Amaç

Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Yönetim Kurulu'nca gözetim ve denetim faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri arasından seçeceği Denetim Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam

Denetimden sorumlu komite, Yönetim Kurulu tarafından oluşturulur ve yetkilendirilir. Komite kendi yetki ve sorumluluğunda hareket eder, Yönetim Kurulu'na tavsiyelerde bulunur ve gereken durumlarda rapor hazırlayarak Yönetim Kurulu'na görüşünü sunar. Ancak nihai karar sorumluluğu her zaman Yönetim Kurulu'na aittir.

Organizasyon

Denetimden sorumlu komite, en az 2 üyeden oluşur. Komitenin iki üyeden oluşması halinde her ikisi de bağımsız yönetim kurulu üyelerinden; ikiden fazla üyenin bulunması halinde yelerin çoğunluğu, genel müdür veya icra kurulu üyesi gibi doğrudan icra fonksiyonu üstlenmeyen yönetim kurulu üyelerinden oluşur.

Denetimden sorumlu komite; en az üç ayda bir olmak üzere yılda en az 4 kez toplanır. Denetimden sorumlu komite, yaptığı tüm çalışmaları yazılı hale getirir ve kaydını tutar. Çalışmaları hakkındaki bilgiyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar.

Görev ve Sorumluluklar

Mali Tablolar ve Kamuyu Aydınlatma

- Kamuya açıklanacak periyodik mali tabloların ve dipnotlarının, mevcut mevzuat ve uluslararası muhasebe standartlarına uygunluğunu inceler.

- Bağımsız denetim kuruluşu ile beraber mali tabloları önemli ölçüde etkileyecek olan muhasebe politikaları, uluslararası muhasebe standartları ve şirketin faaliyetlerini önemli derecede etkileyecek olan mevzuat değişikliklerini inceler.
- Denetimden sorumlu komite, kamuya açıklanacak faaliyet raporunu gözden geçirerek, burada yer alan bilgilerin komitenin sahip olduğu bilgilere göre doğru ve tutarlı olup olmadığını kontrol eder.

Kurumsal Yönetim Komitesi ve Çalışma Esasları

Komite başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Çağrı Çelik dir.

Kurumsal Yönetim Komitesi'nin çalışma esasları aşağıda yer almaktadır:

Kurumsal Yönetim Komitesi Yönetmeliği

Amaç

Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Yönetim Kurulu'nca Şirket'in kurumsal yönetim ilkelerine uyumunu izlemek, gerektiğine bu konuda iyileştirme çalışmalarında bulunmak amacıyla kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri ve ilgili departmanlar arasından seçeceği Kurumsal Yönetim Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam

Kurumsal yönetimden sorumlu komite:

- Kurumsal Yönetim İlkelerini Şirket içerisinde geliştirip uygulanmasını sağlamak,
- Yönetim kuruluna kurumsal yönetim uygulamalarını iyileştirici tavsiyelerde bulunmak,
- Yatırımcı İlişkileri biriminin çalışmalarını gözetmek,
- Kurumsal Yönetim İlkelerini de dikkate alarak Yönetim Kurulu Üyelerinin sayısı ve seçimine; Yönetim Kurulu'nun ve ona bağlı komitelerin işleyiş yapısına ve etkinliğine ilişkin önerilerde bulunmak,
- Şirketin faaliyet gösterdiği alanlarda şirketin çalışmalarını etkilemesi muhtemel risklerin öngörülmesi ve bu risklerin olası negatif etkilerini ortadan kaldırıcı ve/veya düşürücü önlemler alınması konusunda Yönetim Kuruluna gündem oluşturmak,
- Şirketin uzun vadeli hedeflerini dikkate alarak Yönetim Kurulu üyelerinin ve üst düzey yöneticilerin ücretlendirme esaslarını ve ölçütlerini belirlemek, bu çerçevede Şirket'in tüm çalışanlarını kapsayacak şekilde bir insan kaynakları ve ücretlendirme politikası oluşturmak ve bu ilkelerin uygulamasını takip etmek,
- Ücretlendirme politikası çerçevesinde Yönetim Kurulu Üyelerine ve üst düzey yöneticilere verilecek ücretlere ilişkin önerilerini Yönetim Kuruluna sunmak,
- Yıllık kurumsal yönetim değerlendirmesini yapıp Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı ile Yönetim Kurulu'nun onayına sunmak amacıyla, Yönetim Kurulu tarafından oluşturulur ve yetkilendirilir. Komite kendi yetki ve sorumluluğunda hareket eder, Yönetim Kuruluna tavsiyelerde bulunur ve gereken durumlarda rapor hazırlayarak Yönetim Kuruluna görüşünü sunar. Ancak nihai karar sorumluluğu her zaman Yönetim Kurulu'na aittir.

Organizasyon

Komitenin görev alanları, çalışma esasları ve hangi üyelerden oluşacağı Yönetim Kurulu tarafından belirlenir ve kamuya açıklanır. Kurumsal Yönetimden sorumlu komite, en az 2 üyeden oluşur. Komite başkanı bağımsız yönetim kurulu üyeleri arasından seçilir. İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdür komitede yer almaz. Komitenin iki üyeden oluşması halinde her ikisi, ikiden fazla üyesinin bulunması halinde üyelerinin çoğunluğu doğrudan icra fonksiyonu üstlenmeyen Yönetim Kurulu üyelerinden oluşur. Kurumsal Yönetim Komitesi; SPK ilkelerinin

öngördüğü şekilde ve çalışmalarının gerektirdiği sıklıkta Komite Başkanının daveti üzerine toplanır. Komite toplantılarında en az yılda bir kez Şirketin risk yönetim sistemleri gözden geçirilir. Komite, çalışmaları hakkındaki gerekli bilgilendirmeyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar. Komite, komitede yer almamasına karşın çalışmaları çerçevesinde gerekli gördüğü yöneticiyi toplantılarına davet edebilir ve görüşlerini alabilir.

Görev ve Sorumluluklar

Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum

- Komite, Kurumsal Yönetim İlkelerinin öneminin ve faydalarının şirket bünyesinde oluşturulmasını ve benimsenmesini sağlar. Şirkette verimli ve etkin bir "kurumsal yönetim kültürünün" yerleşip yerleşmediğini değerlendirir. Komite, Şirket performansını arttırmayı amaçlayan yönetim uygulamalarına yönelik altyapının sağlıklı bir şekilde işlemesi, çalışanlar tarafından anlaşılması, benimsenmesi ve yönetim tarafından desteklenmesi konularında Yönetim Kuruluna önerilerde bulunur.
- Komite, Yönetim Kurulu tarafından talep edilen kurumsal yönetim kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirir.
- Kurumsal yönetim ilkeleri kapsamında Şirketin ve hissedarların yararına olacak ve henüz uygulamaya konulmamış konuları tespit ederek, bahsi geçen konuların hayata geçirilmesi için önerileri Yönetim Kuruluna sunar.
- Komite, Kurumsal Yönetim İlkelerinin uygulanıp uygulanmadığını, uygulanmıyor ise gerekçesini ve bu prensiplere tam olarak uymama dolayısıyla meydana gelen çıkar çatışmalarını değerlendirir ve tespitlerde bulunur. Yönetim Kuruluna uygulamaları iyileştirici önerilerde bulunur.

Yönetimsel Kontrol

- Komite, yönetimsel risk oluşturabilecek alanların tespit edilmesi ve eksikliklerin giderilmesi konusundaki planlar hakkında yönetimin ve ilgili tarafların görüşünü alır.
- Komite, yönetim ile ilgili ortaklığa ulaşan önemli şikayetleri inceler, sonuca bağlanmasını sağlar ve çalışanların bu konulardaki bildirimlerinin gizlilik çerçevesinde yönetime iletilmesini temin eder.

Kamuya Yapılacak Açıklamalar

- Komite, kamuya açıklanacak faaliyet raporunu ve web sayfasını gözden geçirerek, burada yer alan bilgilerin doğru ve tutarlı olup olmadığını gözden geçirir.
- Komite, kamuya yapılacak açıklamaların Sermaye Piyasası Mevzuatı çerçevesinde, Şirket'in bilgilendirme politikasına uygun olarak yapılmasını sağlayıcı öneriler geliştirir.

İç Düzenlemelere Uyum

- Komite, iç düzenlemelerin yazılı olmasını ve tüm çalışanlara ulaşmış olmasını sağlar.
- Komite, iç düzenlemelerin ve kabul edilebilir davranış biçimlerinin (Etik Kurallar), Şirket Yönetimi tarafından uygun bir iletişim yöntemi ile çalışanlara aktarılıp aktarılmadığını değerlendirir.
- Komite, iç düzenlemelere uyumun takibi konusunda Şirket yönetimi tarafından yapılan çalışmaları değerlendirir.
- Komite, yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve diğer çalışanlar arasında çıkabilecek çıkar çatışmalarını ve ticari sır niteliğindeki bilginin kötüye kullanılmasını önleyen iç düzenlemelere uyumu gözetir.

Yönetim Kuruluna Seçilecek Adayların Belirlenmesi

- Komite, Yönetim Kuruluna ve Üst Yönetime uygun adayların saptanması konusunda şeffaf bir sistemin oluşturulması ve bu hususta politika ve stratejiler geliştirilmesi konularında çalışmalar yapar.

Yatırımcı İlişkileri

- Yatırımcı İlişkileri Birimi, ortaklar ve yatırımcılar arasındaki tüm ilişkileri izlemek ve bunların bilgi edinme hakları gereklerinin eksiksiz yerine getirilmesini sağlamaamacıyla kurulmuştur.
- Yatırımcı İlişkileri Birimi;
  a. Pay sahiplerinin ve yatırımcıların bilgi taleplerini, mevzuat, esas sözleşme, kurumsal yönetim ilkeleri ve bilgilendirme politikası çerçevesinde yerine getirir;
  b. Mevzuat, esas sözleşme, kurumsal yönetim ilkeleri ve bilgilendirme politikası çerçevesinde yurt içinde ve yurt dışında periyodik yatırımcı bilgilendirme toplantıları düzenler veya düzenlenen toplantılara katılır.
  c. Web Sitesinin, yerli ve yabancı yatırımcılar için aktif bir iletişim platformu haline getirilmesi konusunda gerekli çalışmaları yapar,
  d. Kamuyu aydınlatma ile ilgili sürecin mevzuata uygun şekilde gerçekleşmesini özetir ve izler,
  e. Pay sahiplerine ilişkin kayıtların sağlıklı, güvenli ve güncel olarak tutulmasını sağlar,
  f. Faaliyet raporlarının mevzuat ve SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinin öngördüğü şekilde hazırlanmasını sağlar,
  g. Genel Kurul toplantılarının usulüne uygun şekilde yapılmasını takip eder,
  h. Genel Kurul toplantılarında pay sahiplerine sunulacak dokümanları hazırlar,
  i. Toplantı tutanaklarının usulüne uygun tutulması amacıyla gerekli çalışmaları yapar.

Risk Yönetimi

- Kurumsal Yönetim Komitesi, operasyonel ve finansal risklerin Şirket içindeki ilgili departmanlarca yönetimini takip etmesinin yanısıra oluşması muhtemel diğer risklere ilişkin çalışmalarda bulunarak ilgili Departman Yöneticilerini ve İç Kontrol faaliyetlerini yönlendirecek çalışmalar yapar. Şirketin karşı karşıya olduğu riskleri tanımlamak, ölçmek, analiz etmek, izlemek ve raporlamak, kontrol edilebilen ve kontrol dilemeyen riskleri azaltmak amacıyla gerekli durumlarda uyarılarda bulunur.
- Komite, risk yönetimi stratejileri esas alınarak, Yönetim Kurulu'nun görüşleri doğrultusunda risk yönetimi politikasını ve uygulama usullerini belirler, uygulanmasını ve bunlara uyulmasını sağlar.
- Risk yönetimi sürecinde temel bir araç olan risk ölçüm modellerinin tasarımı, seçilmesi, uygulamaya konulması ve ön onay verilmesi sürecine katılarak, modelleri düzenli olarak gözden geçirir, senaryo analizlerini gerçekleştirerek gerekli değişiklikleri yapar.
- Risk izleme fonksiyonunu etkin bir şekilde yerine getirmeyi sağlamak üzere gerekli görüldüğünde ilgili birimlerden bilgi, görüş ve rapor talep eder.
- Şirketin Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kabul edilen finansal raporlama standartlarına uygun olarak hazırlanan finansal tablolarında ve yıllık faaliyet raporlarında açıklanmış olan riskleri gözden geçirir.

Diğer Sorumluluklar

- Komite, kurumsal yönetim konusunda literatürdeki gelişmeleri takip ederek, bunların Şirket yönetimi üzerindeki etkisini araştırır.
- Komite, Yönetim Kurulu tarafından talep edilen kurumsal yönetim kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirir.
- Komite, gerekli gördüğü takdirde özel incelemeler başlatabilir ve bu incelemelerde kendisine yardımcı olmak üzere konusunda uzman kişileri danışman olarak atayabilir.
- Komite, yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerin sayısı konusunda öneriler geliştirir.

Riskin Erken Saptanması Komitesi ve Çalışma Esasları

Komite başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Çağrı Çelik, Komite Üyesi ise Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Adem Özay'dır.

Riskin Erken Saptanması Komitesi Yönetmeliği

Amaç

Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Şirket'in varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken teşhisi, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapılması için kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri arasından seçeceği Riskin Erken Saptanması Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam

Komite görev ve sorumluluklar başlığı altında belirtilen maddeler dahilinde görev alanına giren konulardaki değerlendirmelerini ve tavsiyelerini Yönetim Kurulu'na yazılı olarak bildirir. Gerekli gördüğü Şirket çalışanlarını toplantılarına davet edebilir ve görüşlerini alabilir. Faaliyetleriyle ilgili olarak ihtiyaç gördüğü konularda, bağımsız uzman görüşlerinden yararlanır. Komitenin görevlerini yerine getirmesi için gereken her türlü kaynak ve destek Yönetim Kurulu tarafından sağlanır.

Organizasyon

Riskin Erken Saptanması Komitesi, en az 2 üyeden oluşur. Komite başkanı bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri arasından seçilir. Yönetim Kurulu Başkanı veya Genel Müdür Komitede yer alamaz. Komitenin iki üyeden oluşması halinde her ikisi, ikiden fazla üyesinin bulunması halinde üyelerinin çoğunluğu, icrada görevli olmayan Yönetim Kurulu üyelerinden seçilir. Gerektiğinde Yönetim Kurulu üyesi olmayan konusunda uzman kişilere komitede yer verilebilir. Riskin Erken Saptanması Komitesi; en az üç ayda bir olmak üzere yılda en az 6 kez toplanır. Komite, yaptığı tüm çalışmaları yazılı hale getirir ve kaydını tutar. Çalışmaları hakkındaki bilgiyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar.

Görev ve Sorumluluklar

Komitenin görev ve sorumlulukları:

- Şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken teşhisi, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapmak,
- Şirketin karlılığını ve operasyonlarının etkinliğini artırabilecek fırsatların belirlenmesi, tespit edilen fırsatlar ile ilgili olarak gerekli çalışmaların yapılmasını sağlamak ve bunları zamanında Yönetim Kuruluna raporlamak,
- Risk yönetimi stratejileri esas alınarak, Yönetim Kurulunun görüşleri doğrultusunda risk yönetimi politikaları ve uygulama usullerini belirlemek, uygulanmasını ve bunlara uyulmasını sağlamak, Risk izleme fonksiyonunu etkin bir şekilde yerine getirmeyi sağlamak üzere gerekli görüldüğünde ilgili birimlerden bilgi, görüş ve rapor talep etmek,
- Şirketin Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kabul edilen finansal raporlama standartlarına uygun olarak hazırlanan finansal tablolarında ve yıllık faaliyet raporlarında açıklanmış olan riskleri gözden geçirmek ve raporlamak,
- Şirketin hedeflerine ulaşmasını etkileyebilecek risk unsurlarının ve fırsatların Kurumsal Risk Yönetimi yaklaşımı kapsamında etki ve olasılığa göre tanımlanması, değerlendirilmesi, izlenmesi ve yönetilmesi amacıyla etkin iç kontrol sistemlerini oluşturmak,
- Risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerini Şirket kurumsal yapısına entegre etmek ve etkinliğini takip etmek,
- Şirketin risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerince belirlenen risk unsurlarını ve fırsatları uygun kontroller gözetilerek ölçmek ve karar mekanizmalarında kullanılması için Şirket Yönetim Kuruluna raporlamak,
- Yönetim Kurulu tarafından talep edilen risklerin belirlenmesi ve yönetimi kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirmek.

- Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri ve Türk Ticaret Kanunu ile komiteye verilen/verilecek diğer görevleri yerine getirmek.

8.Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

8.1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı

Şirketimiz 2023 yılı faaliyet döneminde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkelerine uymaktadır ve bunları uygulamaktadır. Söz konusu ilkeler Şirket yönetimi tarafından prensip olarak benimsenmiştir. Söz konusu ilkelerin bir kısmı hemen uygulanmış olup eksikliklerin giderilmesi konusunda çalışmalar devam etmektedir.

BÖLÜM I PAY SAHİPLERİ

8.2. Pay Sahipleri ile İlişkiler Birimi

Şirketimizde pay sahipleri ile olan ilişkilerin yürütülmesi amacıyla Yatırımcı İlişkileri Birimi oluşturulmuştur. 26.07.2019 itibariyle Yatırımcı ilişkileri müdürlüğüne Ayşe Güldoğan getirilmiştir.

Ad ve Soyadı	E -mail adresi	Telefon No
Ayşe Güldoğan	ayse.guldogan@escort.com.tr	0-212-340 60 00

Yatırımcı İlişkileri Birimi dönem içerisinde pay sahiplerine ve aracı kurum analistlerine yönelik bilgilendirme faaliyetlerinde bulunmuş, bu amaçla telefonla veya elektronik posta ile yöneltilen sorular yanıtlamıştır. İlgili birime yapılan tüm başvuruların tamamına ilişkin bilgiler verilmiştir.

8.3. Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı

Dönem içerisinde pay sahipleri yazılı olarak bilgi talebinde bulunmamışlar, ancak telefonla bilgi talebinde bulunmuşlardır. Yöneltilen soruların tamamı yanıtlanmıştır. Şirketimizde pay sahiplerinin bilgi edinme haklarının kullanımında, pay sahipleri arasında ayırım yapılmamaktadır.

Ana sözleşmede özel denetçi atanması talebi bireysel bir hak olarak ayrıca düzenlenmemiştir. Pay sahiplerinin bilgi alma haklarını teminen, azınlığı teşkil eden pay sahiplerinin şüphelendikleri ve incelenmesini istedikleri konuları Denetimden Sorumlu Komite' ye iletmelerini ve bu kanalla konunun incelenmesi ilke olarak benimsemiş ve Denetimden Sorumlu Komitenin çalışma esaslarında bu yönde değişiklik yapılmasına karar verilmiştir. Faaliyet dönemi içerisinde özel denetçi tayin talebi olmamıştır.

8.4. Genel Kurul Bilgileri

2021 ve 2022 yılları olağan genel kurul toplantısı 04.08.2023 tarihinde şirket merkezinde yapılmıştır.

8.5. Oy Hakları ve Azınlık Hakları

Genel olarak oy hakkında imtiyaz yoktur. Bununla birlikte Yönetim Kurulunun seçilme şartları aşağıdaki gibidir.

Şirketin işleri ve yönetimi Genel Kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddelerine göre A grubu imtiyazlı hisse sahiplerinden veya onların göstereceği adaylar arasından seçilecek 3 (üç) üye ve Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri kapsamında seçilecek bağımsız 2 (iki) üye olmak üzere toplam 5 (beş) üyeden oluşur.

8.6. Kâr Dağıtım Politikası ve Kâr Dağıtım Zamanı

Şirket ana sözleşmesinin "Karın Tespiti ve Dağıtımı"'nı düzenleyen 24.maddesine göre; "Şirketin genel masrafları ile muhtelif amortisman bedelleri gibi genel muhasebe ilkeleri uyarınca Şirketçe ödenmesi ve ayrılması zorunlu olan meblağlar ile Şirket tüzel kişiliği tarafından ödenmesi gereken zorunlu vergiler ve mali mükellefiyetler için ayrılan karşılıklar, hesap yılı sonunda tesbit olunan gelirlerden indirildikten sonra geriye kalan yıllık bilançoda görülen net kardan varsa geçmiş yıl zararlarının düşülmesinden sonra kalan miktar aşağıdaki sıra ve esaslar dahilinde dağıtılır:

1. Genel kanuni yedek akçe: Yıllık karın % 5'i Türk Ticaret Kanunu'nun 519 uncu maddesi uyarınca ödenmiş sermayenin %20'sini buluncaya kadar genel kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

2. Kalandan, varsa yıl içinde yapılan bağış tutarının ilavesi ile bulunacak meblağ üzerinden, Sermaye Piyasası Kurulu'nca saptanan oran ve miktarlarda birinci temettü ayrılır.

3. Net kardan, 1 ve 2nci bentlerinde belirtilen meblağlar düştükten sonra kalan kısmı, Genel Kurul, kısmen veya tamamen ikinci temettü payı olarak dağıtmaya veya fevkalade yedek akçe olarak ayırmaya yetkilidir.

Genel kanuni yedek akçe sınırına ulaşıldıktan sonra da; Pay sahipleriyle kara iştirak eden diğer kimselere dağıtılması kararlaştırılmış olan kısımdan, ödenmiş sermayenin % 5'i oranında kar payı düşüldükten sonra bulunan tutarın onda biri, TTK'nın 519'uncu maddesinin 2'nci fıkrası c bendi uyarınca ikinci tertip kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

Yasa hükmü ile ayrılması gereken yedek akçeler ayrılmadıkça, esas sözleşmede pay sahipleri için belirlenen birinci temettü ve nakden ve/veya hisse senedi biçiminde dağıtılmadıkça; başka yedek akçe ayrılmasına, ertesi yıla kâr aktarılmasına ve temettü dağıtımında imtiyazlı pay sahiplerine, katılma, kurucu ve adi intifa senedi sahiplerine, yönetim kurulu üyeleri ile memur, müstahdem ve işçilere, çeşitli amaçlarla kurulmuş olan vakıflara ve bu gibi kişi ve/veya kurumlara kâr payı dağıtılmasına karar verilemez.

Paylara ilişkin temettü, kıstelyevm esası uygulanmaksızın, hesap dönemi sonu itibarıyla mevcut payların tümüne, bunların ihraç ve iktisap tarihleri dikkate alınmaksızın dağıtılır.

Dağıtılmasına karar verilen karın dağıtım şekli ve zamanı, yönetim kurulunun bu konudaki teklifi üzerine genel kurulca kararlaştırılır." hükmü bulunmaktadır.

8.7. Payların Devri

Şirketimiz ana sözleşmesinde pay devrini kısıtlayan hükümler bulunmamaktadır.

BÖLÜM II – KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK

8.8. Şirket Bilgilendirme Politikası

Şirket bilgilendirme politikası oluşturulmuştur. "Bilgilerin kamuya açıklanmasında Sermaye Piyasası Mevzuatı hükümlerine uyulur. Kamunun aydınlatılması ile ilgili olarak bir bilgilendirme politikası oluşturulur ve kamuya açıklanır. Kamuya açıklanacak bilgiler zamanında doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, yorumlanabilir, erişilebilir ve eşit bir biçimde kamunun kullanımına sunulur.

Şirketin etik kuralları Yönetim Kurulu tarafından belirlenir. Oluşturulan etik kuralları ile ilgili uygulamalar kamuya açıklanır. Şirketin sosyal sorumlulukla ilgili prensipleri de bu kuralların içerisinde yer alır. Pay sahipliği haklarının kullanılmasında Şirketin tabi olduğu mevzuata, ana sözleşmeye ve diğer Şirket içi düzenlemelere uyulur. Yönetim Kurulu, pay sahipliği haklarının kullanılmasını sağlayacak önlemleri alır. Pay sahiplerinin bilgi alma haklarının genişletilmesi amacına yönelik olarak, hakların kullanımını etkileyebilecek bilgilerin elektronik ortamda pay sahiplerinin kullanımına sunulmasına özen gösterilir.

Mali tablo ve raporlar, kar dağıtım önerisi, esas sözleşme değişiklik önerileri, organizasyon değişiklikleri ve Şirketin faaliyetleri hakkındaki önemli değişiklikleri içeren bilgilerin Şirketin merkezi ile elektronik ortamda pay sahiplerinin en rahat ulaşmasını sağlayacak şekilde incelemeye açık tutulmasına özen gösterilir. Periyodik mali tablo ve mali tablo dipnotları, şirketin gerçek finansal durumunu gösterecek şekilde hazırlanmasına ve Şirket faaliyet raporunun, Şirket faaliyetleri hakkında ayrıntılı bilgi vermesine özen gösterilir. Danışmanlık faaliyetleri ve Bağımsız Denetim Şirketleri ayrılır. Bu firmaların bağımsızlığına özen gösterilir.

Bilgilendirme politikası ile ilgili olarak sorumlu olan kişilerin isimleri ve görevleri aşağıya çıkarılmıştır.

Ad ve Soyadı	Ünvanı	E -mail adresi	Telefon No
H. İbrahim ÖZER	Yönetim Kurulu Başkanı	ibrahimo@escort.com.tr	0-212-340 6000
Uğur Kumru	Yönetim Kurulu Üyesi	ugurk@escort.com.tr	0-212-340 6500

Şirketimizin halen www.escort.com.tr adresinde bulunan internet sitesi SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinde belirtilen hususlar doğrultusunda pay sahipleri, yatırımcılar, aracı kuruluşların araştırma uzmanları ve diğer menfaat sahiplerinin yararlanabileceği bir iletişim kanalı olarak kullanılır. Şirketimiz tarafından yapılan özel durum açıklamaları internet sitemizde güncel olarak yayımlanmaktadır.

8.9. Özel Durum Açıklamaları

01.01.2023 – 30.06.2023 dönemi içerisinde 17 adet özel durum açıklaması yapılmıştır. Şirket özel durum açıklamalarına ilişkin yükümlülüklerinin tamamını zamanında yerine getirmiştir.

8.10. Şirket İnternet Sitesi ve İçeriği

Şirketimizin internet sitesi mevcut olup adresi www.escort.com.tr'dir. İnternet sitesinde ticaret sicil bilgileri, son durum itibariyle ortaklık ve yönetim yapısı, imtiyazlı paylar hakkında bilgi, şirket ana sözleşmesi, periyodik mali tablolar ve raporlar, bağımsız denetçi raporları, genel kurul toplantı gündemi, genel kurula katılanlar cetveli, genel kurul toplantı tutanağı, vekaleten oy kullanma formu, önemli yönetim kurulu kararları ve şirket tarafından yapılan duyurular yer almaktadır.

8.11. Gerçek Kişi Nihai Hâkim Pay Sahibi / Sahiplerinin Açıklanması

Şirketimizde gerçek kişi nihai hâkim pay sahipleri aşağıda belirtilmiştir.

Ortağın Adı	Hisse Adedi	Hisse Oranı
H. İbrahim ÖZER	16.692.725	33.39%

8.12. İçeriden Öğrenebilecek Durumda Olan Kişilerin Kamuya Duyurulması

İçeriden öğrenebilecek durumda olan kişiler aşağıdaki gibidir:

Şirketin Yönetim Kurulu Üyeleri

- H.İbrahim Özer
- Uğur Kumru
- Aytaç Biter
- Çağrı Çelik
- Adem Özay

Bağımsız Denetim Kuruluşu

- PKF Aday Bağımsız Denetim A.Ş.

Değerleme Kuruluşları

- KPMG Bağımsız Denetim ve SMMM A.Ş
- SGD Bağımsız Denetim Hizmetleri A.Ş

Diğer Yöneticiler

- Umut Sevin
- Haluk Kıraç

Şirket Avukatı

- Yiğit Çavuşoğlu

BÖLÜM III – MENFAAT SAHİPLERİ

8.13. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi

Menfaat sahipleri düzenli olarak kendilerini ilgilendiren hususlarda şirket tarafından bilgilendirilmektedir. Bilgilendirme aracı olarak daha çok e-mail ve şirket internet sitesi kullanılmaktadır. Düzenli olarak, tedarikçiler ile müşteriler ile ayrı ayrı toplantılar düzenlenmektedir. Türkiye geneline yayılmış bayi kanalına bölgesel bazda çeşitli bilgilendirme toplantıları yapılmaktadır. Tüm çalışanlara şirket hakkındaki gelişmeleri duyurmak amacıyla bilgilendirme toplantı, eğitim ve yemekler düzenlenmektedir.

8.14. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı

Menfaat sahiplerinin yönetime katılımı konusunda büyük bir yapılanma olmamıştır. Ancak ana dağıtıcılarımızın ve tedarikçilerin alt bayilere yönelik özel kanal geliştirme eğitimleri ve satış politikaları geliştirme faaliyetleri, birlikte yürütülmektedir.

8.15. İnsan Kaynakları Politikası

Şirketimizin, uygulanan bir insan kaynakları politikası mevcuttur. Bu politikamız, yazılı olan şirket prosedürleri arasında bulunmaktadır.

Çalışanları, performansları doğrultusunda ödüllendirip, terfi ettiren ve çalışanlarını en önemli varlığı olarak kabul eden politikamızın ana kriterleri;

- ✓ Şirketin ve çalışanların çıkarlarının birbirinden ayrı tutulmaması,
- ✓ Şirketin ve çalışanların karşılıklı güvenlerinin sağlanması,
- ✓ Kişisel uzmanlığa değer verilmesi,
- ✓ Performans değerlendirmesine göre başarı kriterlerinin belirlenmesi,
- ✓ Şeffaf yönetim sergilenmesi,
- ✓ Yönetime herkesin, her zaman ulaşabilmesi,
- ✓ Çalışanlarımızın düşündüklerini ifade edebildikleri bir ortamın sağlanması,
- ✓ Kariyer planlamasına ve kişisel eğitime önem verilmesi
- ✓ Sosyal aktivitelere yer verilmesi,
- ✓ Verimli çalışma ortam ve koşullarının sağlanması,

Tüm çalışanlarımızın memnuniyeti ölçülmekte ve geliştirilmesi gereken alanlar için iyileştirici önlemler alınmaktadır. Tüm bu takiplerin yapıldığı özel bir yazılım hazırlatılmış ve Escort İnfo / İnsan Kaynakları olarak tüm çalışanlarımız tarafından da takibi sağlanmıştır.

Şirket yönetimine ayrımcılık konusunda gelen bir şikayet olmamıştır. Şirketimizde hiçbir hal ve koşulda, kişilerin etnik kökenine, cinsiyetine, rengine, ırkına, dinine ve diğer inanışlarına bağlı olarak ayrımcılık yapmamaktayız.

8.16. Sosyal Sorumluluk

Topluma, doğaya ve çevreye, ulusal ve kültürel değerlere saygılıyız, şeffaflık ilkemiz ışığında pay ve menfaat sahiplerine, şirketimizin hak ve yararlarını da gözetecek şekilde zamanında, doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, analiz edilebilir, kolay erişilebilir durumda şirket yönetimi, finansal ve hukuki durumu ile ilgili güvenilir bilgi sunarız, Türkiye Cumhuriyeti yasalarına bağlıyız; tüm işlemlerimizde ve kararlarımızda yasalara uygun hareket ederiz. Çevreye ve komşularımıza olan tüm yasal yükümlülüklerimiz eksiksiz yerine getirilmiştir.

BÖLÜM IV – YÖNETİM KURULU

8.17. Yönetim Kurulunun Yapısı, Oluşumu ve Bağımsız Üyeleri

Yönetim Kurulu	Ünvanı	İcrada Görevli /Değil
H. İbrahim ÖZER	Başkan	İcrada Görevli
Uğur KUMRU	Başkan Yrd.	İcrada Görevli
Aytaç BİTER	Üye	İcrada Görevli
Çağrı ÇELİK	Bağımsız Üye	Kurumsal Yönetim Komitesi
Adem ÖZAY	Bağımsız Üye	Denetimden Sorumlu Komite

8.18. Yönetim Kurulu Üyelerinin Nitelikleri

Şirket ana sözleşmesinin "Yönetim Kurulu, Teşkili ve Seçilme Ehliyeti"'ni düzenleyen 9. maddesine göre Yönetim Kurulu üyelerinde aranacak asgari ve temel nitelikler belirlenmiştir. Yönetim Kurulu üyelerinin tamamı SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri IV. bölümünün 3.1.1, 3.1.2 ve 3.1.3 maddelerinde sayılan niteliklerin tamamına sahiptir.

8.19. Şirketin Misyon ve Vizyonu ile Stratejik Hedefleri

IT sektöründe faaliyet gösteren şirketimizin vizyonu, Bilişim ve İletişim Teknolojileri sektöründe; Girişim Yetkilisilik ve yenilikçilik ruhuyla fark yaratan, örnek alınan, çevre ve yaşam değerlerine duyarlı, tüm paydaşların sürekli memnuniyetini hedefleyen lider bir teknoloji yatırım şirketi olmaktır.

Misyonumuz;

- ✓ Tüm paydaşların sürekli memnuniyetini sağlamak,
- ✓ Sürdürülebilir büyüme odağı ile mümkün olan en geniş tüketici kitlesine ulaştırılabilecek çözümler sağlayacak, akılcı teknoloji yatırımlarını gerçekleştirmek,
- ✓ Girişimcilik ruhunu teşvik etmek ve girişimcileri desteklemek,
- ✓ Etik değerlere saygı göstermek ve sosyal sorumluluk bilinci ile hareket etmek.

Bu tanımlar Yönetim Kurulu tarafından belirlenmiş olup, şirketin internet sitesi ile kamuoyuna açıklanmıştır.

Yöneticiler her yıl stratejik iş planı yaparak yönetim kuruluna sunarlar. Hazırlanan stratejik iş planı, gider ve gelir bütçeleri, her ay düzenli olarak toplanan İcra Kurulu tarafından değerlendirilmektedir.

8.20. Risk Yönetim ve İç Kontrol Mekanizması

Risk yönetimi şirketimizin sürekli faaliyetleri içinde önemli bir yer tutmaktadır. Şirketimizin karşı karşıya olduğu veya karşılaşması muhtemel bütün risklerin tanımlanması ve izlenmesi risk yönetiminin temel hareket noktasıdır. Yöneticilerimiz risk yönetimini iyileştirici ve geliştirici uygulamaları sürekli olarak şirkette uygulanabilir hale getirmeyi hedeflemişlerdir.

Şirketimizin mevcut ve muhtemel riskleri temelde şu şekilde sınıflandırılmaktadır:

1- Alacak Riski: Satış yapılan müşterilerin riskini kontrol altında tutabilmek için, her firmanın mali yapısına ve teminatlarına göre risk belirlenir. Belirlenen limitler doğrultusunda işlem yapılır.

2- Teknolojik Risk: Bilişim sektörünün en büyük özelliği, teknolojik gelişmelerin ve fiyat değişikliklerinin çok sık yaşanılmasıdır. İyi bir stok kontrolü ile bu riskten uzak kalınır.

3- Kur Riski: Sektördeki kullanılan ürünlerin çoğunluğu yurtdışından ithal edilmektedir. Ürünler alınırken yabancı para birimi cinsinden borçlanılmakta ve ödemeleri bu para birimlerine göre

yapılmaktadır. Satış politikalarını ürün giriş para birimi üzerinden yapmayan firmalar kur artışlarında zarar riski ile karşı karşıya kalmaktadır.

4- İthalat rejimlerinde yapılan değişiklikler: Hükümetlerin dönem dönem ithalat rejimlerinde yapmış oldukları değişiklikler ithalatı olumlu yönde etkilediği gibi bazen de olumsuz yönlerde etkilemektedir.

Şirket içerisinde gerek yukarıda sayılan riskler, gerekse şirketin tüm varlık ve borçlarının kontrolleri için Risk Yönetim ve İç Kontrol komisyonu oluşturmuştur. Yönetim Kurulu Başkanı'na düzenli olarak raporlama yapılmaktadır.

8.21. Yönetim Kurulu Üyeleri ile Yöneticilerin Yetki ve sorumlulukları

Şirketin ana sözleşmesinde yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerinin yetki ve sorumluluklarına Türk Ticaret Kanunu hükümlerine atıfta bulunmak suretiyle yer verilmiştir.

8.22. Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları

Yönetim Kurulu dönem içerisinde 2 defa toplanmıştır. Toplantıya ilişkin gündem ve bildirimler Yönetim Kurulu Üyelerine önceden bildirilmektedir. İletişim Yönetim Kurulu Başkanı sekreteri tarafından yapılmaktadır. Kararların tamamı oybirliği ile alınmıştır.

Görüşülen tüm konular karara bağlanmıştır Yönetim Kurulu Toplantı Tutanaklarının önem arz edenleri internet sitesinde kamuoyuna açıklanmaktadır. Öte yandan, Yönetim Kurulunda karara bağlanan önemli konuların tümü Özel Durum Açıklamasıyla kamuoyuna duyurulmaktadır.

8.23. Şirketle Muamele Yapma ve Rekabet Yasağı

Şirket yönetim kurulu üyeleri için dönem içerisinde şirketle işlem yapma ve rekabet yasağı uygulanmamıştır. Yönetim Kurulu üyelerine TTK'nın 395 ve 396 maddeleri ile ilgili olarak şirketle mukavele yapmak yasağı ve rekabet yasağı konusunda genel kurul tarafından izin verilmiştir.

8.24. Etik Kurallar

Yönetim kurulu tarafından, şirket ve çalışanlar için etik kurallar oluşturulmuştur. Bu kuralların tamamı hazırlattırılan özel program olan "Escort Info" içerisinde yer almakta ve tüm çalışanlarımız bu konuda detaylı bilgilendirilmektedirler.

8.25. Yönetim Kuruluna Sağlanan Mali Haklar

Şirket herhangi bir yönetim kurulu üyesine ve yöneticilerine borç veya lehine kefalet gibi teminatlar vermemiş, kredi ve üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandırmamıştır.