# ESCORT TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş.
## FAALİYET RAPORU (31.03.2024)

# 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
2.5. Faaliyetleri Sona Erenler

3. ESCORT TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş. İŞTİRAKLERİ VE BAĞLI ORTAKLIKLARI 17

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 27

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. Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş.
4.30. Glaucot Teknoloji A.Ş.
4.31. Pax Animi Games A.Ş.
4.32. Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş.
4.33. Fon Radar Bilişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.
4.34. PowerDev Inc.
4.35. Datanchor Inc.
4.36. Wears Yazılım Danışmanlık İthalat, İhracat San. Ve Tic. A.Ş.
4.37. Sweephy OÜ
4.38. Latissim Kozmetik Pazarlama Ticaret A.Ş.
4.39. Sensgreen Ltd Şti.
4.40. Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.
4.41. Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.
4.42. CareX AI, Inc.
4.43. Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.
4.44. Ciel Tıbbi Ürünlere Kozmeetik Danışmanlık Laboratuar Hizmetleri A.Ş.
4.45. For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
4.46. Olleyy Teknoloji A.Ş.
4.47. Konsorsiyum Bilişim Teknolojileri A.Ş.
4.48. Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.
4.49. Kuasar Video Yazılım Teknoloji A.Ş.
4.50. Code 360 Teknoloji Yazılım İç ve Dış Ticaret A.Ş.
4.51. Handler Oyun Yazılım A.Ş.
4.52. One Human Yazılım ve Bilişim Danışmanlığı A.Ş.
4.53. Tiamo Teknoloji ve Animasyon A.Ş.
4.54. Dalio Teknoloji Danışmanlık A.Ş.

5. EXIT YAPILAN İŞTİRAKLER 84

5. TEMEL RASYOLAR 85

6. KOMİTELER 86

7. KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM RAPORU 91

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

Dördüncü Sanayi Devrimi, siber-fiziksel sistemler, yapay zeka, büyük veri, robotik, İnternet üzerinden nesnelerin (IoT) bağlanması, 3D yazdırma ve diğer dijital teknolojilerin entegrasyonu ile tanımlanmaktadır. Bu devrim, üretim süreçlerimizi ve toplumun yanı sıra ekonomik yapılarımızı da derinden etkileyen yeniliklerle doludur. 30 yılı aşkın bu yenilikçi dalganın öncüsü olan Escort Teknoloji, biyoteknolojiden bulut çözümlerine, siber güvenlikten online terapiye, medikal teknolojilerden ödeme sistemlerine kadar (Aralık 2023 sonu itibari ile) 62 iştiraki ile Türkiye'nin teknoloji gelişiminde liderlik etmektedir.

2023 yılında yapay zeka ve finansal teknolojileri merkeze alarak, akıllı iş çözümleri geliştirmek ve bu teknolojiler aracılığıyla değer yaratma konusunda önemli ilerlemeler kaydettik. 2024 yılı hedeflerimizden biri bu iki alanı entegre etmek ve global rekabetçilikte öne çıkmak olacaktır.

Escort Teknoloji olarak, 30 yıl önce başladığımız "geleceği icat etme" yolculuğumuzda, yenilikçi ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmeye devam ediyoruz. Siz değerli ortaklarımızın ve çalışanlarımızın desteği ile bu heyecan verici yolculukta ilerlemeye devam edeceğimize inancımız tamdır.

Hepinize katkılarınız ve devam eden desteğiniz için teşekkür eder, başarılı ve yenilikçi bir yıl dilerim.

*"Escort Teknoloji olarak, 30 yıl önce başladığımız "geleceği icat etme" yolculuğumuzda, yenilikçi ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etmeye devam ediyoruz. Siz değerli ortaklarımızın ve çalışanlarımızın desteği ile bu heyecan verici yolculukta ilerlemeye devam edeceğimize inancımız tamdır."*

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 |

**Ortaklık Yapısı: 31.03.2024**

| Ortak | Pay Oranı (%) | Pay Adedi |
|---|---|---|
| Halil İbrahim Özer | 33,39 | 16.692.725 |
| Halka Açık Olan Kısım | 65,46 | 32.725.593 |
| Diğer | 0,15 | 573.783 |
| **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, Fintek, IoT ve 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. kuruluşu

### 1993-1999

- İki yıl içerisinde pazar ikincisi
- Türkiye pazarı yaygın satış ve servis ağı
- Ardışık yıllar pazar liderliği
- Uluslararası anlaşmalar ve kalite sertifikasyonları

### 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

- Donanım dışı teknolojilere yatırımlar

### 2008

- Strateji değişikliği doğrultusunda Escort Computer adının Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. olarak değişmesi

### 2009-2012

- Erken aşama teknoloji girişimlerine yatırım yapmak üzere Alesta'nın kuruluşu

### 2020

- İlk yapay zeka destekli teknoloji yatırımları

### 2021

- Alesta'nın 2021 Yılının En Aktif CVC'si seçilmesi

### 2022

- BIST'te Teknoloji Endeksi'ni oluşturan şirketler arasında karlılıkta 4. sıranın elde edilmesi

### 2023

- Türkiye'de Fintek'lere yatırım yapan başlıca yatırım şirketleri arasında 3. sırada (Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Fintek Rehberi)
- Katılım Endeksi'nde yeralan ve mahzurlu geliri olmayan 20 şirket arasında yeralması
- Ağırlıklı olarak yapay zeka ağırlıklı girişimlere yeni iştirakler, öne çıkan girişimlere devam yatırımları
- İştirak edilen girişim sayısının 62 adede ulaşması
- Borsa İstanbul'da Yıldız Pazar'da işlem görmeye başlaması

## 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

Escort Teknoloji, büyüme fırsatı sunan sektörlerde hem kendi kurduğu şirketlere hem de teknoloji tabanlı girişim şirketlerine yatırım yapmaktadır. Şirket, yatırımlarından doğru zamanda, doğru çıkış modeliyle ve maksimum değerden çıkarak sermaye kazancı elde etmeyi amaçlamaktadır. Yatırımlar, biyoteknoloji, bulut çözümleri, siber güvenlik, medikal teknolojiler ve ödeme sistemleri gibi teknoloji temelli iş modellerine sahip sektörlerde, kurumsal veya son kullanıcıya doğrudan hizmet veren şirketlere yapılmaktadır. Yatırımdan çıkış stratejileri halka arz, stratejik ortağa satış ve finansal ortağa satış şeklinde gerçekleşmektedir.

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 portföyü, doğrudan veya dolaylı olarak, farklı oranlar da paylarına sahip olunan 62 adet teknoloji şirketinden oluşmaktadır.

Şirketin %100 iştiraki olan Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş., erken aşama teknoloji girişimlerine yatırım yapmakta ve bu şirketin halka arzı planlanmaktadır.

Yurtdışı satış potansiyeli yüksek olan ileri teknoloji girişimlerine ise yine iştirakler arasında yer Geometri Melek Girişim Sermayesi Yatırım Fonu üzerinden yatırım yapılmaktadır.

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

2023 yılı mali tablolarına göre, şirketin hisseleri, katılım endeksine %100 uyumlu ve mahzurlu geliri bulunmayan arındırılmış hisseler arasında gösterilmektedir.

# 2. İştirakler

## 2.1. İştirak Kategorileri

31.03.2024 itibariyle Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. 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
- Finansal Teknolojiler (Fintek)

## 2.2. İştiraklerin Ülke Bazlı Dağılımları

| Ülke | İştirak Adedi |
|---|---|
| TUR | 56 |
| ABD | 4 |
| BAE | 1 |
| EST | 1 |
| **Genel Toplam** | **62** |

## 2.3. Yeni İştirakler ve Büyüme Stratejisi

Siber güvenlikten bioteknolojiye, SAAS platformundan batarya teknolojilerine, finansal teknolojielerden, 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, Q1-2024 döneminde başarılarını sürdürmeye devam etmişlerdir.

**Glaucot Teknoloji A.Ş.**

İleri aşamalarında körlüğe yol açan Glaucom hastalığını ameliyatsız ve ilaçsız durdurmayı hedefleyen dolaylı iştirakimiz Glaucot Teknoloji Anonim Şirketi'nin (www.glaucot.com) geliştirdiği teknolojiye ilişkin ABD'de yaptığı patent başvurusu olumlu sonuçlanmış olup 20 Şubat 2024 tarihli 11.903.880 B2 numaralı patent belgesi düzenlenmiştir.

**Artiox Teknoloji Yazılım A.Ş.**

Dünya çapında tanınan sanat eserlerine parçalı olarak yatırım yapma imkanı sunan Alesta iştiraklerinden Artiox, ilk eser exit'ini gerçekleştirdi. İlk eser exit'i ile yatırımcılarına %1100 oranında kar realizasyonu sağlayan yenilikçi sanat platformu Artiox, iki eserini daha satışa çıkarmaya hazırlanıyor. Bu yeni satışların 8-10 kat kar getirmesi bekleniyor.

**For Physician Eğitim, Sağlık, Teknoloji San. ve Tic. A.Ş.**

Pratisyen hekimlere uzman hekim desteği sağlayan For Physician'daki Alesta hisse payı %5'e arttırılmıştır.

**Houston Bionics Inc.**

Nörolojik rahatsızlığı bulunan hastaların fizyoterapist olmadan da tedavi olmasını sağlayacak ev tipi tıbbi cihazlar geliştiren Alesta iştiraki Houston Bionics, 10.000.000 USD şirket değerlemesi üzerinden yeni yatırım alarak değerlemesini 3 yılda %560 arttırdı.

**Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş.**

Bakiyem, Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın Türkiye ayağında 2024 dönemi için seçilen Fintech'ler arasına yeraldı.

**Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.**

Perhaps Teknoloji, yeni nesil beyin ve bilgi eğitimi mobil uygulaması Locus'u (www.locusbrain.com) duyurdu.

### 2.5. Faaliyeti Sona Erenler:

Fiziksel çalışma alanları ve ortak çalışma alanları için, servis sağlayıcılar ve kiralayanlar arasındaki hak ve kullanımlar yönetimi yazılımı sunan Koworks'un, yeni nesil sohbet uygulaması Blurry'nin, öğrenci yurtlarını tanıtan ve rezervasyon yapılmasını sağlayan uygulama e-yurtlar'ın ve market fiyatlarını karşılaştırma uygulaması Bulut Uygulama'nın faaliyetleri sona ermiştir.

# 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 | 65,05% |
| 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., Aralık 2012'de, yüksek büyüme potansiyeline sahip teknoloji şirketlerine yatırım yapmak üzere, %100 Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. iştiraki olarak kuruldu. 2013 Mayıs'ında Sermaye Piyasası Kurulu'ndan Girişim Sermayesi Portföy İşletmeciliği Yetki Belgesi alan Alesta, ekonomideki daralma nedeniyle bu belgeyi 2017 yılında iade etmiştir.

Alesta'nın hedef kitlesi, ürün veya hizmetlerini pazara sunmuş, sabit bir müşteri kitlesi edinmiş ve büyüme hedefleyen şirketlerdir. Ayrıca, ürün veya hizmeti hazır olup da satış ve pazarlama sürecine geçebilmek için finansman desteğine ihtiyaç duyan girişimler de Alesta'nın ilgi alanına girmektedir.

Alesta, ortak olduğu şirketlere sermaye, bilgi birikimi ve tecrübe sağlayarak onların kar eden başarılı işletmeler haline gelmelerini ve ülke ekonomisine katkıda bulunmalarını amaçlamaktadır. Şirket, siber güvenlikten bioteknolojiye, SAAS platformlarından batarya teknolojilerine, finansal teknolojilerden oyun ve online terapi sektörlerine kadar geniş bir faaliyet yelpazesiyle 54 iştirake sahiptir.

31 Aralık 2023 itibarıyla Alesta, 2021 yılında Türkiye'nin 'En Aktif CVC''[1] si olarak seçilmiş ve 2022'de de en aktif CVC'ler arasında yer almıştır. Ayrıca, Türkiye'deki fintek yatırımları alanında üçüncü sırada[2] yer almakta olup, önümüzdeki dönemde halka arz edilmesi planlanmaktadır.

[1] StartupCentrum 2021 Türkiye Startup Ekosistemi Yatırım Raporu

[2] Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi-Türkiye Fintek Rehberi

## 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 kurulmuş olup, 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 karşılamakta ve global ölçekte birçok büyük firma ile çalışmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde şube açan Bilgera, 2020 ve sonraki yıllarda özellikle yurtdışına yazılım ve hizmet satışına yönelik faaliyetlere ağırlık vermiştir. Amerika, Avrupa ve Ortadoğu dahil olmak üzere 40 ülkede global ve ulusal birçok şirket satış süreçlerini Repzone ile yönetmektedir.

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, Amerika'da kurulu 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 etmektedir.

### 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 |

*Erken Aşama Startup Yatırımcıları için Mütevazı Sermayeli Rolling Fund + Syndicate Modeli.*

Risk ve girişim sermayesi yatırımlarını yüksek bütçeli, riskli olarak değerlendiren 89 pay sahibinin 'Yatırımcı' olarak yer aldığı, Rolling Fund modelinde çalışmalarını yürütmektedir. Mütevazi sermaye ile melek yatırımı kolaylaştırır.

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.

Türkiye'deki erken aşama teknoloji girişimlerinin yatırım almalarını kolaylaştırmak adına İstanbul, Ankara ve İzmir'de toplam 7 'Pitch Challenge' gerçekleştirilmiş ve 367 girişim yer almıştır.

Fon, 2023 yılında 7 yeni girişime yatırım gerçekleştirmiş ve yatırım hipotezi doğrultusunda ilerlemekle birlikte eğitim, sürdürülebilirlik, artırılmış gerçeklik ve en önemlisi yapay zekâ alanındaki yatırımlarını artırarak makro trendler doğrultusunda 2023 hedefi olan 20 portföy şirketini geçmiştir.

2024 gerçekleştirilen yatırımların dönüş çarpanı, 2 seviyesinde olduğu öngörülmektedir.

**Portföy Şirketleri:**

**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 Antreman 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

**Sensgreen** | Gayrimenkulün Dijital Dönüşümü için Girişim Yazılımı Çözümü

**For Physician** | Pratisyen Hekimler için Anında Vaka Danışma Platformu

**Ecofoni |** Şirketler için Karbon Yönetim Platformu

**Handler |** Yapay Zekâ ile Oyun Geliştirme Çözümleri

**Pangea VR |** Sanal Gerçeklelik Odaklı Oyun Stüdyosu

**OneNewOne |** Yapay Zekâ ile İşe Alımın Geleceği

**Sorbil |** Üyelik Bazlı Eğitim Platformu

Eş zamanlı olarak yatırım almaya-gerçekleştirmeye devam eden Geometry Venture Development, erken aşamada yüksek potansiyeli bulunan, ihracata odaklanmış teknoloji girişimlerine yatırım gerçekleştirmeye devam ederek 2024 yılında portföyünde yer alan girişim sayısını 30, 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 liderler arasında yer alarak, Türkiye'nin teknoloji ve inovasyon ekosistemine önemli katkılarda bulunmaktadır.

Yıl içerisinde yeni ürün ve hizmetleri ile pazar liderliğini pekiştiren Robotistan'ın, özellikle Avrupa ve Amerika pazarlarına yönelik genişleme stratejisi, bu bölgelerdeki satış ve distribütör ağının genişlemesine katkı sağlamıştır. 2023 yılında bir önceki yıla göre net ciroda %39'luk büyüme gerçekleştirmiştir.

Robotistan'ın %100 hissedarı olduğu Robotistan GMBH Almanya'da kurulmuş ve son kullanıcılara daha hızlı ürün teslimatı için gerekli altyapı çalışmalarına başlanmış, Avrupa içerisindeki eğitim kurumları birincil hedefleri arasındaki yerini almıştır. Ayrıca Amazon gibi pazaryerleri ve kendi web siteleri üzerinden AB sınırları içerisindeki son kullanıcılara daha hızlı teslimat ve daha efektif hizmet sunmaya başlamaktadır.

Picobricks, dünyanın en prestijli tasarım ödüllerinden biri olan IF Design'ı kazanmıştır. Teknofest ''En İyi Teknoloji Girişimi Ödülü'' kazanmıştır. Londra'da gerçekleşen, alanın en önemli eğitim teknolojileri etkinliği olan BETT Show'a katılan Robotistan, etkinli kapsamında yapılan ve dünyanın bu alanda ürün ve hizmet sağlayıcılarının katıldığı BETT Awards 2024'te eğitim teknolojileri alanında geliştirmiş olduğu Picobricks, "En İyi Donanım ve Robotik Ürünü" alanında rakiplerini geride bırakarak birinci olmuştur. Bu ödülle beraber İngiltere'de özellikle eğitim kurumları ile işbirliklerinin güçlenerek devam etmesi için hız vermiştir.

Robotistan, faaliyetlerini geliştirerek büyütmeye çalışmakta ve önümüzdeki yıllarda halka arz hedefi kapsamında yöneticilerini SPK lisansı aldırarak, kendi bünyesinde de halka arz planına hazırlıklarını yapmaktadır. Raspberry Pi ve Micro:Bit yaptığı görüşmeler ile bu iki global markanın Türkiye distribütörlüğünü almıştır.2024 yılında eğitim kurumları ve bireysel kullanıcılar için yurtdışı gelişimlerini çok yüksek seviyeye çıkarmayı edefleyen Robotistan, TUBITAK ve Teknopark başvurularını gerçekleştirip ARGE çalışmalarına hız vermek, gelişmiş tedarik zinciri ve şirketleşmiş yapısı ile yurtdışı müşterilerine kapsamlı hizmet vermektedir. Teknoloji ve mühendislik alanında liderliğini sürdürmeyi amaçlamaktadır.

### 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/ |

2022 yılında tüm altyapısını 'blok zincire' taşıyan Boodio, dijital cüzdan çalışmalarını tamamlamış ve NFB ismini verdiği, kendi özgün blok zincir altyapısını oluşturmuştur. 1250'nin üzerinde benzersiz fikri kitap anlaşması yaparak sektörde 'benzersiz kitaplar' -NFB- markasını Türkiye'de kendi markası olarak tescillemiş ve NFB Coin ile dijital varlığını üretmek için çalışmalarına başlamıştır.

Virgül Dijital Yayıncılık, Boodio ekitap ve sesli kitap uygulamasını yayından kaldırmış, Boodio yerine yine bir içerik marketi olan NFB Market Place için çalışmalarına başlamıştır. NFB Coin ve NFB ile yayıncılık sektöründe yeni bir çekim merkezi haline gelmeyi, farklı 'exchange'ler ile dijital varlığı NFB Coin arzını dijital varlık yatırımcısına açmayı hedeflemekte, bu amaç ile yatırım arayışlarına devam etmektedir.

Premium bir servis olarak geliştirilen Boodio uygulaması ile başlayan süreci 'yayıncılık sektörünü dönüştüren blok zincir' üzerine taşıyan, merkeziyetsiz bir uygulamaya dönüşen Virgül, 2024 yılında kendi dijital varlığı, NFB Coin ve yarattığı ekosistemin ilk alt dijital varlığı Mag Tokeni halka arz için hazırlık yapıyor. Bu aşamada Premium paket servisini sonlandıran Virgül, dijital varlık ve ekosistem alt token ve NFB ( non fungible books ) içerikleri için son faz yatırım arayışına devam etmektedir. Ölümsüz yazarımız Rıfat Ilgaz'ın henüz yayınlanmamış eserlerini, yayınlanan şiirlerinin ilk kopyalarını NFB formatında yayınlamak için anlaşma yapan ekip NFB Pazar yerinde içerik satışı için gün sayıyor.

### 3.7. Epigraf Teknoloji San. Ve Tic. A.Ş.

# 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 başlaayn Epigraf, 2023 yılının son ayından bir önceki yılın aynı dönemine göre TL ciro bazında %24 büyüme gerçekleştirmiştir.

Data toplama-raporlama ve E-mailing teknolojilerinde pazarın ihtiyacı olduğu için ilk olarak bu özellikler için geliştirmelere başlanmıştır. Whatsapp ve sosyal medya araçlarında toplanan dataların kullanılması sağlayan partnerlar ile ürün özelliklerini arttıran kar paylaşımlı sistemde ilerleyen Epigraf, data toplama ile beraber Machine Learning ve Deep Learning çalışmaları başlatmaktadır.

İngiltere'de bulunan Academia London ile İngiltere'de ofis açma ve sonrasında Dubai ile bağlantı kurularak globale açılma hedefi mevcuttur. Smpl ürününü müşterileri için daha kullanışlı ve daha çok ihtiyaca cevap veren hale getirmek için geliştirmeler ve planlamalar yapmaya devam edilmektedir. 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.

# Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. 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% |
| 2 | Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hiz. A.Ş. | E-Dönüşüm | TUR | www.veriban.com.tr | 35% |
| 3 | EYÇ Teknoloji A.Ş. | Yenilenebilir Enerji Üretimi | TUR | | 100% |
| 4 | EYF Teknoloji A.Ş. | Yenilenebilir Enerji Üretimi | TUR | | 100% |
| 5 | CENTRIOT Teknoloji A.Ş. | Yenilenebilir Enerji Üretimi | TUR | | 100% |
| 6 | Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. Tic. A.Ş. | Tek Tuş İle Su Siparişi Uygulaması | TUR | www.bisu.com.tr | 1,53% |
| 7 | Barty Mobil İnternet Servisleri ve Tic. A.Ş. | Kişilerarası Eşya Takas Platformu | TUR | www.barty.app | 5% |
| 8 | Birfatura Yazılım Teknolojileri A.Ş. | E-Ticaret Yönetimi | TUR | www.hubbox.io | 10% |
| 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% |
| 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% |
| 14 | Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş. | Online ödeme sistemi platformu | TUR | www.bakiyem.com | 10% |
| 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 | 7,50% |
| 19 | Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş. | İngilizce konuşma pratiği yapmak isteyenleri bir araya getiren platform | TUR | www.bukytalk.com | 10% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 20 | Houston Bionics Inc.- Amerika | Ev Tipi Fizik Tedavi Cihazı | USA | www.houstonbionics.com | 3,33% |
| 21 | Malwation Siber Güvenlik Teknolojileri A.Ş. | Zararlı Yazılım Analiz | TUR | www.malwation.com | 4,05% |
| 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% |
| 25 | Artiox Teknoloji Yazılım A.Ş. | Sanat Eserlerinin Elektronik Ortamda Satışı | TUR | www.artiox.com | 5% |
| 26 | Öğetürk Teknoloji A.Ş. | Çok Kanallı Müşteri Deneyimi Platformu | TUR | www.spechy.com | 15% |
| 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% |
| 29 | Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş. | Reklam, Pazarlama, Yazılım Projeleri İçin Pazaryeri | TUR | www.edvido.com | 13,25% |
| 30 | Glaucot Teknoloji A.Ş. | Glokom Hastalığı Tedavisinde Kullanılacak Tıbbi Cihazın Ar-ge, Üretim ve Pazarlaması | TUR | www.glaucot.com | 8,72% |
| 31 | Pax Animi Games A.Ş. | Hypercasual Oyun | TUR | www.paxanimigames.com | 4% |
| 32 | Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş | Yapı Sektörü Malzemelerinin Dijital İkizlerinden Oluşan Kütüphane Hizmeti | TUR | www.bimmade.com.tr | 5% |
| 33 | 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% |
| 34 | PowerDev Inc. | Enerji Piyasası SaaS Veri Analiz Platformu | USA | www.power.dev | 3,63% |
| 35 | Datanchor Inc. | Veri Güvenliği | USA | www.anchormydata.com | 1% |
| 36 | Wears Yazılım Danışmanlık İth.İhr.Tic ve San A.Ş. | Kullanıcıların moda ürünlerini sanal olarak üzerlerinde deneyebilecekleri platform | TUR | www.wears.com.tr | 10% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 37 | Sweephy OÜ | Farklı kaynak ve formattaki verileri kod bilgisi gerektirmeden temizleme | EST | www.sweephy.com | 5% |
| 38 | Latissim Kozmetik Pazarlama Tic. A.Ş. | Güzellik ve Bakım ürünlerine aylık abonelik | TUR | www.latissim.com | 10% |
| 39 | Sensgreen Ltd Şti. | Düşük güç tüketen kablosuz sensörler ve veri analizi yazılım platformu | BAE | www.sensgreen.com | 2,5% |
| 40 | Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş. | Sosyal Medya için Otonom İçerik Oluşturma ve Paylaşma Platformu | TUR | www.postuby.com | 7,69% |
| 41 | Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş. | Espor Organizasyonları için Veri Analitiği, Scouting ve Takım Yönetim Platformu | TUR | www.scoutli.co | 6% |
| 42 | CareX AI, Inc. | Sinyal İşleme ve Yapay Zeka İle Kamera Donanımlı Cihazların Yaşamsal Belirtileri Ölçme Cihazına Dönüştürülmesi | USA | www.carex.ai | 0,20% |
| 43 | Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş. | Merkeziyetsiz Finans Teknolojileri Alanında Yazılım Geliştirmek | TUR | www.defy.co | 5% |
| 44 | Ciel Tıbbi Ürünlere Kozmetik Danışmanlık Laboratuar Hizmetleri A.Ş. | Kozmetik Hammadde ve Kozmetik Üretimi | TUR | www.cielchimlab.com | 15% |
| 45 | For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş. | Pratisyen Hekimler için Anlık Vaka Danışma Uygulaması | TUR | www.forphysician.com.tr | 5 % |
| 46 | Olleyy Teknoloji A.Ş. | Spor Yapmak İsteyenlerle Spor Tesisi ve Eğitmenlerini Online Ortamda Biraraya Geldiği Platform | TUR | www.olleyy.com | 5% |
| 47 | Konsorsiyum Bilişim Teknolojileri A.Ş. | İklim Değişikliğiyle Mücadele ve Sürdürülebilirlik için İşletim Sistemi Oluşturulması | TUR | www.ecofoni.com | 4,94% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 48 | Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş. | Müfredat Temelli Eğitim ve Kitap İçeriklerinin Metaverse Ortamında Sunulması | TUR | www.pusulakitaplik.com | 2,50% |
| 49 | Kuasar Video Yazılım Teknoloji A.Ş. | Yapay Zeka İle Video Analiz Hizmeti | TUR | www.kuasarvideo.com | 10,75% |
| 50 | Code 360 Teknoloji Yazılım İç ve Dış Ticaret A.Ş. | Mobil Platformlar İçin Güvenli Sürüş ve Kaza Önleme Sistemi Geliştirilmesi | TUR | www.code360.com.tr | 3% |
| 51 | Handler Oyun Yazılım A.Ş. | Oyun Geliştirme Süreçlerinin Yapay Zeka İle Optimizasyonu | TUR | www.influencewithai.com | 7% |
| 52 | One Human Yazılım ve Bilişim Danışmanlığı A.Ş. | Yapay Zeka Tabanlı İşe Alım Yönetim Sistemi | TUR | www.onenewone.com.tr | 8% |
| 53 | Tiamo Teknoloji ve Inovasyon A.Ş. | Mobil Oyun ve Uygulama Yazılımları | TUR | www.tiamogames.com | 10% |
| 54 | Dalio Teknoloji Danışmanlık A.Ş. | Gerçek Dünya Varlıklarının Tokenizasyonu | TUR | www.dalioprotocol.com | 5% |

# 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 Zemes 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.

# 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.

Eylül 2015'te sadece İstanbul'da hizmet vererek yolculuğuna başlayan BiSu hızla büyüyerek 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'i hayata geçirmiştir

# Barty Mobil İnternet Servisleri ve Tic. A.Ş.

| | | |
|---|---|---|
| **Faaliyet Alanı** | : | Yazılım, Tasarım İşlemleri |
| **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.

# 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.

BirFatura 2023 yılını %160'ın üzerinde bir büyüme ile kapatmıştır. Bunun yanında hizmet kalitesini arttırmak içinde personel sayısında %30 civarında bir artış yapmıştır. 2023 yılında EDonustur.com markasını da kurarak satış ağını genişletmiştir. Bu satış ağını yaklaşık 200 yeni bayi ile desteklemektedir.

BirFatura 2024 yılında global bir marka olabilmek başlattığı sürece devam etmekte yeni ürün geliştirmesinde sona yaklaşmıştır. 2024'ün ilk çeyreğinde global olarak satışlara başlamayı hedeflemektedir.

# 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.

B2B alaında Google, ING Bank, Philip Morris, Enerjisa, Somerset Hotel, CMA CMG, SKIN 401, SEPHORA, İçim (Ak Gıda), Trendyol, ve Eczacıbaşı gibi önemli birçok kuruma satış gerçekleştiren Meloknows, özellikle Enerjisa ve Eczacıbaşı ile yaptığı yıllık anlaşmalar ile 2024 yılı için agresif büyüme stratejisine sahiptir. B2C pazarında geçen seneye göre %21 büyüme elde eden Meloknows, 2024 yılında hem randevu sayısında hem de uzman kayıtlarında agresif bir büyüme hedeflemekte ve mevcut yatırımlarını teknoloji ve pazarlama alanlarında değerlendirmektedir.

Melo App, Türkiye'de İstanbul, Ankara başta olmak üzere toplam 40 şehirde binlerce Melo profesyoneli ile on binlerce müşteriye 10.000'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. Güzellik sektörünün dijital dönüşümünü başlatan Melo App, kişisel bakım hizmetlerini 'herkes' için erişilebilir hale getirmeyi hedefliyor.

### 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/ |

HUBBOX
SMART INDUSTRIAL IoT

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. EDIS'in 2023 Insurtech Hub Ödülleri'nden iki ödülü bulunmaktadır.

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

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

## 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. Li-iyon piller için yapay zekâ destekli yüksek nikel içerikli katot malzeme üretimi ve Ar&Ge çalışmalarını hızla sürdürmektedir.

Yurt içi ve yurt dışı müşterileri ile yeni nesil batarya teknolojileri konusunda öncü bir rol oynayan Nicat, Kanada Pil Metal Birliği üyesidir. 2022 yılında şirket ABD merkezli müşterisine ihracat gerçekleştirmiş olup ayrıca yıllık 3 ton üretim kapasiteli pilot fabrikasını devreye almıştır. Kendi bünyesinde pil üretimi için gerekli cihazları satın almış ve bir pil test merkezini kurmuştur. 2022 yılında Avrupa Birliği tarafından “Seal of Excellence” (Mükemmeliyet Mührü) alarak yenilikçi yönünü ispat etmiştir.

2022 yılı sonu itibarıyla devreye aldığı taramalı elektron mikroskobunu (SEM) aktif şekilde kullanarak kimyasal sentez çalışmalarına hız katmıştır. Pilot üretim hattını kurup faaliyete geçirerek müşterilerine, kendi batarya üretimlerinde testlere tabi tutabilmeleri şekilde, endüstriyel ölçekte numuneler tedarik etmeye başlamıştır.

2023 yılında da global büyüme hedefleri doğrultusunda yol almaya devam etmiştir.

ABD menşeli bir batarya üreticisi ile teknolojik danışmanlık ve lisans transferini içeren toplam 7 yıllık sözleşme imzaladı. Türkiye'den ABD'ye teknoloji know-how ihracatı konusunda çok önemli bir adım olacak bu anlaşma süresince 26,2 milyon USD'ye ulaşacak danışmanlık ve lisans geliri beklenmektedir.

Yine Amerika Birleşik Devletleri menşeili ikinci bir müşteri ile de orta vadede benzer kapsamda bir Lisanslama sözleşmesine yol verebilecek potansiyelde yeni bir ürün geliştirme anlaşması imzalanmış, bu kapsamda sentez çalışmalarını sürdürmektedir.

Eylül ayında Avrupa bazlı bir araştırma firması olan StartUS tarafından Elektrikli Araç Pilleri geliştirilmesine katkı sağlayabilecek girişim şirketleri arasından 2023’te yakından takip edilmesi tavsiye edilen ilk 10 start-up arasında gösterilmiştir.

## 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. Üretim kayıplarını önlemenin yanında, buhar üretim, tüketim ve kayıpları entegre ve kablosuz olarak kontrol etmeyi başarabilen bir firma olmuştur.

Polonya'da yerleşik bir firmayla 5 yıllık sürede 10 Milyon Euro büyüklüğe ulaşması beklenen satış sözleşmesi imzalamıştır. Geliştirdiği ürünleri satış amacıyla İngiltere'de şirketleşen Brenpower, Birleşik Arap Emirlikleri'nde de faaliyete başlamıştır. Geliştirdiği Yapay Zeka Özellikli Akıllı Sensörler ile Endüstriyel Bakım Trendi alanında 664 küresel startup ve scaleup arasında gelecek vaat eden 19 Startup arasında gösterilmiştir.

# 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, 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<br>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.

2023 yılında, özellikle B2B alandaki üretmiş olduğu SAHA BAKİYEM ile büyük ölçekli firmalar herhangi bir yatırım maliyetine girmeden bütün saha ekibini ve bayilerini dijitale taşıma imkanına kavuşmuştur. Sadece online ödeme değil sipariş verme fatura takibi cari entegrasyonu gibi özelliklerini de kullandıran Bakiyem, 2023 yılında çok hızlı büyümüş, büyümeye devam ediyor.

‘’Saha Bakiyem" ürünü üç yıl üst üste IDC Türkiye tarafından 5 farklı dalda ödül alan Bakiyem, yurtdışı açılımını 2022 yılında Azerbaycan ile başlatan Bakiyem, çıkmayı planladığı yatırım turunda alacağı yeni kaynak ile 2024 yılında Avrupa pazarına açılmayı hedeflemektedir. Bakiyem’in toplam işlem hacmi 8.5 milyar TL’yi bulmuştur ve 13 milyar TL’nin üzerinde bir işlem hacmi ile 2024’ü kapamayı hedeflmektedir. Bakiyem, yeni ürünleri ve mevcut müşteri içerisinde derinleşme ile SAAS gelirlerini arttırarak 2023’e göre karlılığını 7 kat arttırmayı hedeflemektedir. Yakın zamanda hem globaldeki yeni adlarını, hem de Avrupa’daki ilk satışlarını duyurmayı planlamaktadırlar.

# 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. Yeni mobil uygulamaları https://healmeup.com/ global markasıyla appstore ve google play'de yerini almış, ilk 1000 danışana kısa sürede ulaşmış ve 400 seansı başarılı bir şekilde tamamlamıştır.,

Nisan-Mayıs aylarında 3. yatırım turuna başlamak üzere hazırlıklarını yapan Evimdeki Psikolog, özellikle Doğu Avrupa pazarlarına giriş yapmayı hedeflemektedir. ‘Mental health’ pazarının 2028 yılına kadar beklenen 4 katlık büyümesi ve alacakları aksiyonlar ile yeni pazarlara giriş, mobil app ile daha yüksek büyüme oranları ve yeni geliştirilen, yakında duyurulacak olan içerik temelli üyelik modeli ile 2025 yılının ortasında seri a yatırım turuna çıkmayı planlamaktadır.

# 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 katmadeğeri yüksek hammaddeleri üretmektedir.

2020 yılında almış olduğu tohum yatırım ile birlikte EN ISO 13485 Tıbbi Cihazlar İçin 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.

BUGAMED, 2021 yılında tesisleşme sürecinin ardından yılın son çeyreğinde satış faaliyetlerine başlamış ve 2022 yılında ar-ge ve yeni ürün geliştirme faaliyetlerinin yanı sıra satış, dağıtım ve pazarlama faaliyetlerine de başlayarak ürün ve pazar çeşitliliği arttımıştır. 2023 yılında özellikle kurumsal şirketlerle birlikte geliştirdiği ortak ürün geliştirme stratejisini farklı alanlarda faaliyet gösteren işletmelerle çoğaltarak yıllık satış miktarını ve diğer gelirlerini artırarak bir önceki yıl elde ettiği geliri yaklaşık iki katına çıkartmıştır. 2023 yılının son yarısında 2 yeni hammadde ve derin teknolojiler alanında tıbbi cihaz sektörüne girdi oluşturacak 2 adet biyomalzeme tabanlı ürünleri geliştirmek için ulusal ve uluslararası fonlardan destek alan BUGAMED, uluslararası ortaklı ar-ge projesinden elde ettiği çıktılar ile 2024 yılının ilk çeyreğinde tıbbi cihaz sektörüne girdi oluşturacak biyomalzeme üretimi ve yöntemi üzerine bir patent başvurusu gerçekleştirilecektir. 1 adet patent başvurusu mevcuttur.

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.

.

# 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.

Cirosunu bir önceki yıla göre %300 arttırmayı başaran Finekra, finansal performansını 3 kata çıkarmıştır, Müşteri sayısı bir önceki yıla göre %200 artış gösteren Finekra, 3 banka ve 4 ödeme kuruluşuna hizmet vermektedir. DBS ve POS tahsilat aylım hacimleri 1 milyar TL'yi aşmış durumdadır.

# 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.

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.

Yapay zeka tabanlı görüntü işleme teknolojisine sahip ürünleri Karmen'i tanıtan Servislet, mevcut sigorta işbirliklerini devam ettirirken ek olarak paylaşımlı araç ekonomisi tarafında yeni müşteri kazanımı elde etmiştir.

# Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş.

| | | |
|---|---|---|
| **Faaliyet Alanı** | : | İngilizce Konuşma Pratiği Yapmak<br>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' seçilen Bukytalk, 8 aylık bir sürede önceki 23 aylık geçişin 3 katı ciro gerçekleştirilmiştir.

12.500'ü geçen katılımcı sayısı ve 20+ B2B markaya ulaşan Bukytalk, 50'ye yaklaşan eğitmen sayısı ile hizmet vermeye devam etmektedir.

# 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/<br>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. ExoRehab ürünü Amerika pazarında satışa sunulmuştur.

2022'de Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı HİT Yatırım Programı'na kabul alan HoustonBionics, programı tamamlamıştır. ExoRehab ürünü Amerika pazarında satışa sunulmuştur.

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 olmaktadır.

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.

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

Threat.Zone markası ve platformu ile çatı tehdit analiz platformu konsepti ile 92 ülkede 1000'den fazla kullanıcıya hizmet vermeye başlayan Malwation, dünya genelinde 2400 kullanıcıya ulaşmıştır. Malwation

Hook Mesh ve Threat.Zone ürün odaklarıyla USA ve EU pazarlarına hazırlık amacıyla yönetimsel stratejiler gerçekleştirmiştir. Bu pazarlar için 3 advisor ile anlaşılmış ve görüşmeler ilerletilmiştir. 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.

Yurtdışı konferans katılımlarına 2024 yılında Mayıs - RSA , Haziran - Infosec London, Ekim - Virus Bulletin ile devam etmeyi planlamaktadır.

### 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 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 sağlar.

## 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 |

İnteraktif Kredi A.Ş., zengin verilerle yapay zeka teknolojisi kullanarak yeni nesil kredi skorlaması yapan bir Fintek girişimidir. Oluşturdukları kredi skorları, bireysel müşterilerin bankacılık ürünlerinin uygun olanlarını seçmesine ve kredi skorlarını düzeltmelerine olanak sağlar. Şirketlerin karar verme süreçlerinde doğrudan rol oynar ve yol gösterir. Müşterilerine açacağı limit, alması gereken peşinat-depozito, önerilen geri ödeme süresi gibi kritik konularda destek olur.

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.

8 farklı banka ile çalışmaya başlayan Interaktif Kredi, sistemlerine kredi tekliflerinin yanısıra kredi kartı tekliflerini de eklemiştir.

IBB ile anlaşan Interaktif Kredi, 'Istanbul Senin' mobil uygulaması içerisinde kredi raporları satışı konusunda yeralmıştır. Microsoft Hub programına kabul edilmiş ve yazılım teknoloji desteği için 150.000 USD büyüklüğünde kredi limiti alınmıştır.

2023 yılında tamamlanan ve TUBITAK tarafından onaylanan yapay zeka modeli tam onay almıştır. Kredi profil ürünü hazırlanarak satışlarına başlanmıştır. Yapay zeka desteği ile canlı destek veren 'Kredi Uzmanı Güven' devreye alınmıştır.

2024 yılı için başarılarını sürdürmeyi hedefleyen Interaktif Kredi, bireysel müşterileri için mevduat, banka müşterisi olma gibi özellikler eklemeyi planlayan Interaktif Kredi, kiralama piyasalarında çalışan ve kiralama süreçlerinin içinde olan potansiyel şirketlere güvenli müşterinin seçilmesi konusunda skorlama yapan karar desteği modelini satacaktır. Daha fazla bankanın kredi, kredi kartı ve mevduat teklifleri ile müşteri olma seçeneklerini ekleyecektir.

Kobi'ler için kredi, kredi kartı ve müşteri olma seçeneklerini sistemlerine dahil etmeyi planlayan Interaktif Kredi, taşıt kredisi tekliflerini de sistemimize dahil etmeyi planlamaktadır. Yıllık üyelik ile finansal sağlık hizmeti sunan 'uzman danışmanlığı' paketini canlıya alarak araç kiralama şirketlerine, aracı kirayacak kişilerin güvenilir olup olmadığı bilgisini sağlayan bayi panelini devreye alacaktır. Yılın ikinci yarısından sonra köprü yatırım turu ile pazarlama bütçesini arttırarak büyümeyi hedeflemektedirler.

## 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, 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/<br>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.

Artiox, değerli sanat eserlerini blockchain üzerinde tokenize ederek kullanıcılarına arz eden yeni nesil sanat yatırım platformudur. Kullanıcıların tek bir sanat eserine yüklü miktarda fon ayırmak yerine kendilerine bir portföy oluşturabildikleri Artiox, hem web hem mobil uygulamalarıyla 7/24 aktiftir. Artiox platformunda kullanıcılar sanat yatırımlarını etkili bir şekilde yönetirken, yatırımlarının anlık değerlerini istedikleri zaman gözlemleyebiliyorlar. Bugüne kadar arz değerleri toplamı 19 milyon TL olan 26 farklı eser arzı gerçekleştiren Artiox, oluşan ikincil piyasasında ise 100 milyon TL üzerinde bir hacim de gerçekleştirmiş durumdadır.

Dünyada bir ilk olan yerli girişim Artiox, 2023 yılında kullanıcı sayısı bir önceki yıla göre% 50'ye yakın bir artış yaşarken arz edilen eserlerin toplam değeri bir önceki yıla göre 3 kat daha fazla oldu. 2023 yılında gerçekleşen toplam hacim bir önceki yılın 2 katından daha fazla bir miktara ulaştı. Öte yandan devreye alınan online müzayede özelliği ile Artiox üzerinden parçalı şekilde sanat eserlerine yatırım yapılabiliyorken aynı zamanda da eser edinmek isteyen koleksiyonerler için de hizmet verilmeye başlandıdı ve gelir modeligüçlendirildi.

Hollanda'da şirket kuruluşunu gerçekleştiren Artiox, yakın zamanda Avrupa'daki kullanıcılar ile buluşmayı hedefliyor.

Artiox'un 2024 yılı hedeflerinin başında etkili bir şekilde Artiox'u büyütmek, daha geniş kitlelere ulaştırmak gelmektedir. Artiox'un bu yılki ana odağının yurtdışı açılımı olması planlanmaktadır. Öncelikle Avrupa sonrasında ise dünyanın diğer bölgelerinde hizmet vermek için çalışmalarını sürdürmeye devam edecek. 3 yıldır aktif bir şekilde varoldukları Türkiye'de ise daha fazla eser arzı ile kullanıcılarına portföyleri için yeni alternatifler sunmaya devam edecek.

## 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. Amazon, Google, Azure gibi dünya markalarının servisleri ile entegre olarak müşterilerine eşsiz özellikler sunmaya 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.

Tam bir dönüşüm yılı olan 2023'te Ögetürk Teknoloji, ürünü olan Spechy'nin Yapay Zeka ile entegre ve tam bir SAAS ürün için dönüşümleri gerçekleştirmiştir.

Spechy, Google cloud ile birlikte global ve güvenli bir yapıya ulaşmış, çok dilli ve yapay zeka destekli bir platform haline gelmiştir. Spechy; yapay zeka ile gerçek zamanlı tercüme, Gerçek Zamanlı olarak yapay zeka destekli görüşme önerisi üreten (Agent Assist), Chat Bot, Yazışma Analiz Özelliği, Görsel Algılama Tanılama, Yapay Zeka ile Bildirim ve Akış Yönetimi, Ekran Kaydı gibi bir çok özelliği bir arada sunan bir ürün haline gelmiştir. Bununla birlikte Mobil Uygulama geliştirerek rakipleri arasından sıyrılarak müşterilerinin tüm bu süreçlerini mobilize olarak yönetmesine olanak sağlamıştır.

Entegrasyon kapsamında bilinen 100'ün üzerinde global uygulamalara entegre olmanın yanında kendi içerisinde uygulama pazar yeri oluşturarak yeni gelir modelleri oluşturan ve 2023 yılında global alanda reklam ve tanıtım süreçlerini hızlandırarak global markalar arasına adını yazdırmaya başlayan Spechy, birçok yurt dışı ürün karşılaştırma sitelerinde rakipleri arasında global ürün olarak gösterilmeye başlamış, Amerika ve Avrupa'da satış temsilcileri ile faaliyete başlamıştır.

2024 yılı hedefleri arasında Yapay Zeka destekli çözümler üretmekle birlikte küresel çapta yeni müşteri ve iş ortaklıkları oluşturmak ve yeni yatırım turuna çıkmayı hedeflemektedir.

# Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

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

:

Perhaps Teknoloji; zeka, bilgi ve bulmaca oyunları sunarak bireylerin bilişsel, zihinsel ve entelektüel becerilerini geliştirmeye odaklanan bir eğitim teknolojisi şirketidir.

Odak noktaları olan, ana ürünleri Locus mobil uygulaması (https://www.locusbrain.com) ile dünyaya açılmaktadırlar. Geliştirdikleri Kozmonot uygulamasının formatlarını dünyaya taşıyarak daha geniş bir yelpazede bir eğitim platformu olarak tasarlanan Locus, bireylerin hafıza, odak, problem çözme ve dil bilgisi gibi bilişsel becerileri geliştirmenin yanında entelektüel birikimlerini ve düşünme yeteneklerini artırmaya odaklanan yeni nesil bir eğitim platformudur.

## 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<br>https://www.linkedin.com/in/burak-candan-94835a18b |

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.

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 Yatırım A.Ş, yatırım turuna payını muhafaza ederek katılmıştır.

Sağlık bakanlığından USBS onayı alan ve e-rapor, e- reçete, e-devlet, e-nabız ve daha 5 farklı özellik ile tam entegre olan Kidolog, bundan sonra faaliyetlerini online hastane olarak sürdürebilecektir. Hızlıca doktor ekibi kuran Kidolog üzerinden doktorlar online muayene yapabilecek ve reçete yazabileceklerdir.

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 platformlarından biri olan FT tarfından desteklenen Siftedeu'nun çocuk ve aile teknolojileri raporunda takip edilmesi gereken 22 erken aşama girişim arasında yeralmıştır.

Kidolog'un aktif kullanıcı sayısı 250.000'e ulaşmış, 65.000 seans gerçekleşmiş ve toplam uzman sayısı 214'e çıkmıştır. 3 yeni uygulama ve 3 yeni web sitesini kullanıcılarının hizmetine sunan Kidolog, iki yeni girişimi de

satın alıp ürünleştirmiştir (Readki-Patiwe). Readki Eylül 2023, Patiwe ise Ekim 2023'te canlıya alınmıştır. Yapay zeka uzman eşleşme ve ücretsiz ön görüşme özelliği de yakın zamanda canlıya alınacaktır.

2024'te K+ ismini verdikleri Kidolog abonelik modelini başlatacak olan Kidolog, K+ ürünümüzü wellness uygulamaları ( çocuk takibi, su takibi, regl takibi, gebelik takibi vs.) ile bir ekosistem haline getirmiş ve Kidolog uygulaması içerisinde yer verecektir. Yapay zeka uzman eşleşme ve ücretsiz ön görüşme özelliği de 2024 yılı başında hayata geçecektir.

İngiltere pazarında uzman sayısını arttıran Kidolog, 2024'te Brezilya pazarına açılmayı hedeflemektedir.

Endeavor Scale Up 2024 programına seçilen Kidolog, Readki mobil uygulama ile ilgili testleri tamamlamış, yeni bir tasarım ile bir çok ülkede satışa başlamayı hedeflemektedir. Patiwe uygulamasında ise mama aboneliği modeli üzerinde çalışmaktadır.

### 4.29. 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 markalar veya proje sahiplerini dijital ajans ve yazılım firmalarıyla bir araya getiren B2B bir platformdur. 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.

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.

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

2023 yılı içerisinde globalleşme adımlarını başlatan Edvido'da 29 farklı ülkeden ajansın aboneliği bulunmaktadır. 2023 yılı içerisinde 55 farklı ülkeden binlerce marka tarafından kullanılarak toplam kullanıcı sayısını 21.000'e çıkarmıştır. 2023 yılı içerisinde 400.000'den kişi kişi tarafından ziyaret edilen Edvido ziyaretçilerinin %10'undan fazla kısmı Türkiye dışından gelmektedir. Ekip, 2024 yılında 1.000.000'dan fazla ziyaretçi elde etmeyi, global ve Türkiye operasyonlarını büyütmeyi hedeflemektedir.

Edvido, genç ve dinamik ekibiyle Türk start-up ekosistemine global bir başarı hikayesi daha eklemek için çalışmalarını tüm hızıyla sürdürmektedir.

## 4.30. Glaucot Teknoloji A.Ş.

# 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<br>https://www.linkedin.com/in/veyselozkapici<br>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 çalışmalarına devam etmektedir.

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.

2023 yılını çok verimli geçiren Glaucot, öncelikle göz tansiyonu tedavisi için dünyada ilk ve tek olan giyilebilir nöroprotektif cihazlarının klinik çalışmalarını arttırarak, bu çalışmalarda elde edilen ara sonuçları Haziran'da Roma'da düzenlenen Dünya Glokom Kongresi ( WGC ) de paylaşma fırsatı bulmuştur. Projeleri ve bilinirliklerinin artırılması için yurtdışında pek çok sektörel ve yatırımcı etkinliliğe katılan Glaucot'un katıldığı etkinlikler arasında; önemli ABD'li yatırımcı ve firmalarla kontakların oluşturulduğu CES tüketici elektroniği, Frontiers Health ve Web Summit'e katılımcılığı yeralmaktadır. İtalyan bir hızlandırma programı aracılığı ile İtalya'daki bu sektörde etkili firmalarla görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Sektör toplantıları olan, ESCRS, AAO ve Medika da ziyaretçi olarak sektör bileşenleri ile bir araya gelen Glaucot, iki büyük ilaç firması ile uzun vadeli işbirliklerinin başlangıcı yapmış, yurtdışı KOL ile görüşmelerini artırak bir danışman kurulu oluşturmuştur.

Mevcut patentlerin raporları hazırlanarak yeni bir PCT patent başvurusu yapılmıştır. Aynı konuda teşhis ile ilgili İTÜ bünyesinde bir ekiple ortaklaşa arge çalışmaları hızlandırılmıştır.

2024 yılında da klinik çalışmalarını devam ettirerek özellikle Avrupa'da bir ticari ortakla birlikte çok merkezli klinik çalışmalarını başlatmak istiyen Glaucot, tedavi kısmı için yeni çalışmalarla Avrupa'dan geri ödemesiz fon arayışlarını arttırmayı hedefliyor. Teşhis kısmı için de bu sene içinde firma merkezini ABD ye taşıyıp, yeni bir yatırım turu ile teşhis kısmında ABD de klinik çalışmaları başlatmayı planlamaktadırlar.

Mevcutta 3 adet olan patent portföyünü 8-9 adete çıkarmayı planlayan Glaucot, ekibin mühendislik altyapısını güçlendirerek Türkiye'de büyütürken idari ve yönetimsel süreçleri de ABD'den devam ettirmeyi planlıyor.

Kendi geliştirdiği patentli teknolojisiyle dünyada ilk giyilebilir glokom tedavi cihazını üreten Glaucot'ta, lazer göz cerrahisinin öncülerinden UCl Oftalmoloji Enstitüsü'nde profesör ve King's College London onursal profesörü, İngiliz tıbbi bilim adamı ve mucit John Marshall Bilimsel Danışma Kurulu Başkanlığı'nı üstlenmiştir.

## 4.31. 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/<br>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.

Mobil telefon teknolojisinin gelişmesi ve yaygınlaşmasına paralel gelişip yaygınlaşan oyun tecrübesi ile yapay zekanın pazarlama ve oyun teknolojilerine etkisi ile birlikte Intecllectual Property ihracatı kolaylaştı. Türkiye'deki oyun sektörünün yükselişi ve dinamik insan gücü sayesinde oyun sektörünün rekabet kapasitesi her geçen gün gelişiyor. Pax Animi, Türkiye'den de kaliteli ürün ve markalar çıkabileceğini dünyaya kanıtlamak misyonuyla çalışmalarını sürdürmektedir.

2023 yılında 20 prototip üretilerek test edilmiştir. Bu projelerin 3 tanesi yayın öncesi dönem olan satınalma ekonomileri geliştirilmiştir. Toplamda 10.000 saat oyunlarımızı oynanmış ve bu kullanıcıların davranış datalarını işlenmiş, bilgi kapasitesi genişletilmiştir.

2024 yılında kullanıcı kapasitesini 10 kat artırarak 200.000'e çıkmayı hedefleyen Pax Animi, kullanıcı başına maliyeti düşürmeyi ve kullanıcılarından elde ettiğimiz gelirleri maksimize edecek teknolojiler geliştirmeyi ve yılda 12 oyun yaparak ulaşabileceği altyapı geliştirmelerine bütçe ayırmayı planlıyor.

## 4.32. 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.

BIMMade Library olarak ürünleştirilen, üreticilerin dijitalleşmesine yönelik platformları için Türkiye ve dünaynın önde gelen üreticileri ile çalışmaya devam edilmektedir. 2023 ylında, BIMMadde Library için en yaygın tasarım yazılımları içerisine yeralmasını sağlayacak ve son kullanıcıların direk tasarım yaptıkları program içerisinden kütüphaneye erişimini sağlayan eklenti yazılımı hayata geçirilmiştir.

Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen üreticileri ile çalışmaya başlayan BIMMade, BIMMade Library için en yaygın tasarım yazılımları içerisine yeralmasını sağlayacak ve son kullanıcıların direk tasarım yaptıkları program içerisinden kütüphaneye erişimini sağlayan eklenti yazılımını 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.

2024 yılında BIMMade Library platformunun ve eklenti yazılımın kullanımını arttırmaya yönelik iş geliştirme faaliyetlerini arttırmayı hedefleyen BIMMade, BIMMade Reality uygulaması için mobilya ve dekorasyon sektörü odaklı iş geliştirme faaliyetlerini de hızlandırmayı hedeflemektedir.

'BIMMade Hanger' ve 'BIMMade ERP' isimli iki ürün için çalışmalara başlayan BIMMade, bu faaliyetlerini ürüne dönüştürüp yıl içerisinde tamamlayarak satışa sunmayı planlıyor.

BIMMade Desing Check ismi ile Yapay zeka destekli, proje yönetmelik ve standart kontrolü ile birlikte çevre etki analizi yapılmasını sağlayacak yeni ürün için TÜBİTAK proje yazımına da başlayan BIMMade, yıl sonuna kadar tamamlayıp satışa hazır hale getirmeyi planlıyor.

# 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<br>https://linkedin.com/in/okan-ünlüçerçi-a7768741 |
| **Linked-in** | : | 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 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.

İşletmelerin nakit akışlarını yönetmeye yönelik ürünler sunan Fon Radar Bilişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş., 2023 yılında Deniz Finansal Hizmetler Grubu bünyesindeki Neohub Teknoloji Yazılım Pazarlama ve Danışmanlık A.Ş. ile kurduğu joint venture ile, Depar.io Tedarikçi Finansmanı Platformunu hayata geçirmiştir.

Depar.io platformu geliştirmelerinin tamamlanması üzerine, pilot alıcılar ile test işlemleri de başarılı bir şekilde tamamlanmıştır.

2024 yılında Fon Radar, Depar.io platformunun ölçeklenmesine, platforma dahil Alıcı ve Finans Kurumu sayısının artırılmasına odaklanmayı ve tedarikçi finansmanı ürününü Türkiye'den sonra BAE bölgesine de taşımayı planlamaktadır.

# 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 yeralmaktadır.

PowerDev, enerji sektöründe büyük verinin gücünü kullanıyor.Liberalleşme ve deregülasyonun tetiklediği muazzam veri üretimiyle karşı karşıya kalan enerji sektörü, PowerDev gibi inovatif çözümlere ihtiyaç duyuyor. PowerDev, büyük veri analizi ve SaaS platformu aracılığıyla enerji piyasasındaki karmaşıklığı ortadan kaldırıyor ve sektörün önemli oyuncularına kritik içgörüler sunuyor. 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.

Birden fazla kaynaktan t*opl*anan verileri birleştiren PowerDev, Kuzey Amerika pazarında yaklaşık 100.000 enerji noktasından gerçek zamanlı veri akışı sağlıyor. Bu sayede enerji proje geliştirme, batarya yatırımı ve enerji ticareti alanlarında kullanıcılara eşsiz bir değer sunuyor. PowerDev'in sunduğu inovatif çözümler, enerji sektöründe büyük bir değişime öncülük ediyor. Büyük veri ve SaaS platformunun gücüyle, PowerDev sektörün daha şeffaf, verimli ve sürdürülebilir bir geleceğe ilerlemesine katkıda bulunuyor.

2023 yılında önemli adımlar atan PowerDev, çekirdek ekibini oluşturdu, ilk müşterilerini kazandı ve Riverstone LLC, DCP ve Fulcrum Capital gibi yatırımcılardan 1,2 milyon dolar yatırım aldı. Aynı zamanda, Batarya Enerji Depolama Optimizasyon ve Yenilenebilir Enerji Proje Geliştirme modüllerini müşteri ihtiyaçlarına göre tasarladı.

Başarıları arasında Creative Destruction Lab - Rockies Energy programından mezun olmak ve MaRS Discovery District'e seçilmek de yer alıyor. 20 yılı aşkın tecrübeye sahip elektrik iletim ve dağıtım uzmanlarını da bünyesine

katan PowerDev, müşterilerine sunduğu değer önerisini daha da güçlendirdi.

2024 yılında PowerDev, Hat Kapasitesi, Proje Başvuru Sıralaması, Gelecek Projeksiyonu, Vergi ve Finansal Modelleme gibi yeni modüllerle pazara giriş yapıyor. Aynı zamanda gerçek zamanlı batarya optimizasyon modülü ile Avrupa pazarına da adım atmaya hazırlanıyor.

### 4.35. 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/ |

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 sistemlerinde 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, Gold Winner – Best Cybersecurity Start-up Gold Winner ve Gold Winner - Data Security Platform ödüllerini kazanmıştır.

2. USA patentleri 'Context-based access control and revocation for data governance and loss mitigation' onaylanmıştır.

Entegrasyonlar: Microsoft OneDrive, GitHub, Office Online

Egnyte Yetenekleri: Source code protection, Offline mode, Desktop Sharing, Third-party Office Collaboration

Öne Çıkan Müşteriler: Drury Hotels, New York Metropolitan Opera, ChargePoint, Microvast Notable Partners: IBM Security, GuidePoint, Inversion6, Myriad360

Datanchor yıllık büyümesi 3.5x olarak gerçekleşmiştir.

### 4.36. 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 |

2022 yılında kurulan Wear's, geliştirdiği teknolojiler ile kullanıcıların moda ürünlerini sanal olarak kendi üstlerinde anlık denemelerini sağlayan ve moda sektöründeki şirketlere yapay zeka destekli çeşitli çözümler 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. 2023 yılı içerisinde Wear's ana ürünü olan sanal ürün deneyimleme teknolojisinin geliştirmesine devam ederken yan ürün olarak ModelMatch teknolojisini geliştirmiştir. ModelMatch; moda markaları, tekstil üreticileri, toptancıları ve satıcılarının profesyonel ürün çekimlerini yapabilmeleri için, manken ve stüdyo gibi maliyetleri ortadan kaldırarak profesyonel fotoğraf çıktısı sağlayan bir yapay zeka platformudur. Markalar ve kullanıcılar, fotoğraf çıktılarını profesyonel satış

kanallarında kullanarak manken, stüdyo maliyetlerinden ve zaman kaybından kurtulmuş olacaklar. ModelMatch satış görüşmeleri devam etmekte olup yeni özellik ekleme çalışmaları da devam etmektedir. Markalarla demolara çıkılmıştır. ModelMatch teknolojisinin ilk satışının 2024 ilk çeyrek içinde tamamlanması beklenmektedir.

Wear's 2024 yılında hali hazırda satışta olan Size Advisor ve ModelMatch çözümlerinin satışlarına devam edecek olup, Türkiye'nin birçok büyük moda markasının beklediği sanal ürün deneme çözümünü tamamlamayı hedeflemektedir.

### 4.37. 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 |

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.

Sweephy

Tenity Estonya programına katılacak olan Sweephy 2 milyon değerleme ile bir köprü yatırım turuna çıkmayaı planlamaktadır. Tenity Programı ile Finansal veri temizleme ve yapay zeka çözümlerine odaklanacaktır. Diğer 2 yatırımcıdan 300.000 €'luk soft taahhüt almıştır.

Farklı kullanım durumları için 15'ten fazla modül içeren bir makine öğrenimi platformu oluşturan Sweephy ile kullanıcılar verileri temizleyebilir, hazırlayabilir ve bunlardan iş değeri elde edebilir.

# 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/ |

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.

Web sitesi ve uygulama üzerinden güzellik 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, kişiselleştirilmiş 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.

# 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/ |

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.

# 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 platformu 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 profesyonel tasarımlar sunarken, seçtiğiniz tasarımlara logonuz otomatik olarak eklenir.

Postuby, ücretli abonelik sistemi ile hizmet vermektedir.
Yapay zeka desteği ile tamamen otonom sosyal medya yönetimi sağlayacak V3 sürümü için çalışmalarını sürdüren Postuby’nin kullanıcı sayısı 50.000'e yaklaşmış ve globalden kullanıcı edinmeye başlamıştır.

2023 yılında kullanıcı tabanını genişletti ve yeni özellikler ekleyerek kullanıcı memnuniyetini artıran Postuby, uluslararası genişleme ve yeni pazarlara açılma fırsatlarını değerlendirmiştir.

2024 yılında, öncelikle V3 sürümü yayına almak hedefinde olan Postuby, V3 sürümü ile birlikte gelirlerinde büyük bir artış beklerken, global ortamdan da yoğun kullanım beklemektedir. Yeni pazarlara açılarak uluslararası varlığını güçlendirmeyi ve platformun teknolojik altyapısını güncelleyerek kullanıcı deneyimini iyileştirmeyi planlayan Postuby, müşteri tabanını genişleterek pazar liderliğini sağlamlaştırmayı hedeflemektedir.

# 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), espor içi veri analizi, socunting ve fantezi ligi platformudur. 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. Scoutli, Espor sektöründe en çok veri noktasını destekleyen analiz platformu olmanın yanında, aynı dikeyde faaliyet gösteren 6 şirket arasında da en ziyaretçi bazında en büyük 3. platform konumundadır.

Espor takımlarının maç öncesi ve maç sonrası analiz süreçlerini 60% oranında hızlandırarak, koç ekiplerinin zamandan ve efordan tasarruf etmesini sağlamaktadır. Bunun yanında espor taraftarlarına maç skorlarını ve oyuncu istatistiklerini takip edebilecekleri, fantezi lig turnuvalarıyla da maç heyecanına ortak olabilecekleri bir ev sunmaktadır.

Mart 2023'de herkese açık olarak hizmet vermeye başladyan Scoutli, 2023 yılının Aralık ayında 10,000 kayıtlı kullanıcı barajını geçmiş, Computer Vision destekli maç analiz aracı ile 500'ün üzerinde maçın analizine yardımcı olmuştur. 2023 yılında 60'dan fazla takımla çalışan Scoutli'nin çalıştığı takımlar arasında 2023 Dünya Şampiyonu FNATIC, Pasifik Bölgesi Yükselme Ligi Şampiyonu Bleed Esports, Türkiye Şampiyonları Digital Athletics ve S2G Espor, Italya şampiyonu Dsyre Esports gibi takımlar yer almıştır. Amerika'da her sporda olduğu gibi espor da kolejler bazında önem verilen bir dal, 2023 yılında 3 üniversite ve 1 lise portfolyölerine katılmıştır. Dışarıdan destek alınan yazılım ekiplerine MVPStudio'yu dahil edilmiştir.

1.5 senede akıllarda yer eden ve endüstri standardı haline gelen Scoutli, özellikle UI/UX kalitesi, içerikler ve kullanıcılarla kurulan iletişim bir adım öteye taşımıştır. Yarattıkları xK algoritması ile 2024 yılında espor dinamiklerini kökünden değiştirmeyi planlıyor.

# 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/ |

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.

# 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, 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.

Defy, şirketlere kripto para hizmetleri kapsamında AML/CFT, KYT ve real-time fraud tespit çözümleri sunan tek yerli şirkettir. Bu kapsamda hassas finansal verilerin yurt dışına çıkışını engellemek amacıyla hizmet vererek kritik bir rol de üstlenmektedir.

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.

2023 yılında yatırım alarak operasyonlarına başlamasına rağmen kısa süre içerisinde çeşitli sektörlerden önemli firmaları müşteri portföyüne katan Defy, 10 ay içerisinde aldığı yatırım miktarını geçen bir gelir seviyesine ulaşmıştır. 2024 yılında gelmesi beklenen regülasyonlar ile müşteri sayısını hızla arttırmayı planlayan Defy, finans, telekomünikasyon, ulaşım ve diğer teknoloji firmalarının kripto para iş modelleri için regülasyon uyumlarını yerli çözümleriyle sağlayarak, öncelikli olarak banka ve finans kuruluşları ile çalışmaları başlatmaktadır. Ana hedeflerinden biri büyük ölçekli 3 banka ve 5 teknoloji şirketini müşteri portföyüne eklemektir.

## 4.44. 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 kazanan ve TUBITAK projesi onaylanan Ciel Laboratories, aynı zamanda KPMG ile stratejik start up iş birliği üzerine pilot çalışmalar yürütmektedir.

Lipozomal kozmetik hammaddeleri geliştirmeye ve ürün çeşitliliğini artırmaya devam eden Ciel Laboratories önümüzdeki yıl hammaddelerini pazara çıkarmayı hedeflemektedir.

. ''

## 4.45. 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.

## 4.46. 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, spor yapmak isteyenlerle, spor tesislerini ve spor eğitmenlerini buluşturan bir pazaryeri girişimidir. Sporcular, Olleyy'in arama motoru sayesinde saniyeler içinde aradıkları lokasyon, fiyat aralığı ve kalite puanı kriterlerine uygun tesis ya da eğitmenlere ulaşabilir, ödeme yaparak saatlik rezervasyon ya da paket alımı gerçekleştirebilirler. Olleyy'in bünyesinde başta futbol, basketbol, voleybol, tenis, pilates, fitness, jimnastik, yüzme olmak üzere 20 civarında spor branşında alt üye işyerleri bulunmakta, sporcular bu alt üye işyerlerinde saatlik kiralama, paket alımı ve çocuk spor okulu olmak üzere 3 farklı kategoride rezervasyon ya da kayıt oluşturabilmektedirler.

2023 yılında satış yapan alt üye işyeri sayısı bir önceki yıla göre %20, işlem sayısı ise bir önceki yıla göre %52 artış gerçekleşmiştir. COVID-19 pandemisine kadar sadece futbol branşında faaliyet gösteren Olleyy, pandemide tüm alt üye işyerlerlerinin kapalı olmasından dolayı büyüme ivmesini kaybetmiş olsa da, pandemi sonrası farklı kategori ve branşları da bünyesine katarak, özellikle 2023'ün ikinci yarısında tekrar hızlı büyüme ivmesini yakalamıştır.

Alesta'dan almış olduğu yatırım bütçesi ile satış personeli sayısı ve reklam bütçesi artırılmış, bu sayede aylık satış hacmi yıl sonunda yılbaşına göre 2 katına çıkmıştır.

2024 yılındaki hedefleri arasında satış yapan tesis sayısını %40'ın üzerinde, işlem sayısını %100'ün üzerinde, satış hacmini ise 3 katın üzerinde arttırmak bulunmaktadır. Faaliyet giderlerini büyük oranda kendi gelirleri ile karşılayabilir duruma gelen Olleyy, mevcut finansal gücü ile bu hedefleri izlerken, bir yandan stratejik ortaklıklarla daha hızlı ve sağlıklı büyümenin de fırsatlarını aramaya devam ederek 2024 ve devamındaki yıllarda finansal ve alt yapı olarak hazır olduğunda yurtdışı açılımları için de harekete geçmeyi planlamaktadır.

## 4.47. Konsorsiyum Bilişim Teknolojileri A.Ş.

# Konsorsiyum Bilişim Teknolojileri A.Ş.

| | |
|---|---|
| **Faaliyet Alanı** | İklim Değişikliğiyle Mücadele ve Sürdürülebilirlik için İşletim Sistemi Oluşturulması: |
| **Web** | :www.ecofoni.com |
| **Girişim Yetkilisi** | :Atıf Çağatay Kocaaslan |
| **Linked-in** | :https://www.linkedin.com/in/atıf-çağatay-kocaarslan-765b55b1 |

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

Daha yeşil bir çevre misyonuyla yola çıkan Konsorsiyum işletmelerin sıfır karbon ekonomisine başarılı geçişinin hızlandırılmasını amaçlamaktadır.

# 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.

Pusula Yayıncılık 2023 yılında aldığı yatırım ile kitap yayınlama hızını arttırırken yapay zeka odaklı CodeAI uygulaması için içeriklerini yapay zekaya hazır hale getirmeye başlamıştır. Hem geleneksel kitap satışı hem de yapay zeka üzerinde geliştirdiği 50 farklı dilde kod yazma asistanı için ön hazırlıklarına başlayan, geleneksel kitap sektöründeki sermayesi ödenmiş kitap stoklarını 15 milyon TL sınırına çeken yayınevi 2024-25 eğitim yılında 30. eğitim yılını kutlamaya hazırlanıyor.

# Kuasar Video Yazılım Teknoloji A.Ş.

| | | |
|---|---|---|
| **Faaliyet Alanı** | : | Yapay Zeka Video Analiz Hizmeti |
| **Web** | : | www.kuasarvideo.com |
| **Girişim Yetkilisi** | : | Ali Osman Alpagu |
| **Linked-in** | : | https://www.linkedin.com/in/ali-osman-alpagu-40090617a |

Kuasar Video, yapay zeka teknolojileri ile video çözümleri sunan ve ürünleri sayesinde %1000'e varan oranlarda daha fazla kitleye ulaşılmasını sağlayan bir girişimdir.

Kuasar 1.1, perakendecilerin satışlarını artırmalarına, yeni müşteriler kazanmalarına ve müşterilerini derinlemesine anlayarak teklifleri kişiselleştirerek mevcut müşterileri elde tutmalarına yardımcı olmak için sektörlerden gelen video verilerini birlikte kullanıyor. Ajanslar ve içerik üreticileri için en doğru içeriği ortaya çıkaran Kuasar 1.1, içeriklerin daha hızlı ve daha ucuza üretilmesini sağlıyor.

2023 yılında ürünlerinin TikTok ve İnstagram entegrasyonlarını tamamlayan Kuasar, video yapay zekasını çok daha gelişmiş hale getirmiş ve 3 ayrı ülkede satış konusunda anlaşmalar sağlamıştır. Yapıkredi AI Global programı ile Estonya pazarı hakkında 2.5 ay boyunca görüşmeler gerçekleştiren ve birçok kurumsal firma ile PoC'ler gerçekleştirilmiştir.

2024 yılında Amerika pazarına açılıp pazarda belli bir dominasyon sağlama hedefleri mevcuttur.

# Code 360 Teknoloji Yazılım İç ve Dış Ticaret A.Ş.

| | |
|---|---|
| **Faaliyet Alanı** | :Mobil Platformlar İçin Güvenli Sürüş ve Kaza Önleme Sistemi Geliştirilmesi |
| **Web** | :www.code360.com.tr |
| **Girişim Yetkilisi** | :Tanju Tekgöz |

CODE360'ın geliştirdiği teknoloji, karayollarındaki kaza yapma riski yüksek bölgelere, taşıtın risk oluşturacak bir hız ile yaklaşması durumunda, sürücüyü önceden bilgilendirerek olası kazaları önlüyor.

CODE360, ülkemizin ilk yerli üretim yol bilgisayarlarını", "yorgunluk uyarı sistemlerini" ve ''gps'li tren hız denetim sistemlerini'', ulaşım sektörü için geliştirdikleri ekiplerinin deneyimleri ile; güvenli sürüş ve kaza önleme teknolojilerinin, mobil uygulamalar ve platformlar üzerinden yazılım çözümleri ile, tüm marka ve model taşıtlarda kullanımını destekleyerek; sürücülerin ve yolcuların güvenliğini en üst düzeye taşımayı hedefliyor.

CODE360, uygulamanın ulaştırma sektörü firmaları iş birlikleri ile global çapta kullanıcı kitlelerine yaygınlaştırılmasını, karayollarındaki tehlikeli bölge belirleme araştırmalarındaki süreç ve maliyetleri düşürecek yapay zeka destekli yazılım çözümlerinin geliştirilmesini planlıyor.

Birçok yeni teknolojiyi otomotiv ve ulaştırma sektörüne sunarak öncülük eden, ülkemizin ilk yerli üretim yol bilgisayarlarını, yol güvenlik sistemlerini, tren hız denetim sistemlerini geliştiren ve üreten Code360 ekibi, trafik kazalarını önlemeye yönelik teknolojileri mobil ortamlarda da sürücüler ile buluşturacak çalışmalarını devam ettirmektedir.

2024 yılı için hedeflerinin başında taşıt kaza önleme teknolojilerini mobil formlarda daha geniş kitlelere ulaştırmak olan Code 360, yılın 4. çeyreğinde başta Avrupa ülkeleri olmak üzere yurt dışı açılımını başlatmayı hedefliyor.

# Handler Oyun Yazılım A.Ş.

| | |
|---|---|
| **Faaliyet Alanı** | :Oyun Geliştirme Süreçlerinin Yapay Zeka İle Optimizasyonu |
| **Web** | :www.influencewithai.com |
| **Girişim Yetkilisi** | :Toyanç Şayan |
| **Linked-in** | :https://www.linkedin.com/in/toyancsayan |

Handler; fikir, kod, pazarlama dahil oyun geliştirme süreçlerini yapay zeka ile optimize etmektedir.

Handler, son dönemin devrimi sayılabilecek yapay zeka teknolojisini oyun endüstrisinin her alanına entegre ederek, oyun geliştirme süreçlerini daha hızlı ve verimli hale getirir. Handler'ın oyun geliştirme süreçleri için geliştirdiği teknolojiler; kod üretimi, oyun dizaynı, oyun zorluğu dengesi ayarlama gibi birçok karmaşık işlemi, daha az insan iş gücüyle, daha verimli bir hale getiriyor. Handler'ın amacı, mobil oyunların "seri, kaliteli ve hızlı üretimini" mümkün kılmak ve bu süreci yapay zeka teknolojilerle desteklemektir.

Handler, oyun şirketlerinin yapay zeka teknolojisini kendi sistemlerine entegre edebilmeleri için, geliştirdiği yapay zeka teknolojilerini ulaşılabilir bir hizmet olarak da sunar. Oyun endüstrisinin geleceğini şekillendirme vizyonuyla, Handler, geliştiricilerin ve tasarımcıların hayal gücünün sınırlarını zorlayarak yaratıcı ve yenilikçi oyunlar geliştirmelerine olanak tanır. Yüksek verimlilik ve hızlı üretim, oyun şirketlerine rekabet avantajı sağlamakla kalmayıp, oyun deneyimini daha geniş kitlelere ulaştırma kapasitesini de artırıyor. Handler'ın bu zamana kadar geliştirdiği yapay zeka teknolojileri, hızla gelişen yapay zeka teknolojisine adapte olma gücünü "Prompt Engineering" ile birleştirerek; mobil oyun şirketlerinin geleneksel oyun üretim sistemlerini optimize ediyor.

# One Human Yazılım ve Bilişim Danışmanlığı A.Ş.

| | |
|---|---|
| **Faaliyet Alanı** | :Yapay Zeka Tabanlı İşe Alım Yönetim Sistemi |
| **Web** | :www.onenewone.com |
| **Girişim Yetkilisi** | :Tunç Erman |
| **Linked-in** | :https://www.linkedin.com/in/tuerman |

''OneNewOne" markası altında, yapay zekâ tabanlı, hızlı, verimli ve düşük maliyetli yeni nesil bir işe alım yönetim sistemi sunmaktadır.

Yapay zekâ ile kurumsal firmaların farklı platformlardaki global aday havuzlarını organize eder, "Akıllı Mülakat" ile aranılan yeteneğe dakikalar içerisinde ulaşmasını sağlar. 4 ana modülden oluşur:

1. Akıllı CV Havuzu Oluşturma, Sınıflandırma ve Eşleştirme
2. Akıllı Mülakat
3. Akıllı Test ve Otomasyon
4. Akıllı Teklif ve Evrak Yönetimi

Aralık 2023'te aldığı yatırım ile Versiyon 3.0'ı hayata geçirerek, birçok dilde hizmet vermeye başlayan ve yeni UI ile kullanıcı deneyimi ön plana çıkartan OneNewOne, 2023 Aralık ayında BIGBANG'de finalist ve Londra'da yurtdışı büyüme programına kabul edilen 3 girişimden biri olmuştur.

2024 Ocak ayında THY Teknoloji, Şişecam, EnerjiSA, AgeSA, Otokoç, GAP İnşaat gibi büyük müşterilere hizmet vermeye başlayan ve 2024 Ocak ayında İTÜ Teknokent'e giriş başvurusu onaylanan OneNewOne, Ocak 2024'de Macaristan Hadron firması ile çalışmaya başlandı. Bulgaristan ve Yunanistan pazarlarının ortaklık anlaşmaları gerçekleştirilerek. 4 farklı dilde yapay zeka çalışmaya başlamıştır (İngilizce, Türkçe, Macarca ve Bulgarca).

2024 yıl sonu hedefleri arasında, 5 farklı ülkede pazarda yer edinmek ve Versiyon 4.0 hem 5 farklı dilde yapay zeka süreçlerini geliştirmek, hem de ölçeklenebilir yazılım altyapısını hayata geçirmek yeralmaktadır.

# Tiamo Teknoloji ve Inovasyon A.Ş.

**Faaliyet Alanı** : Mobil Oyun ve Uygulama Yazılımları
**Web Sitesi** : www.tiamogames.com
**Şirket Yetkilisi** : Ömer Demirkıran
**Linked-in** : https://www.linkedin.com/in/omerdemirkiran

2023 yılında faaliyete başlayan Tiamo Games, mobil oyun ve uygulama sektöründe, analitik ve yapay zeka destekli bir iş modeliyle öne çıkmaktadır.

ilk oyunu "T.C. Simülasyonu"nu başarıyla Google Play ve App Store üzerinden pazara sunan Tiamo Games, kısa sürede 1 milyon indirme sayısını geçmiştir.

2024 yılında, "T.C. Simülasyonu" oyununu daha da geliştirmeyi ve oyunu online bir yapıya taşıyarak kullanıcılara daha zengin bir içerik sunmayı hedefleyen Tiamo, bu süreçte veri bilimi, oyun analitiği ve yapay zeka teknolojilerini kullanarak, oyun deneyimini kişiselleştirecek ve kullanıcıların tercihlerine göre şekillendirecek yenilikleri hayata geçirmeyi planlıyor. Ayrıca, 2024'ün ilk çeyreğinde futbol ve stratejiyi birleştiren yeni projeleri "Finger Soccer Star"ı, özellikle ABD pazarı başta olmak üzere küresel çapta piyasaya sürmeyi amaçlıyor.

Yenilikçi yaklaşımlar ve teknolojiyi etkin kullanarak mobil oyun ve uygulama sektöründe öncü bir rol üstlenmeyi hedefleyen Tiamo Games, veri bilimi, oyun analitiği ve yapay zeka kullanımıyla, kullanıcı deneyimini sürekli iyileştirmek ve sektördeki yeniliklere öncülük etmek temel amaçlarıyla 2024 ve sonrasında da büyümeyi sürdürmeyi hedefliyor.

## Dalio Teknoloji Danışmanlık A.Ş.

| | | |
|---|---|---|
| **Faaliyet Alanı** | : | Gerçek Dünya Varlıklarının Tokenizasyonu |
| **Web Sitesi** | : | www.dalioprotocol.com |
| **Şirket Yetkilisi** | : | Mustafa Kemal Akıllıoğlu |
| **Linked-in** | : | https://uk.linkedin.com/in/kemalakillioglu |

Dalio, gerçek dünya varlıklarının tokenizasyonu için web3 blockchain üzerinde platform geliştirmektedir.

# 5. Exit Yapılan İştirakler

Q1-2024 döneminde exit yapılan iştirak bulunmamaktadır.

# 6. Temel Rasyolar

| ÖZET BİLANÇO | 31.03.2024 | 31.12.2023 |
|---|---|---|
| Dönen Varlıklar | 13.823.926 | 13.867.690 |
| Duran Varlıklar | 1.551.970.740 | 1.509.771.270 |
| Kısa Vadeli Borçlar | 22.508.698 | 23.615.820 |
| Uzun Vadeli Borçlar | 1.031.273 | 1.316.494 |
| Öz Sermaye | 1.542.254.696 | 1.498.706.648 |
| **ÖZET GELİR TABLOSU** | **31.03.2024** | **31.03.2023** |
| Net Satışlar | 331.585 | 1.821.359 |
| Brüt Kar | 331.585 | 1.821.359 |
| Faaliyet Karı | (637.090) | (3.576.006) |
| Kar/Zarar | 43.010.995 | 199.775.848 |
| Net Kar/(Zarar) | 43.010.995 | 199.775.848 |
| **LİKİDİTE ORANLARI** | **31.03.2024** | **31.12.2023** |
| Cari Oran(Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Borçlar) | 0,61 | 0,58 |
| Likidite Oran(Dönen Varlıklar-Stoklar-Diğ.Dönen Var./Kısa Vadeli Borçlar) | 0,56 | 0,54 |
| **FAALİYET ORANLARI** | **31.03.2024** | **31.12.2023** |
| Alacakların Ortalama Tahsilat Süresi | 0,12 | 0,12 |
| Borç Devir Hızı | 0 | 0 |
| **FİNANSAL YAPI ORANLARI** | **31.03.2024** | **31.12.2023** |
| Öz Sermaye/Pasif Toplamı | 0,98 | 0,98 |
| Kısa Vadeli Borçlar/Pasif Toplamı | 0,014 | 0,015 |
| 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 2024 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 6000 |

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

01.01.2024 – 31.03.2024 dönemi içerisinde 5 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

### Değerleme Kuruluşları

- SGD Bağımsız Denetim Hizmetleri A.Ş

### 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 1 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.