

EVbee

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Ahmet Ozan Çelik** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **6.870.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **8.244.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.


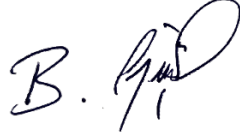



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun onaylanması için çoğunluk kararı gerekir.

Yatırımcıların **EVbee** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **16/05/2022** ile **15/07/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/7SX7KP> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

Ahmet Ozan Çelik Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ahmet Ozan Çelik, 06/05/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	:	Elektrikli araç şarjı konusunda elektrikli araç sahiplerinin menzil kaygısına çözüm niteliğinde ortaya çıkmış olan EVbee, mobil bir elektrikli araç hızlı şarj istasyonudur ve yeşil mutabakatı destekler doğrultuda bir vizyona sahiptir.
Ürün ve Hizmetler	:	EVbee; enerjisini, yenilenebilir enerji veya şebekeden beslenen batarya değişim noktalarından veya üzerinde taşıdığı katlanabilir güneş panellerinden alan, GPS tabanlı bir uygulama ile çağrılabilen, mobil ve hızlı elektrikli araç şarj hizmetidir.
Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı	:	EVbee Elektrikli Araç ve Şarj Sistemleri, Enerji, Mühendislik ve AR-GE Sanayi Ticaret Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi (ETGB) Tepebaşı / Eskişehir
Sermayesi	:	6.870.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Ahmet Ozan Çelik
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Ahmet Ozan Çelik’in doktora "Türbülanslı Akımların Ölçüm Teknikleri" üzerinde olup (Virginia Tech), bu kapsamda su kanalları ve rüzgar tünellerinde çalışmalar yapmıştır. Uzmanlık alanı mekanik, akışkanlar mekaniği,

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

enerji ve termodinamiktir. Bu alanlarda sayısal modelleme, simülasyon ve deneysel ölçüm teknikleri konularında çalışmaları devam etmektedir. Ayrıca TEMSA, TIRSAN, ARÇELİK, ŞİŞECAM, KALE ARGE, TEKFEN, TÜPRAŞ firmaları ile TEYDEB ve/veya başka proje gruplarında mekanik ve akım simülasyonları konularında çalışmaları olmuştur. Elektrikli araçlar ile ilgili olarak 2014 yılından beri kendi ekibi ESTÜ Solar Team ile birlikte tasarlayıp ürettikleri farklı elektrikli araçlar ile uluslararası prestijli yarışlara katılım sergilemiş ve 2014'te Güney Afrika'daki Sasol Solar Challenge yarışmasında Dünya ikincisi olmuşlardır. 2015'te Avustralya'da World Solar Challenge yarışmasında 2500 km'lik parkuru sadece güneş enerjisi ile bitiren ilk ve şu ana kadar tek Türk takımı olma ünvanını elinde tutmaktadır. 2016'da Güney Afrika'da tekrarlanan Sasol SC'de 8 günlük Pretoria-Cape Town parkurunu son gün yaşanan arızalar nedeni ile tamamlayamasa da yarışmadaki en düşük drag coefficient'a sahip araç olarak kayıtlara geçmiştir. 2018-2021 arasında TEMSA firması ile bir TEYDEB projesi kapsamında TS45-E elektrikli otobüsün tasarımı projesinde danışman olmuş ve bu aracın prototipi Amerika'ya satılmak üzere TEMSA tarafından üretilmiştir. Elektrikli araçlar ile ilgili çalışmaları farklı kapasitelerde devam etmektedir.

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı : Burak Özdemir

Uyruğu : Türkiye

Uzmanlık Alanları

Uzmanlık alanları; malzemelerde yapı, özellik, performans, proses ve maliyet anlamında değerlendirerek malzeme seçimi yapmak, yeni malzemeler geliştirmek ve malzemelerin & yapıların farklı ortam / sınır koşullarındaki testlerinin gerçekleştirilmesi, bu testlerin doğrulanması ve raporlanması üzerinedir. Bitirme projesi ve şu anda halen süren yüksek lisans eğitimi dışında profesyonel olarak çalıştığı firmasında hesaplamalı akışkanlar dinamiği ve yapısal analizler konusunda sonlu elemanlar yöntemlerini etkin şekilde kullanmakta uzmanlık kazanmıştır. CFD ve yapısal analizler dışarısında, hareket içerisinde olan parçaların kinematik analizleri için simülasyonları, ısı etkileşiminde bulunan malzemelerde termal analizler gibi farklı analiz ve test konularında da uzmanlık edinmiştir. Mesleki uzmanlıklar dışarısında üniversite hayatında

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

kurduğu ve yönettiği “Girişimcilik ve Tasarım Kampı” organizasyonu kapsamında gerçekleştirdiği kamplarda sponsorlar, işbirliği ve müşterilerle ilişkiler konularında ve fon yönetimi konusunda tecrübe elde etmiştir. Teqflow firmasındaki çalışmalarında bir Tübitak TEYDEB projesinde, bir de Avrupa Birliği projesi kapsamında gerçekleştirilen Yoğunlaştırılmış Güneş Enerjisi sistemlerindeki heliostatların incelenmesi projesinde yer alarak proje yürütücülüğü ve yönetimi konusunda tecrübe kazanmıştır.

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı : Eren Kurt

Uyruğu : Türkiye

Uzmanlık Alanları

2008 yılında çalışmaya başladığı kongre firmasını yatay büyüme konusunda cesaretlendirmiş ve 2011 yılında yiyecek içecek sektörüne girmelerine öncülük etmiştir. Sırasıyla, Teppanyaki, Alaturka, Wokwalk ve Duple Döner markalarını kurmuştur. Oluşan talep karşısında büyüme stratejisini Öz Kaynaklara Dayalı Büyüme Modeli olarak belirlemiş, sisteme franchisee sokmadan tüm şubeler şirket bünyesi altında açılmış ve yönetilmiştir. 2011-2015 yılları arasında toplam şube sayısı 10'a çıkarılmış ancak şirketin ana işletme kanalında yoğunlaşma kararı alması ile birlikte kendi gıda girişimini kurmaya karar verip şirketten ayrılmıştır. Piyasa ihtiyaçları, kendi yetenekleri ve fark yaratma mentalitelerini gözeterak Türkiye’de ilk Fast Casual konseptlerden biri olan Pizza Locale'i kurmuştur. Bu konsept, genel hatlarıyla Casual Dining deneyimini Fast Food fiyatları ile yaşamak, kaliteli ve nitelikli ürünlere ulaşılabilir fiyata sahip olmak şeklinde adlandırılabilir. Özgün reçeteleri, yoğun malzemesi, inovatif ürünleri ve rakiplerinin altında fiyatlar ile kapılarını Ekim 2015 te açan Pizza Locale; kısa sürede tüketicinin ve yatırımcıların yoğun ilgisi ile karşılaşmıştır. Büyüme modeli olarak Franchise Vererek Büyüme modeli seçilmiş bölgeler ve büyük şehirlere Master Franchise'lar verilmiş, küçük şehirlere de tekil Franchise'lar verilmiştir. Pizza Locale şu an 3 tanesi yurtdışında olmak üzere toplam 32 şube ile hizmet vermektedir. Eren Kurt, Pizza Locale sonrasında seri gıda girişimleri yapmış; Müdavim Pide, Pop-Up Burger Store, Çeşnili Döner gibi markalar kurmuş ve toplamda 75 şubelik bir ağa ulaşmıştır. Bir çok kategoride gıda yatırımı yaptıktan, öz kaynaklar ile

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

büyüme, franchise vererek büyüme stratejilerinin ikisini de deneyimledikten, binlerce bayilik talebi aldıktan, yüzlerce bayilik görüşmesi yaptıktan sonra; • Doğru franchise modelini bulma, bunun hukuki ve operasyonel altyapısını oluşturma, bayilerin motivasyonunu düşürmeyecek, markanın karlılığını etkilemeyecek optimum gelir modeli belirlemek ve çapraz denetim algoritmaları geliştirmek konusunda uzmanlaşmıştır. • Markanın sorumluluk alanlarının belirlenmesi, yatırımcının sorumluluk alanlarının belirlenmesi, bunların sorunsuz bir şekilde çalışması ve sorumlulukların yerine getirilmemesi durumunda uygulanacak cezai işlemlerin belirlenmesi konusunda uzmanlaşmıştır. • Sürdürülebilir finansal strateji konusunda çalışmış; karlılığı ve verimi arttırmak için ileriye ve geriye dönük dikey büyüme hamleleri konusunda uzmanlaşmıştır. • Dış etkenler sonucu değişebilecek karlılık hesaplarının sözleşmeye uygun hale gelmesi için aktif süreç takibi ve hızlı aksiyon alma konusunda uzmanlaşmıştır. • Yatırımcının temel endişeleri olan personel yönetimi, teknik aksaklıklar ve müşteri ilişkileri konusunda kendilerini güvende hissedecekleri alt yapının oluşturulması ve sürekli hazır tutulması konusunda uzmanlaşmıştır. Verimlilik konusunda yiyecek içecek sektöründe örnek teşkil edecek adımlar atmış, Hayalet Mutfak, Bulut Mutfak gibi konseptlerin mevcut yapılara adapte edilmesi konusunda öncü yatırımları yapmıştır. Bu çalışmalarla işletmeler mevcut yerleri ve mevcut personelleri ile marka karmalarını büyütme ve ürün çeşitliliğini artırma imkanı bulmuştur. • Farklı iş modellerinin mevcut sisteme entegre edilmesi; böylece personel ve alan verimliliğinin artırılması konusunda uzmanlaşmıştır.

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı : Ümit Ayberk Tonyalı

Uyruğu : Türkiye

Uzmanlık Alanları

: Üniversitede ilgi duyduğu akışkanlar mekaniği üzerine çalışmalarda bulundu ve “Nano-Akışkanların Isı Transferine Etkisi” üzerine tez yazdı ve Tübitak’dan destek aldı. Bu konuda akışkanlar üzerine tecrübe kazandı ve tecrübesini Teqflow gibi alanında uzman bir firmada değerlendirmek istedi. Teqflow’da Akışkanlar mekaniği ve daha da özelinde akışkanlar dinamiği üzerine Ahmet Ozan Çelik’ten birebir eğitimler aldı. Mekanik tasarım altında

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

araç tasarım ekiplerinde hem üç boyutlu model aşamasında hem üretim aşamasında yer aldı. Araç süspansiyon ve direksiyon sistemi üzerinde çalıştı ve üretimden montajına kadar projelerin içerisinde yer aldı. Elektrikli araç için karbon fiber sandviç yapı için dış kabuk ve kalıp tasarımı yaptı. Sıfırdan araç üretimi konusunda tecrübe kazandı. Bu aşamalarda kullandığı çeşitli modelleme programları ile mekanik tasarım konusunda da tecrübe kazandı ve sektörel olarak daha az bilinen ve uzman olarak kullanan mühendislerin kısıtlı olduğu yüzey modellemesi konusunda kendini geliştirdi ve sektörel işlerde çalışmıştır.

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	:	08.04.2021
Telefon Numarası	:	0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	:	invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	8.244.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/7SX7KP
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	16/05/2022
Bitiş Tarihi	:	15/07/2022 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.125 TL ile 0.15 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 858750 TL ile 1236600 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 8.244.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 740.000 TL 'si Elektrikli Araç Alımı ve Kurulum Masrafları 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 1.190.000 TL 'si Lityum Tabanlı Batarya Grupları Alımı ve Kurulum Masrafları 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 80.000 TL 'si Hızlı Şarj Mekanizmaları Alımı ve Kurulum Masrafları 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 220.000 TL 'si Araç İçi Elektrik Elektronik Sistemler Alımı ve Kurulum

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Masrafları

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

120.000 TL'si

Araç Kargo Kasa ve Katlanır Panel İmalatı
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

84.000 TL'si

Araç Üstü Yüksek Verimli Solar Paneller
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

35.000 TL'si

EV Şarj Kabloları
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

340.000 TL'si

Mobil Uygulama Yazılım ve Server Giderleri
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

240.000 TL'si

Doktoralı Mühendis Yönetici Ücreti
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

180.000 TL'si

Malzeme Bilimi Mühendisi Yönetici Ücreti
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

120.000 TL'si

Makine Mühendisi Ücreti
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

120.000 TL'si

Elektrik-Elektronik Mühendisi Ücreti
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

96.000 TL'si

Sosyal Medya Yönetimi ve Kurumsal İletişim Uzmanı
Ücreti
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

108.000 TL'si

Dijital ve Grafik Tasarım Uzmanı Ücreti
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

120.000 TL'si

Elektrik ve Elektronik Mühendisi - Akademik Danışman
Ücreti (2 Kişi)

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

100.000 TL'si

İşletme ve Pazarlama Direktörü Ücreti (Kurucu Ortak,
Danışman)

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

285.000 TL'si

Tanıtım Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

80.000 TL'si

Personel Yemek Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

65.000 TL'si

İşyeri Kira ve Sigortası

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

50.000 TL'si

Kurumsal Reklam Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

60.000 TL'si

Ofis Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

140.000 TL'si

Hizmet Alımları (EVbee güç sistemleri, kargo kasa montaj
vb.işçilikler)

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

147.000 TL'si

Konaklama & Ulaşım & Araç Kiralama Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

70.000 TL'si

Nakliye Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

350.000 TL'si

Hidrojen Yakıt Hücresi Sistemleri - Fuel Cell (5-8 kW)

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

676.000 TL'si

Çatı GES Kurulum Giderleri (50 kW)

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

32.200 TL'si

Tesisat-Bakım-Onarım ve Enerji/Su Giderleri
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

196.800 TL'si

SGK & Stopaj Giderleri
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

15.000 TL'si

Hediye & Eşantiyon Giderleri
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

112.000 TL'si

Mali ve Hukuk Müşvarilik Giderleri
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

573.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve
Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli
01.08.2022 - 01.09.2022 tarihleri arasında,

125.000 TL'si

Öngörülemeyen Giderler
01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

ÖNEMLİ NOTLAR:

- Bu yatırım turunda şirketimize yatırım yapan yatırımcılar, şirketimizin yeni yatırım alması ve/veya kısmi exit durumlarında, oransal olarak satışa katılma hakkına sahip olacaklardır. Söz konusu bu imtiyaz, pay dağıtımında yatırımcıların sahip olacağı B grubu paylara tanımlanacaktır.
- Kurulacak olan şirketin yönetim kurulunda girişimcilerden Ahmet Ozan Çelik Yönetim Kurulu Başkanı, Burak Özdemir Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Eren Kurt Yönetim Kurulu Üyesi, Ümit Ayberk Tonyalı Yönetim Kurulu Üyesi olarak yer alırken, kitle fonlaması kampanyası üzerinden yatırım yapan yatırımcılar ve fonbulucu GSYF'nin yatırımını temsilen fonbulucu Yatırımcı İlişkileri Direktörü Kemal Payza, azınlık hisselerini temsilen Yönetim Kurulu Üyesi olarak yer alacaktır.

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 16 Mayıs Pazartesi saat 10:00 itibari ile **15 iş günü içerisinde** EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir.

Bu kampanya **15 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar Ahmet Ozan Çelik'in paylarından düşülecektir.

Yatırımcılarımızı EVbee ile Buluşturuyoruz!

50.001 TL ve Üzeri Yatırımlarda: "EVbee Ekibi ile Edirne'den Kars'a Seyahat" veya "Atölye Çalışmalarına Ziyaret" Kampanyası

"EVbee Mobil Hızlı Şarj Ünitesi" aracı oluşturulduktan sonra mobil şarj istasyonu ile Edirne'den Kars'a bir seyahat organizasyonu düzenlenecektir. Oluşturulacak rota doğrultusunda yatırım yaptığı bu projenin ekibiyle birlikte istediği bir gün katılacaktır. Yatırımcının bu seyahat içerisindeki tüm masrafı karşılanacaktır. Veya yatırımcımız EVbee atölyesini ziyaret ederek çalışmalara 1 günlüğüne dahil olabilecektir.

100.000 TL ve Üzeri Yatırımlarda: "Hızlı Şarj Hediye Kampanyası"

EVbee hizmetleri faaliyete geçtikten sonra EVbee'nin bulunduğu şehirde ilk 500 kWh'lık hızlı şarj imkanı hediye edilecektir.

1 Cümle ile EVbee Nedir?

EVbee, şarj ihtiyacı duyan tüm kullanıcılar için yerinde hızlı şarj imkanı sunan yenilikçi ve çözüm üreten bir mobil şarj istasyon ağıdır.

Neden EVbee'ye Yatırım Yapmalısınız?

- EVbee, ürün geliştirme ve AR-GE süreçleri tamamlanmış ve ticarileşmeye hazır bir girişimdir.
- EVbee, ilk iki yılının sonunda Seri-A yatırım turuna çıkma potansiyeline sahip bir girişimdir.
- EVbee, yakın geleceğin sorunlarını şimdiden öngörüp çözüm üreten vizyoner bir girişimdir.
- EVbee, tohum yatırım turları ve prototip üretimi ile eş zamanlı olarak yerli ve uluslararası AR-GE ve ÜR-GE fonlarından da yararlanarak sistemi güncel tutacak bir ekibe sahiptir.

Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?

- Kitle fonlaması, devlet güvencesi ile doğru platformda kaliteli ve hızlı fonlama süreçleri sunmaktadır.
- Kitle fonlaması doğru platformda yapıldığı takdirde etkili ve prestijlidir, dolayısı ile girişimin tanınırlığı kısa sürede artar.
- Kitle fonlaması, ilk tohum yatırımı için istenen fon miktarı anlamında en uygun seçenektir.
- Kitle fonlaması başarı ile sonuçlandığında girişimciye 2. ve 3. tohum yatırımları ve sonrasında Seri A yatırımlarına manevra kabiliyeti sağlar.

Yatırım ile Birlikte Kısa, Orta ve Uzun Vadede Neler Yapmak İstiyoruz?

Kısa Vade (1 Yıl):

- **Hedef 1:** Ülkemizdeki yaygın olarak kullanılan elektrikli araçların tamamını hızlı şarj edebilen ve belirtilen fonksiyonlarının tamamını yerine getirebilen bir prototip "hızlı şarj ünitesinin" imalatını tamamlamaktır.
- **Hedef 2:** Prototip araç imalatında batarya grupları hariç yerli araç, güç elektriği & elektroniği komponentleri, yerli solar panellerin kullanımı ve bu tedarikçi yerli firmaların partner konumunda getirilmesinin sağlanmasıdır.
- **Hedef 3:** Üretilen araç, batarya dolum merkezi ve yazılım ile tüm sistemin ön hazırlığını (demo) oluşturacak sistem ile yurtiçi & yurtdışı agresif tanıtımını ve PR yapmaktır.
- **Hedef 4:** İlk araç ve sistem bileşenleri yardımı ile marka ve hizmet tanıtımı yaparak franchise yöntemi ile başlangıçta İstanbul ve Ankara olmak üzere şubeleşmeyi sağlamaktır.

Orta Vade (1-3 Yıl):

- **Hedef 1:** İlk tohum yatırımından sonra 2. ve 3. yatırımlar ile EVbee sisteminin bir araç ve bir batarya dolum merkezinden (yani demodan) fazlasını oluşturacak ve ciro elde edecek hale gelmektir.
- **Hedef 2:** Franchise iş modelini ülke geneline yaymak ve birçok farklı yatırımcı ile franchise anlaşmalarına imza atmaktır.
- **Hedef 3:** Elektrikli şarj istasyon lisansı başvurusu yapmaktır.
- **Hedef 4:** Avrupa birliği konsorsiyumlarına girerek konseptin farklı projelere entegresini sağlamak ve firmaya EU fonlarının girişini mümkün kılmaktır.
- **Hedef 5:** Kararlı bir exit stratejisi için Seri A yatırım turlarına çıkabilecek seviyede satış gerçekleştirmek ve Seri A ve B yatırım turuna çıkarak yatırımcıya yüksek çarpanlı getiri

anlamında olan büyük fonlara erişmektir.

- **Hedef 6:** Farklı araç tipleri ve temiz enerji üretim sistemleri ile sistemin gelişmesi ve sürekli güncellenmesini sağlamaktır.
- **Hedef 7:** Avrupa, Amerika ve Güney Afrika başta olmak üzere şubeleşme ve yurtdışı fonlarından yararlanma adına bu bölgelerde şirket kurulmasıdır.

Uzun Vade (5 yıl):

- Hedef 1: EVbee'nin ülkemizde ve yurtdışında tanınan ve sevilen bir marka haline getirmektir.
- Hedef 2: Seri A fonlaması başarı ile tamamlanınca exit stratejiyi gündeme getirmek (Seri C veya D yatırıma kadar) ve yatırımcıya kazancı en çok olacak şekilde marka ve şubeleri ile birlikte EVbee oluşumunun ülkemizdeki enerji ve/veya teknoloji yatırım firmalarına veya hali hazırda sabit şarj istasyon ağı olan dev kuruluşlara devri ile ilgili hazırlıklar ve görüşmeler sağlamaktır.

EVbee Hakkında Detaylı Bilgiler:

Elektrikli araçların çok yaygın hale geleceği artık aşikardır. Ülkemizde sayıları çok hızlı artan elektrikli araçların yanında, şarj istasyonu sayıları da artış göstermektedir. Ancak bu artış Avrupa'da varılan noktaya varmak için henüz yeterli değildir. Buna **engel teşkil eden konular menzil ve şebeke altyapısıdır**. Elektrikli araç sayısı arttıkça, projeksiyonlarda bulunmayan ciddi bir enerji tüketim artışı olacaktır. Bölgesel bazda da hızlı şarj altyapısı sağlayacak trafoların ve güç iletim-dağıtım sistemlerinin yeterli düzeyde olmaması sorunu çok yakında yaşanacaktır. Oysa ki **elektrikli araçlar çok büyük miktarlarda enerji depolar ve bu enerjiyi de çok hızlı tüketir, hızlı şarj talep eder**. Bunun yanında hızlı şarj ağının yaygın olmayışı nedeni ile de uzun mesafe yolculuklar, elektrikli araç sahiplerince tercih edilmemektedir.

EVbee, elektrikli araç müşterisine bir mobil uygulama yardımı ile gider, her yerde ve her zaman hızlı şarj imkanı sunar. Bu çözüm, EVbee sistemi yaygınlaştıkça daha da etkili olur.

Projemiz, EVbee sisteminin prototipinin kurulumu ve sistemin pilot bölge uygulamasına geçirilmesi ile ilgilidir. Ayrıca kablosuz güç aktarımı (wireless charging), batarya yönetim sistemi ve mobil uygulama özellikleri de aktif hale getirilecektir. Böylelikle çok büyük yatırımlar gerektirecek olan bu mobil şarj ağının prototip halde ortaya çıkarılması, tanıtılması, yaygınlaştırılması ve ticarileşmesi hedeflenmektedir.

EVbee, çevre dostu ve kendisi de elektrikli bir araç olan, **elektrikli araç sahiplerine hızlı şarj imkanı sunan, gerekli durumlarda ev, kurum, kuruluşlara ve acil durum senaryolarında (doğal afet, arama-kurtarma,vs.) enerji sağlayan, günümüzde neredeyse her sokakta yaygın bir şekilde bulunan elektrikli scooterları şarj eden**, kendisine ihtiyaç duyulmadığı anlarda güneşlenecek uygun bir yer bulup bataryalarını dolduran, GPS tabanlı bir uygulama ile

nerede olduğu ve ne kadar enerji taşıdığı takip edilebilen, çağırılabilen bir mobil enerji deposudur.

Bu anlamda oldukça **özgün ve her biri ayrı ayrı önemli olan teknolojik komponentlerin etkili şekilde bir araya getirilmesi ile kurulmuş bir sistemdir**. EVbee'nin marka tescili alınmıştır. Ekip, tüm süreçlerde yer alacak ve konusunda tecrübeli mühendislerden, uzman teknik personellerden, işletme&pazarlama direktörü, kurumsal iletişim uzmanı ve dijital&grafik tasarımcılarından oluşmaktadır. EVbee projesi, bu fonlama sayesinde gelinecek noktada daha büyük fonlar, ya da yatırımcı sermayelerine konu olabilecek, yaygınlaşması için gerekli olan tanıtım ve demonstrasyon işlemleri bitmiş olacaktır.

EVbee, farklı modlarda araçlarıyla mobil şarj ağını oluşturmuş, mobil ve hızlı şarj hizmeti vermek üzere dizayn edilmiştir. EVbee filosuna, kendi öz kaynaklarımız dışında **bireysel ya da kurumsal olarak franchise sistemiyle yatırımcılar katılabilir, kendi araçlarını EVbee formatına ve şarj yönetmeliğine uygun şekilde tasarlayıp ya da EVbee'nin kendisinden talep ederek de katılabilirler**. EVbee araçlarına göre tasarlanmış bataryalar, partnerlik ve işbirliği anlaşması yapılan batarya değişim noktalarında yerleştirilmiş olarak durmaktadır. Bu **batarya dolun noktaları, EVbee bünyesine katılmak isteyen ve yenilenebilir enerji üreten veya şebekeden aldığı enerjiyle bataryaları doldurabilecek güce sahip**, fabrikalar, atölyeler, alışveriş merkezleri, üniversiteler, belediyeler, kiralık araç firmaları, marinalar, havalimanları, oteller, dinlenme tesisleri, enerji firmaları, rezidanslar vb. **binalar ve merkezler olabilir**. Bu noktalardaki ve araç içerisindeki bataryalar kablosuz güç aktarımı teknolojisi batarya sistemi olarak tasarlandığı için kolaylıkla boş ve dolu batarya aktarımı/dolumu yapılabilecektir.

Bu iş modelindeki gelir modeli farklı opsiyonlarda EVbee'ye aktarılmak üzere tasarlanmıştır.

- EVbee kendi filosuyla şarj hizmeti verdiğinde, batarya dolun noktalarına enerjiyi öder ve sonrasında direkt olarak müşteriden ödeme alır.
- EVbee filosuna katılmış olan bireysel/kurumsal bayilerin filosuyla şarj hizmeti verdiğinde, bayilikler batarya dolun noktalarına enerji ücretini öder ve kendisine olan ödemeyi de hizmet verdiği müşteriden alır. Buradaki elde ettiği kazancın belli bir payını (royalty) EVbee'ye aktarır.
- Ayrıca, batarya dolun noktaları, bireysel/kurumsal bayilerin filosuna enerji verdiğinde elde ettiği kazancın belli bir payını (royalty) EVbee'ye aktarır.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Elektrikli araç şarjı konusunda elektrikli araç sahiplerinin menzil kaygısına çözüm niteliğinde ortaya çıkmış olan EVbee, **mobil bir elektrikli araç hızlı şarj istasyonudur**. Elektrikli araç sahiplerinin elektrikli araç şarj istasyonu arama, bulduğu istasyona kadar giderken zaten az kalmış olan enerjisini tüketme ve araç bataryaları şarj olana dek aracın yakınında beklemek zorunda olmaları derdine son verir. Çünkü mobil bir istasyondur, müşteri ona değil o müşteriye gider. **GPS tabanlı hem Android hem iOS uyumlu bir mobil uygulamayla tek tıkla en yakın EVbee çağırılır**,

ve **120 kW DC şarj aktarım özelliğine sahip hızlı şarj hizmeti** sayesinde araçla birlikte uzun süreler beklemek de son bulmuş olur. Üstelik her şarj istasyonu, her soket tipini barındırmamaktadır. Ancak EVbee **bütün şarj soketlerini** üzerinde barındırarak bu soruna da çözüm üretmiştir.

Herhangi bir elektrikli aracın ona ihtiyaç duymadığı anlarda dolaşımdayken elektrikli scooterları şarj edebilir. Bunu yaparken aynı zamanda **üzerinde taşıdığı katlanabilir güneş panellerini** açarak bir yandan batarya ünitesinin dolumuna da katkıda bulunabilir.

Bir bölgede elektrik kesintisi yaşandığında, bu bölgede bulunan hastane, karakol gibi hayati önem taşıyan merkezlerin jeneratör veya kesintisiz güç kaynağında (UPS) arıza durumlarında yedek bir planın olmaması ve **arama/kurtarma** acil durumlarında uzak bölgelere elektrik enerjisi sağlanamaması bir sorundur. EVbee, **70-200 kWh kapasiteye sahip** bir batarya taşıdığı için "**vehicle to grid (V2G)**" denilen sistemle, acil durumda ihtiyaç duyulan yere giderek araçtan ev, hastane, kafe, köy gibi yerlerin enerji ihtiyacını karşılayabilir.

Dünyada hızla artan petrol fiyatları ile birlikte elektrikli araç teknolojisi üzerine çalışmalar hızlanmış ve mühendisler, elektrikli araçların içten yanmalı motorlu araçlara göre dezavantajı olarak görülen özelliklerini egale ettikçe insanlar elektrikli araç sahibi olmak istemeye başlamışlardır. EVbee projesi mobil hızlı şarj hizmeti olduğundan **ana hedef kitemiz elektrikli araç sahipleridir**. Hızlı ve kolay erişilebilir bir şarj noktası arayan tüm elektrikli araç sahipleri hedef müşteri potansiyelimizi oluşturmaktadır.

Bunun yanı sıra, günümüzde sayısı çok hızlı bir şekilde artan ve çok popüler bir hale gelen şehir içindeki elektrikli scooter sektöründe birden fazla firma şu anda tüm Türkiye’de binlerce elektrikli scooter ile hizmet vermektedir. Bu firmalar, scooterlarının şarjlarını bir personelinin ev elektriği (220V) ile uzun sürelerce şarj edip, şarjı azalan scooterları bularak oraya gidip bataryalarını değiştirmek suretiyle şarj ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar. Oysa ki **EVbee’nin sadece kasasının üzerinde bulunan paneller ile yüzlerce elektrikli scooterı çok hızlı bir şekilde ve kolayca şarj edebilme imkanı vardır**. Bu hızlı ve kolay hizmet tüm elektrikli scooter üreticilerinin işlerini fazlasıyla kolaylaştıracaktır. Bu sebeple ikinci ana hedef kitemiz elektrikli scooter pazarına sahip firmalardır.

Bir başka hedef kitemiz ise okullar, hastaneler, karakollar, fuar alanları vb. sabit noktalarda elektrik ihtiyacı duyan kuruluşlardır. EVbee’nin **DC’den AC’ye şarj hizmeti** ile, bir hastanenin elektriği kesilse ve jeneratör ve kesintisiz güç kaynağında da arıza olması gibi bir ekstrem durumda EVbee’yi acil olarak çağırabilir ve bir yoğun bakım ünitesine elektrik verebilir. Bu ve bunun gibi acil durumlarda da hizmet verebilen EVbee’nin bir potansiyel müşterisi de elektrik ihtiyacı hayati önem taşıyan birimlerdir.

2.3. Ürün ve Hizmetler

Elektrikli araç şarjı konusunda elektrikli araç sahiplerinin menzil kaygısına çözüm niteliğinde ortaya çıkmış olan EVbee, **mobil bir elektrikli araç hızlı şarj hizmetidir**. Mobil şarj aracı, üzerinde kurulu gücü 3-10 kW'a ulaşabilen katlanabilir güneş panelleri taşıırken, kasasında kablosuz güç aktarımı (wireless charging) ile doldurulabilen batarya üniteleri, DC ve AC şarj üniteleri ve enerji dönüşümü için gerekli ekipmanları (inverter, dağıtım panosu, batarya yönetim sistemi, vs.) taşıyor olacaktır. EVbee aracının tipine göre bu kablosuz güç aktarımı (wireless charging) ile doldurulabilen batarya ünitelerinin kapasitesi 70-200 kWh aralığında değişecektir. Sistem, lityum tabanlı batarya üniteleri boşaldığında, batarya dolun noktalarında bulunan dolu batarya ünitelerinden kolaylıkla doldurulabilecek şekilde dizayn edilmiştir.

EVbee, 120 kW'a varan şarj aktarım gücüyle elektrikli araç sahiplerine hızlı şarj imkânı sunar. Android ve iOS uyumlu **GPS tabanlı bir uygulama yardımıyla** en yakın EVbee bulunabilir, batarya seviyesi kontrol edilebilir, mobil şarj aracının müşteri elektrikli araca ne kadar sürede ulaşacağı görülebilir ve şarj hizmeti çağırılabilir. EVbee taşıdığı şarj ünitelerinde **her şarj soketi tipini** de bulundurarak geniş bir müşteri portföyüne hizmet sunmayı hedefler.

Mobil şarj aracı olarak kullanılacak olan **Pilotcar P-1000, Karsan e-Jest, Temsa MD9 ElectriCITY** modellerinin üzerinde taşıyacağı katlanır güneş paneli sistemi tasarımı yapılacak, hem **iOS** hem **Android uyumlu GPS tabanlı uygulama** geliştirilecek, bütün şarj soketi tiplerinin bulunduğu şarj ünitesi tasarımı ve üretimi gerçekleştirilecek, ayrıca buna bir de vehicle to grid denilen araçtan şebekenin beslendiği sistem kurulacaktır. kablosuz güç aktarımı (wireless charging) ile doldurulabilen batarya sistemi tasarımı ve gerçekleştirilmesi yapılacak, EVbee bayisi olmak isteyen merkezlerde bulundurulacak olan **wireless charging batarya üniteleri** bu merkezlere yerleştirilecektir.

EVbee, bir mobil istasyon olması dolayısıyla sabit şarj istasyonlarının tamamına karşı büyük bir yenilik ifade eder. Ayrıca Türkiye'deki bu sabit şarj istasyonlarının %89'u normal hızda AC şarj istasyonlarıdır. **EVbee DC enerji aktarımı ile hızlı şarj imkânı (120 kW)** sağlayarak Türkiye'de bulunan şarj istasyonlarının içinde hem hızlı hem mobil olmasıyla bir ilktir.

Hedefimiz: EVbee sistemlerini araç ve batarya değişim merkezleri ağını franchise yöntemi ile ülke geneline yaymaktır.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Temiz enerjiye olan ilginin her geçen gün artması, elektrikli araçlara olan ilgiyi de artırmış, elektrikli araç (EV) teknolojisi üzerine yapılan çalışmalar da artış göstermiştir. Eskiden elektrikli

araçları içten yanmalılara göre dezavantajlı konumda bırakan menzil probleminin de aşılmasıyla birlikte, EV üretim ve kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır. Böylece EV şarj sektörü de hızlı bir şekilde değer kazanmaya, şarj istasyonlarının sayısı artmaya ve bugün petrol satışı yapan Shell, BP gibi büyük şirketler de bu gelişime uyum sağlamaya başlamıştır.

- **Dünya şarj istasyon pazarındaki ana aktörler; Tesla, EVBOX, EVgo, BP. Türkiye’de ise: Zorlu Enerji, Eşarj, Sharz.net ve Voltrun’dır.** Bu tür tesisler yüksek başlangıç yatırımı, güçlü bir altyapı ve optimizasyon gerektirir. Çünkü **her EV, kabaca bir evin bir ayda tükettiği enerjiyi bir dolunda talep eder.** Şebekenin karşılamakta güçlük çekeceği bir talep oluşur.
- **EV sahiplerinin hızlı şarj istasyonlarına talebi artıyor ve Türkiye’de bulunan istasyonların sadece %11’i hızlı.** Öngörülebilir gelecekte yeni istasyonların neredeyse tamamı hızlı şarj istasyonu olacaktır.
- **EVbee, şehir merkezlerine ek olarak otoyollar arasında hizmet verebilir.** Elektrikli araç pazarının 2019’da 162.34 milyar \$ değerinde olduğu ve 2027’ye kadar %22,6’lık bir CAGR kaydederek 802.81 milyar \$’a, şarj pazarının ise 2019’da 3.8 milyar \$ değerinde olduğu ve 2027’ye kadar %26,8’lik bir CAGR kaydederek 25.5 milyar \$’a ulaşması bekleniyor.

Fikri kopyalayacak olanlar dışında pazara giriş için herhangi bir potansiyel engel görmüyoruz. **EVbee fikri mülkiyet hakları (tescilli marka ve patent başvurusu yapılmış)** ile korunduğundan bu ciddi bir tehdit değildir.

2020 yılında 800 adet olan elektrikli araç sayısı 2022 yılında 7000’i aşmıştır. EPDK’nın tahminine göre bu rakam 75 bini geçecektir. Yakın zamanda devletin bu artışa hazırlık yaptığı ve çeşitli teşvik ve yönetmelik iyileştirmeleriyle şarj ağının yaygınlaşmasının sağlanmasını hedeflemektedir.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

EVbee sisteminde birden fazla iş modeli mevcuttur. En temel modelimiz EVbee’nin kendi araçlarının müşteri araçları şarj etmesidir. Bu ticaret şekli B2C modelidir.

Bunun yanında EVbee franchising sistemi B2B modelini temsil eder. EVbee araç ve/veya batarya değişim noktalarının işletmesini yapan şirketlere bu iş fikrini/markayı ve müşteriyi EVbee bulur.

Son olarak, bireysel yatırımcıların da dahil olabileceği franchise sisteminde batarya değişim noktalarındaki hizmet bir consumer hizmetinin bir businessse (EVbee’ye) satılması işlemidir. Bu da C2B iş modelidir. Buna bir örnek, evinin çatısındaki solar paneller ile garajında batarya değişim istasyonu kuran bir şahıs olabilir.

2.6. Proje Bütçesi

Projenin “İşletme Bütçesi”, “Yatırım Bütçesi”, “Gelir Kalemleri”, “Satış Hedefleri” ve “Nakit Akım Tablosu”nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

2.7. İzin ve Onaylar

EVbee Projesi

EVbee projesi ile ilgili kapsamlı bir ulusal patent başvurusu, girişimin sahibi Ahmet Ozan Çelik tarafından Ocak 2021’de yapılmıştır. Ayrıca EVbee markası, “09” Emtialı olarak yapılmış ve tescillenmiştir. EVbee bir elektrik üretim, iletim ve dağıtım sistemi olduğu için bazı izinlere tabi olacaktır ancak lisanssız elektrik üretimi dahilindedir ve dolayısı ile şu anda resmi gazetede yayınlanmış olan EPDK Şarj Yönetmeliği dışında ileride oluşabilecek yönetmelik maddeleri dışında herhangi bir kısıtlama ya da özel izne tabi değildir.

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı : Ahmet Ozan Çelik

Uyruğu : Türkiye

Öğrenim Durumu : Virginia Tech. Not Ortalaması: 3.4

İş Deneyimi

Ahmet Ozan Çelik, İTÜ İnşaat Fakültesinden 2002’de mezun olmuş ve sonrasında akademisyen olarak İTÜ’de hidrodinamik alanında çalışmalar sürdürmüştür. 2005-2011 yılları arasında ABD’de Virginia Tech Üniversitesinde türbülanslı akım konularında doktorasını tamamlamış ve bu esnada VT rüzgar tüneline çalışmıştır. İnşaat mühendisi olmasına rağmen, mekanik ve termodinamik konularında sayısal modelleme teknikleri kullanarak sektör iş birlikleri yapmaya Eskişehir Teknik Üniversitesi akademisyeni olarak 2011 yılında başlamıştır. Arçelik, TEKFEN, TIRSAN, Şişecam, Kale ARGE, TEMSA, BAYTEK firmaları ile araç aerodinamiği ve makine teçhizat mekanik dayanım, yorulma ve ısı transferi konularında çok fazla iş birliği yapmış ve yapmaya devam etmektedir. Dr. Çelik 3 patente buluş sahibi ve 40’den fazla bilimsel makalede yazar olarak yer almıştır. Çalışmaları 800’den fazla atıf almıştır. 2014 yılından bugüne kadar ESTÜ güneş arabası takımının akademik danışmanlığını yapmaktadır. 2014 dünya ikincisi (SSC, Güney Afrika) ve 2015 WSC’de 2500 km’lik parkuru

Girişimci Hakkında Bilgiler

Avustralya'da bitiren ilk ve hala tek Türk takımı olan ESTÜ güneş arabası takımında araç gövde ve şasi tasarımı ve benzeri konularda ekibi ile çalışmalarına devam etmektedir. 2018-2021 yılları arasında TEMSA firması ile birlikte TS45 dizel şehirlerarası otobüsü Amerikan pazarına yönelik ve elektrikli olarak üretmeye dönük projede araç gövdesinde değişiklikler yaparak elektrikli otobüsün menziline %20 artırmış ve bu sayede yeni üretilecek olan ve Mart 2022'de Amerika'da lansmanı yapılan TS45E aracının son şeklinin verilmesinde aktif görev almıştır. TIRSAN ile ülkemizde ilk yol treni (25.25 m uzunlukta treyler) tasarımında aerodinamik konularında görev almıştır. 2017'de kendi AR-GE firması olan Teqflow A.Ş.'yi kurmuş ve AR-GE faaliyetlerine, elektrikli araçlar, araç aerodinamiği, temiz enerji, mekanik ve termal dayanım konularında bu firma üzerinden devam etmektedir. Dr. Çelik aynı zamanda ESTÜ'de akademisyen olarak akışkanlar mekaniği, temiz enerji ve tasarım konularında ders vermeye devam etmektedir.

Uzmanlık Alanları :

Ahmet Ozan Çelik'in doktorası "Türbülanslı Akımların Ölçüm Teknikleri" üzerinde olup (Virginia Tech), bu kapsamda su kanalları ve rüzgar tünellerinde çalışmalar yapmıştır. Uzmanlık alanı mekanik, akışkanlar mekaniği, enerji ve termodinamiktir. Bu alanlarda sayısal modelleme, simülasyon ve deneysel ölçüm teknikleri konularında çalışmaları devam etmektedir. Ayrıca TEMSA, TIRSAN, ARÇELİK, ŞİŞECAM, KALE ARGE, TEKFEN, TÜPRAŞ firmaları ile TEYDEB ve/veya başka proje gruplarında mekanik ve akım simülasyonları konularında çalışmaları olmuştur. Elektrikli araçlar ile ilgili olarak 2014 yılından beri kendi ekibi ESTÜ Solar Team ile birlikte tasarlayıp ürettikleri farklı elektrikli araçlar ile uluslararası prestijli yarışlara katılım sergilemiş ve 2014'te Güney Afrika'daki Sasol Solar Challenge yarışmasında Dünya ikincisi olmuşlardır. 2015'te Avustralya'da World Solar Challenge yarışmasında 2500 km'lik parkuru sadece güneş enerjisi ile bitiren ilk ve şu ana kadar tek Türk takımı olma ünvanını elinde tutmaktadır. 2016'da Güney Afrika'da tekrarlanan Sasol SC'de 8 günlük Pretoria-Cape Town parkurunu son gün yaşanan arızalar nedeni ile tamamlayamasa da yarışmadaki en düşük drag coefficient'a sahip araç olarak kayıtlara geçmiştir. 2018-2021 arasında TEMSA firması ile bir TEYDEB projesi kapsamında TS45-E elektrikli otobüsün tasarımı projesinde danışman olmuş ve bu aracın prototipi Amerika'ya satılmak üzere TEMSA tarafından üretilmiştir. Elektrikli araçlar ile ilgili çalışmaları farklı kapasitelerde devam

Girişimci Hakkında Bilgiler

	etmektedir.
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Burak Özdemir
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Eskişehir Teknik Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.74

İş Deneyimi

Burak Özdemir, Eskişehir Teknik Üniversitesi'nde Malzeme Bilimi Mühendisliği bölümünde öğrenim gördü. Üniversite hayatı sürecinde "Girişimcilik ve Tasarım Kampı" adında, Türkiye'deki girişimci ve tasarımcı üniversite öğrencilerinin katılabildiği, çeşitli mentorlük eğitimlerinin verildiği bir kamp organizasyonunu hayata geçirdi. Girişimcilik ve Tasarım Kampı organizasyonunda Antalya, Erdek, Eskişehir gibi şehirlerde 5 farklı organizasyon düzenleyerek toplamda kamplara 350'nin üzerinde katılımcının gelmesini sağladı. 2021 Ocak'tan beri bünyesinde yer aldığı Teqflow Ar-Ge ve Mühendislik A.Ş.'de Malzeme Bilimi ve Mühendisi, AR-GE personeli olarak görev alıyor ve mekanik alanlarda çalışmaktadır. Eş zamanlı olarak EVbee fikrinin doğuşundan itibaren projenin olgunlaştırılması, iş planının oluşturulması, teknik araştırması, fizibilitesi vb. görevler almış ve eş zamanlı olarak sponsporluk/partnerlik görüşmelerinin tamamında yer almıştır. Burak Özdemir, profesyonel iş hayatında çalıştığı firmada akışkanlar mekaniği, yapısal analizler ve testlerinin uygulanmasında, malzeme seçimi ve geliştirilmesinde görev almıştır. "Tenteli Dorselerde Yakıt Tasarrufu Sağlayan Aerodinamik İz Oluşturmaya Yönelik Yeni İskelet Sistemi Tasarımı" başlıklı TÜBİTAK Teydeb 1507 projesinde araştırmacı olarak görev almıştır. TEKFEN'in 12 farklı milletten büyük firmaların yer aldığı bir Avrupa Birliği Projesi olan HiFlex projesindeki "Yoğunlaştırılmış Güneş Enerjisi Sistemleri" başlıklı projede heliostat tasarımının geliştirilmesi ve tüm yapısal, termal, deprem, kinematik ve yorulma analizleri-testlerinde görev almıştır. Ayrıca, TEI'nin "Türbin Test Altyapısı Egzoz Sistemi Tasarımı" projesinde malzemelerin tümünün yapısal dayanımları ve deformasyonları ile ilgili testlerini gerçekleştirmiştir. Aynı zamanda şu anda Eskişehir Teknik Üniversitesi'nde yüksek lisans ile eğitimine devam etmektedir.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Uzmanlık alanları; malzemelerde yapı, özellik, performans, proses ve maliyet anlamında değerlendirerek malzeme seçimi yapmak, yeni malzemeler geliştirmek ve malzemelerin & yapıların farklı ortam / sınır koşullarındaki testlerinin gerçekleştirilmesi, bu testlerin doğrulanması ve raporlanması üzerinedir. Bitirme projesi ve şu anda halen süren yüksek lisans eğitimi dışında profesyonel olarak çalıştığı firmasında hesaplamalı akışkanlar dinamiği ve yapısal analizler konusunda sonlu elemanlar yöntemlerini etkin şekilde kullanmakta uzmanlık kazanmıştır. CFD ve yapısal analizler dışarısında, hareket içerisinde olan parçaların kinematik analizleri için simülasyonları, ısı etkileşiminde bulunan malzemelerde termal analizler gibi farklı analiz ve test konularında da uzmanlık edinmiştir. Mesleki uzmanlıklar dışarısında üniversite hayatında kurduğu ve yönettiği “Girişimcilik ve Tasarım Kampı” organizasyonu kapsamında gerçekleştirdiği kamplarda sponsorlar, işbirliği ve müşterilerle ilişkiler konularında ve fon yönetimi konusunda tecrübe elde etmiştir. Teqflow firmasındaki çalışmalarında bir Tübitak TEYDEB projesinde, bir de Avrupa Birliği projesi kapsamında gerçekleştirilen Yoğunlaştırılmış Güneş Enerjisi sistemlerindeki heliostatların incelenmesi projesinde yer alarak proje yürütücülüğü ve yönetimi konusunda tecrübe kazanmıştır.

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı : Eren Kurt

Uyruğu : Türkiye

Öğrenim Durumu : Dokuz Eylül Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.7

İş Deneyimi : İlk iş deneyimi orta okul üçüncü sınıfta bir tanıdığıнын işlettiği Dikili Antur tesislerinde konuklara şemsiye kiralayarak başladı. 21 şemsiye ile başladığı sezonu 50 şemsiyelik bir performansla bitirince sonraki sene Bodrum Gündoğan'da bulunan Cennet Motel'de çalıştırılarak ödüllendirildi. Sonrasında üniversiteye kadar yaz aylarında sezonluk işletmelerde çalıştıktan sonra Dokuz Eylül Üniversitesi Turizm İşletmeciliği Bölümünü kazandı. Üniversite yılları boyunca hafta sonları ve boş zamanlarında kongre firmalarının organizasyonlarında part time çalışıp, yıl sonunda okulun ayarladığı yurt içi ve yurt dışı stajlarda çalışıyordu. Mezun olmasıyla birlikte daha

Girişimci Hakkında Bilgiler

önce part-time hizmet verdiği şirketlerden bir tanesi olan ZED Etkinlik Yönetimi şirketi tarafından işe alındı. Expo 2008 Zaragoza organizasyonunda yer alan Türk Pavyonu inşaa ve operasyon işleri için İspanya'ya gönderildi. Burada 6 ay kaldı. Daha sonra Expo 2010 Shanghai organizasyonunda yer alan Türk Pavyonu inşaa ve operasyon işleri için Shanghai'a gönderildi ve 1 yıl orada kaldı. Tüm ticari faaliyetlerden sorumluydu. Sorumluluk alanında 120 kişilik bir restoran da vardı. Restoran hem gelen ziyaretçiler hem de Türk heyetleri tarafından çok beğenildi ve öngörülemeyen bir ticari başarı elde etti. Bunun üzerine şirket sahipleri bir Türkiye'de bir restoran açmaya karar verdiler ve Eren Kurt'un Genel Müdürlüğünde LEZZED Gıda Aş. Kuruldu. İlk girişimi, Ankara'da Teppanyaki Alaturka adında bir Japon-Türk füzyon mutfağıydı. Bu yatırımın başarılı olması ile birlikte daha ulaşılabilir fiyatlı WoknWalk isminde sushi ve noodle satan bir dükkan açtı. Daha sonra Duple Döner adında bir dönerci açtı ve tüm markalarda öz kaynaklarıyla büyüyerek şubeleştirdi. 4 yıl içerisinde, bu markalarla 10 şubeye ulaştıktan sonra verilen emeğin karşılığında elde edilen gelir, şirket tarafından orantısız bulundu ve bu alandan çıkıp kongre departmanına dönmeye karar verildi. Eren Kurt, Türkiye'de artan ev dışı tüketim oranlarını gözetererek gıda sektöründe kalmayı istedim ve şirketten ayrılarak girişimci olmaya karar verdim. • 2015 yılında Pizza Locale'i kurdu. İyi içerik, doğru fiyat ve çok iyi yönetildiğine inandığı bir pre-marketing çalışması sonucu büyük bir tüketici ilgisi ile karşılaştı. Kısa sürede tüketicilerin ve yatırımcıların ilgisini çekmeyi başardı. Bugünlerde Pizza Locale, 32 şubesi ile 3 ülkede hizmet vermektedir. • 2018 yılında yemeksepeti verilerine göre Türkiye'de en çok tüketilen yemeğin lahmacun olduğunu okuyan girişimci Eren Kurt, bu pazara ürün arz etmeye karar verdi. Bununla birlikte, Müdavim Pide'yi kurdu ve marka kısa sürede 20 den fazla şubeye ulaştı. • 2018 yılında Türkiye'de festivallerde yapılan yeme-içme harcamalarının 2 milyar TL'ye dayandığını tanık olan Kurt, bunun üzerine festivallerde hizmet vermek üzere Pop-Up Burger ve Dilim Pizza Locale markalarını kurdu. Pop-Up daha sonrasında cadde şubeleri ile 7 şubeye kadar çıktı, Dilim Pizza Locale de festivallerde hizmet vermeye devam etmektedir. • 2019 yılında Türkiye'de dışarda yemek yiyenlerin %45 inin bir öğüne içecek dahil maximum 25 TL verdiğini okuyan Kurt, marka karmasında böyle bir marka olmadığı için Çeşnili Döneri kurdu. Çeşnili Döner, şu an 9 şubesiyle hizmet vermektedir. •

Girişimci Hakkında Bilgiler

2020 Yılında Türkiye'nin ilk food marketi olan Atmosphere Food Market i açtı. • Girişimci Eren Kurt, pandemi ile birlikte önce yaşananları hazmetmeye sonra çözümler üretmeye başladı. Restoranlar kapalı olduğu için paket servis ağırlıklı bir tüketim vardı. Pakette opsiyonları arttırmak, personeli ve alanı daha verimli kullanmak için mevcut şubelerinin içerisine Orhaneli Döner, Easywingy Fried Chicken gibi hayalet mutfaklar kurup, yerleştirdi ve verimliliği arttırmayı hedefledi ,rakamsal olarak başarılı da oldu. • 2021 yılında evcil hayvanlar için taze yemekler yapıp, dondurarak sevk ettiği Ori&Gami Pet Food yatırımı yaptı.

Uzmanlık Alanları

: 2008 yılında çalışmaya başladığı kongre firmasını yatay büyüme konusunda cesaretlendirmiş ve 2011 yılında yiyecek içecek sektörüne girmelerine öncülük etmiştir. Sırasıyla, Teppanyaki, Alaturka, Woknwalk ve Duple Döner markalarını kurmuştur. Oluşan talep karşısında büyüme stratejisini Öz Kaynaklara Dayalı Büyüme Modeli olarak belirlemiş, sisteme franchisee sokmadan tüm şubeler şirket bünyesi altında açılmış ve yönetilmiştir. 2011-2015 yılları arasında toplam şube sayısı 10'a çıkarılmış ancak şirketin ana işletme kanalında yoğunlaşma kararı alması ile birlikte kendi gıda girişimini kurmaya karar verip şirketten ayrılmıştır. Piyasa ihtiyaçları, kendi yetenekleri ve fark yaratma mentalitelerini göz ederek Türkiye'de ilk Fast Casual konseptlerden biri olan Pizza Locale'i kurmuştur. Bu konsept, genel hatlarıyla Casual Dining deneyimini Fast Food fiyatları ile yaşamak, kaliteli ve nitelikli ürünlere ulaşılabilir fiyata sahip olmak şeklinde adlandırılabilir. Özgün reçeteleri, yoğun malzemesi, inovatif ürünleri ve rakiplerinin altında fiyatlar ile kapılarını Ekim 2015 te açan Pizza Locale; kısa sürede tüketicinin ve yatırımcıların yoğun ilgisi ile karşılaşmıştır. Büyüme modeli olarak Franchise Vererek Büyüme modeli seçilmiş bölgeler ve büyük şehirlere Master Franchise'lar verilmiş, küçük şehirlere de tekil Franchise'lar verilmiştir. Pizza Locale şu an 3 tanesi yurtdışında olmak üzere toplam 32 şube ile hizmet vermektedir. Eren Kurt, Pizza Locale sonrasında seri gıda girişimleri yapmış; Müdavim Pide, Pop-Up Burger Store, Çeşnili Döner gibi markalar kurmuş ve toplamda 75 şubelik bir ağa ulaşmıştır. Bir çok kategoride gıda yatırımı yaptıktan, öz kaynaklar ile büyüme, franchise vererek büyüme stratejilerinin ikisini de deneyimledikten, binlerce bayilik talebi aldıktan, yüzlerce bayilik görüşmesi yaptıktan sonra; • Doğru franchise modelini bulma, bunun hukuki ve operasyonel altyapısını oluşturma, bayilerin motivasyonunu düşürmeyecek,

Girişimci Hakkında Bilgiler

markanın karlılığını etkilemeyecek optimum gelir modeli belirlemek ve çapraz denetim algoritmaları geliştirmek konusunda uzmanlaşmıştır. • Markanın sorumluluk alanlarının belirlenmesi, yatırımcının sorumluluk alanlarının belirlenmesi, bunların sorunsuz bir şekilde çalışması ve sorumlulukların yerine getirilmemesi durumunda uygulanacak cezai işlemlerin belirlenmesi konusunda uzmanlaşmıştır. • Sürdürülebilir finansal strateji konusunda çalışmış; karlılığı ve verimi arttırmak için ileriye ve geriye dönük dikey büyüme hamleleri konusunda uzmanlaşmıştır. • Dış etkenler sonucu değişebilecek karlılık hesaplarının sözleşmeye uygun hale gelmesi için aktif süreç takibi ve hızlı aksiyon alma konusunda uzmanlaşmıştır. • Yatırımcının temel endişeleri olan personel yönetimi, teknik aksaklıklar ve müşteri ilişkileri konusunda kendilerini güvende hissedecekleri alt yapının oluşturulması ve sürekli hazır tutulması konusunda uzmanlaşmıştır. Verimlilik konusunda yiyecek içecek sektöründe örnek teşkil edecek adımlar atmış, Hayalet Mutfak, Bulut Mutfak gibi konseptlerin mevcut yapılara adapte edilmesi konusunda öncü yatırımları yapmıştır. Bu çalışmalarla işletmeler mevcut yerleri ve mevcut personelleri ile marka karmalarını büyüme ve ürün çeşitliliğini artırma imkanı bulmuştur. • Farklı iş madollerinin mevcut sisteme entegre edilmesi; böylece personel ve alan verimliliğin artırılması konusunda uzmanlaşmıştır.

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı : Ümit Ayberk Tonyalı

Uyruğu : Türkiye

Öğrenim Durumu : Eskişehir Teknik Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.6

İş Deneyimi

Eskişehir Teknik üniversitesinde Makine Mühendisliği öğrenim gördü. 2017’de ESTÜ Güneş Enerjili Araba Projesinde mekanik ekibi üyesiydi. 3 yıl boyunca ekipte araç mekanik tasarımı ve üretiminde çalıştı. Araç dış tasarımı ve araç direksiyon sistemleri üzerine çalışmalarda bulundu. Ekipte bulunduğu süre boyunca World Solar Challenge regüasyonları kapsamında güneş arabası tasarımı ve Tübitak Elektrikli Araç Yarışması için araç dış tasarımı ve üretiminde yer aldı. şu anda ESTÜ Güneş Arabası Takımına araç tasarımı konusunda mentorlük

Girişimci Hakkında Bilgiler

yapmaktadır. Tübitak'dan 2209-A kapsamında "Nano-Akışkanların Isı Transferini İncelenmesi" araştırması için destek almıştır. 2019 yılında Teqflow firmasıyla tanıştı. Bu kapsamda ilk iş olarak Gıda İsrafını Engelleme Projesi için elektrikle çalışan ve güneş panelleri ile çevrelenmiş Frigo araç tasarımı ve konfigürasyonu gerçekleştirilmesinde görevler aldı. Araç aerodinamik tasarım geliştirmesi ve güneş panelleri yerleşimi için tasarım iyileştirilmesi yaptı. Araç aerodinamik tasarım ve iyileştirmeleri ile bu süreçte deneyim edindi ve Teqflow firmasında halen aerodinamik tasarımlar üzerine çalışmaktadır. Teqflow'un uzmanlık alanı kapsamında akışkanlar mekaniği üzerine kendini geliştirmekte. Farklı firmalardan gelen yüksek mühendislik bilgisi gerektiren çoğu Ar-Ge projesinde Mekanik tasarım ve CFD Mühendisi olarak görev almaktadır. EVbee projesinde aktif olarak mekanik tasarım, araç modifikasyonu, Ar-Ge ve Ür-Ge Mühendisi olarak çalışmaktadır.

Uzmanlık Alanları

Üniversitede ilgi duyduğu akışkanlar mekaniği üzerine çalışmalarda bulundu ve "Nano-Akışkanların Isı Transferine Etkisi" üzerine tez yazdı ve Tübitak'dan destek aldı. Bu konuda akışkanlar üzerine tecrübe kazandı ve tecrübesini Teqflow gibi alanında uzman bir firmada değerlendirmek istedi. Teqflow'da Akışkanlar mekaniği ve daha da özelinde akışkanlar dinamiği üzerine Ahmet Ozan Çelik'ten birebir eğitimler aldı. Mekanik tasarım altında araç tasarım ekiplerinde hem üç boyutlu model aşamasında hem üretim aşamasında yer aldı. Araç süspansiyon ve direksiyon sistemi üzerinde çalıştı ve üretimden montajına kadar projelerin içerisinde yer aldı. Elektrikli araç için karbon fiber sandviç yapı için dış kabuk ve kalıp tasarımı yaptı. Sıfırdan araç üretimi konusunda tecrübe kazandı. Bu aşamalarda kullandığı çeşitli modelleme programları ile mekanik tasarım konusunda da tecrübe kazandı ve sektörel olarak daha az bilinen ve uzman olarak kullanan mühendislerin kısıtlı olduğu yüzey modellemesi konusunda kendini geliştirdi ve sektörel işlerde çalışmıştır.

Özgeçmişi

: Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Ahmet Ozan Çelik	Ahmet Ozan Çelik, kurucu ve araştırmacı rolünü üstlenmiştir. Ayrıca EVbee fikir sahibi, marka tescil sahibi ve patent buluş sahibidir. Projede ise mekanik, ARGE ve ÜRGE, mali hususlar ve yönetim konularında rol almaktadır.	Dr. Çelik, Dünya 2.si ESTÜ Solar Team'in danışmanıdır. E.V için konsept geliştirme, batarya soğutma, aerodinamik, mekanik ve akım simülasyon ve prototip üretme konularında uzmandır. Simülasyon tabanlı tasarım konularında çok sayıda proje yürütmüştür.	Kendisi
Burak Özdemir	Malzeme Bilimi ve Mühendisi olarak mekanik tasarım, mekanik testler ve doğrulanması, malzeme seçimi & geliştirilmesi alanlarında AR-GE ve ÜR-GE pozisyonunda görev almaktadır. Ayrıca, fon yönetimi, iş & ürün geliştirmek üzerinde çalışmaktadır.	Uzmanlık alanları; malzeme geliştirme, seçimleri ve farklı ortamlardaki testleri, hesaplamalı akışkanlar dinamiği ve yapısal analizler konusundaki sonlu elemanlar yöntemlerini kullanmaktadır. 2021 Ocak'tan bu yana profesyonel olarak çalışmaktadır.	Ahmet Ozan Çelik ile 2020 Aralık ayında ESTÜ'deki lisans bitirme tezinde danışmanlık alması sayesinde tanışmış ve sonrasında birlikte çalışmaya başlamıştır. EVbee'nin kurucu ortaklarından biridir.
Eren Kurt	Eren Kurt, EVbee girişiminde mali konular, satın alma, işletme yönetimi, franchise yönetimi, marka yönetimi, yatay ve dikey büyüme, fon kaynaklarının belirlenmesi ve tanıtım konularında görev almaktadır.	Seri gıda girişimcisidir. Girişimlerinin tamamında franchise vererek büyüme yöntemini seçmiş ve onlarca şubelik yapılar kurmuştur. Franchise modelleri ve yatırımcı ilişkileri üzerine uzmanlaşmıştır.	Ahmet Ozan Çelik ile geçmişte farklı markalar için franchise anlaşması kapsamında çalışmış ve işbirlikleri yaparak tanışmışlardır. EVbee'nin kurucu ortaklarından biridir.
Ümit Ayberk Tonyalı	Makine Mühendisi olarak mekanik tasarım, modelleme, AR-GE ve ÜR-GE üzerine	Araç tasarımı, dış kabuk tasarımı ve üretim için tasarım düzenleme alanlarında, mekanik	Ahmet Ozan Çelik ile 2020 yılında ESTU Solar Team aracılığıyla tanıştı. Ozan Çelik ile bu

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
	çalışmaktadır. Araç tasarımları & modifikasyonu ve üretim aşamalarında aktif rol almaktadır.	parça tasarımı ve montaj kurulumu, üç boyutlu tasarım ve yüzey modellemesi, CFD ve FEA simülasyon tabanlı mühendisli alanlarında uzmandır.	tanışıklıktan sonra farklı projelerde AR-GE üzerine çalışmaya başladı. EVbee'nin kurucu ortaklarından biridir.
Burçin Yiğit	Elektrik Elektronik Mühendisi olarak Araştırma Geliştirme Mühendisliği yapmaktadır. Aynı zamanda üretim aktif olarak rol almaktadır.	Yenilenebilir enerji üzerindeki uygulamalı tez projesinden sonra yenilenebilir enerji alanında ilerlemeye karar vererek EVbee projesinde görev almaya başladı. Eskişehir Teknik Üniversitesi'nde Elektronik Anabilim dalında master yapmaktadır.	Ahmet Ozan ÇELİK'in bir diğer AR-GE ve Mühendislik firması olan Teqflow A.Ş'de Elektrik-Elektronik Mühendisi olarak çalışması ile tanışmışlardır.
Ahmet Aktaş	Akademik danışmandır. Projede fotovoltaiik paneller, batarya ve elektrikli araç şarj sistemlerinin tasarımı konusunda görev yapmaktadır.	Fotovoltaik paneller, güç elektroniği, akıllı enerji yönetimi, enerji depolama teknolojileri, batarya ve ultrakapasitör ve şebeke entegrasyonu.	EVbee'de akademik danışmandır. Girişimci ile akademik olarak TÜBİTAK tarafından desteklenen projeler ile disiplinler arası çalışmalar gerçekleştirilmiştir.
Sıtkı Güner	Akademik danışmandır. Projede kablosuz güç aktarımı ve elektrikli araç şarj sistemlerinin tasarımı konusunda görev yapmaktadır.	Akıllı Elektrik Şebekeleri, Elektrik Enerjisi ve Güç Sistemleri, Yenilenebilir Enerji Sistemleri	EVbee'de akademik danışmandır. Girişimci ile görev yaptıkları üniversite aracılığıyla tanışmaktadır.
Caner Ülker	Kurumsal iletişim uzmanı olarak, medya içeriklerinin üretilmesi üzerine çalışmaktadır.	Sosyal medya yönetimi, görsel/metinsel içerik üretimi, sayfa tasarımı, fotoğrafçılık uzmanlık alanlarıdır. Ayrıca Anadolu Üniversitesi	Ahmet Ozan Çelik ile 2021 yılında bir TEYDEB projesinde görsel tasarım alanında kısmi zamanlı olarak çalışmaya başlaması ve eş zamanlı

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
		Basın ve Yayın Anabilim Dalında yüksek lisans yapmaktadır.	kurumsal iletişim konularında görev almasıyla tanışmıştır.
Furkan Durgun	Dijital ve Grafik Tasarım Uzmanı olarak görev almaktadır. Sosyal medya, kurumsal dokümanlar, araç tasarımları vb. tüm faaliyetlerdeki 3D modelleme ve endüstriyel tasarımcı olarak görev almaktadır.	3 boyutlu modelleme ve görselleştirme, vektörel çizim ve illüstrasyon, 2D ve 3D animasyon, grafik ve arayüz tasarımı, endüstriyel tasarım ve sunum teknikleri uzmanlık alanları arasında yer almaktadır.	Ahmet Ozan Çelik ile 2021 yılında bitirme projesindeki işbirliği yapılan firma olan Teqflow'da tanıştı.
Kemal Payza	Yatırım İlişkilerinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi (Kurulacak Şirkette)	Kullanıcı deneyimi, finans, bankacılık, yatırım ilişkileri, yatırım ağı ve fon yönetimi	Yönetim kurulu üyesi

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ahmet Ozan Çelik	5.040.519	73.37	73.37
Burak Özdemir	480.900	7	7
Eren Kurt	206.100	3	3
Ümit Ayberk Tonyalı	68.700	1	1
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	858.750	12.5	12.5
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek	215.031	3.13	3.13

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yüzde Yirmi Beş Bedelsiz Paylar			
TOPLAM	6.870.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ahmet Ozan Çelik	5.791.410	70.25	70.25
Burak Özdemir	577.080	7	7
Eren Kurt	247.320	3	3
Ümit Ayberk Tonyalı	82.440	1	1
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	1.236.600	15	15
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Beş Bedelsiz Paylar	309.150	3.75	3.75
TOPLAM	8.244.000	100	100

Ahmet Ozan Çelik isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi; 2021 yılında EVbee fikri ile marka tescili ve patent başvurusunda bulunan Dr. Çelik, ekibi ile ön hazırlıklarını tamamladığı proje ile Fonbulucu kitlesinin karşısına çıkmıştır. Kampanyaya konu olan EVbee projesinin fikir sahibi ve marka tescil ve patent sahibi, aynı zamanda EVbee ekibinin lideridir. Dr. Çelik bu projede mekanik kısımlarında araştırmacı olarak görev alacak ve iş / ürün geliştirme, satış & pazarlama bölümlerinde de aktif rol alarak çalışmalarda bulunacaktır. Aynı zamanda projenin fon yönetimi kısmında yönetici olarak yer alacaktır.

Burak Özdemir isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;

EVbee fikrinin doğuşundan itibaren projenin olgunlaştırılması, iş planının oluşturulması, teknik araştırması, fizibilitesi vb. görevler almış ve eş zamanlı olarak sponsorluk/partnerlik görüşmelerinin tamamında yer almıştır. Burak Özdemir, EVbee'nin kurucu ortaklarından biridir. Bu projenin mekanik kısımlarında araştırmacı olarak görev alacak ve iş / ürün geliştirme, satış & pazarlama bölümlerinde de aktif rol alarak çalışmalarda bulunacaktır. Aynı zamanda projenin fon yönetimi kısmında yönetici olarak yer alacaktır.

Eren Kurt isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;

Eren Kurt ve EVbee girişim kurucusu Ahmet Ozan Çelik geçmişte farklı markalar için franchise anlaşması kapsamında çalışmış ve işbirlikleri yapmışlardır. EVbee projesi hayata geçerken tüm süreçlerde Sn. Kurt ile marka ve franchise yönetimi konularında danışmanlık alınmış ve fikir alışverişinde bulunulmuştur. Eren Kurt EVbee girişiminde mali konular, satın alma, işletme yönetimi, franchise yönetimi, marka yönetimi, yatay ve dikey büyüme, fon kaynaklarının belirlenmesi ve tanıtım konularında görev alacaktır.

Ümit Ayberk Tonyalı isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;

EVbee fikrinin neredeyse doğuşundan itibaren projenin olgunlaştırılması ve tasarım konularında görevler almış ve eş zamanlı sponsorluk/partnerlik görüşmelerinin tamamında yer almıştır. Ümit Ayberk Tonyalı, EVbee'nin kurucu ortaklarından biridir. Bu projenin mekanik kısımlarında ve ürün tasarımı/geliştirilmesi kısımlarında da aktif olarak çalışmalarına devam edecektir.

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;

Yatırımcı

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Beş Bedelsiz Paylar isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;

Yatırımcı

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlmasının tercih edilmesi, bu yöntemin hızlı, güvenilir ve hesap verilebilirliği yüksek olmasıdır. Ekibimiz geçmişte çeşitli fonlar ile çalışmalar yürütmüş ve bu deneyim ile, iddialı olduğumuz EVbee projesi için en uygun fonlama tipinin kitle fonlaması olduğuna karar verilmiştir.

Yakın gelecekte, ulusal ve uluslar arası fonlar ile de sistemin geliştirilip iyileştirilmesi konularında da bütçeleme yapılabilecektir.

Kampanya başarılı olduğu taktirde 6.8 - 8.3 Milyon TL arası bir bütçe (sermaye) ile yeni bir şirket kurulacaktır. 12 aylık sürede TRL 8 seviyesi ile daha büyük fonlara ulaşılabilecek hale gelmeyi hedeflemekteyiz. Yani ürünümüz elektrikli araçları şarj edebilir, kendi bataryasını da temiz enerji kaynakları ile şarj edebilir ayrıca bir uygulama yardımı ile de tüm sistem kontrol edilebilir hale gelecektir. Bu aşamada girişimin değeri ve farklı iş modelleri ile satışı mümkün olacaktır (örneğin franchising ya da licensing).

4.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımı tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

Toplanan fon;

740.000 TL'si Elektrikli Araç Alımı ve Kurulum Masrafları amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **1.190.000 TL'si Lityum Tabanlı Batarya Grupları Alımı ve Kurulum Masrafları** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **80.000 TL'si Hızlı Şarj Mekanizmaları Alımı ve Kurulum Masrafları** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **220.000 TL'si Araç İçi Elektrik Elektronik Sistemler Alımı ve Kurulum Masrafları** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **120.000 TL'si Araç Kargo Kasa ve Katlanır Panel İmalatı** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **84.000 TL'si Araç Üstü Yüksek Verimli Solar Paneller** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **35.000 TL'si EV Şarj Kablolari** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **340.000 TL'si Mobil Uygulama Yazılım ve Server Giderleri** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **240.000 TL'si Doktoralı Mühendis Yönetici Ücreti** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **180.000 TL'si Malzeme Bilimi Mühendisi Yönetici Ücreti** amacıyla **01.08.2022 -**

01.08.2023 tarihleri arasında, 120.000 TL'si Makine Mühendisi Ücreti amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 120.000 TL'si Elektrik-Elektronik Mühendisi Ücreti amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 96.000 TL'si Sosyal Medya Yönetimi ve Kurumsal İletişim Uzmanı Ücreti amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 108.000 TL'si Dijital ve Grafik Tasarım Uzmanı Ücreti amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 120.000 TL'si Elektrik ve Elektronik Mühendisi - Akademik Danışman Ücreti (2 Kişi) amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 100.000 TL'si İşletme ve Pazarlama Direktörü Ücreti (Kurucu Ortak, Danışman) amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 285.000 TL'si Tanıtım Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 80.000 TL'si Personel Yemek Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 65.000 TL'si İşyeri Kira ve Sigortası amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 50.000 TL'si Kurumsal Reklam Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 60.000 TL'si Ofis Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 140.000 TL'si Hizmet Alımları (EVbee güç sistemleri, kargo kasa montaj vb.işçilikler) amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 147.000 TL'si Konaklama & Ulaşım & Araç Kiralama Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 70.000 TL'si Nakliye Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 350.000 TL'si Hidrojen Yakıt Hücreli Sistemleri - Fuel Cell (5-8 kW) amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 676.000 TL'si Çatı GES Kurulum Giderleri (50 kW) amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 32.200 TL'si Tesisat-Bakım-Onarım ve Enerji/Su Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 196.800 TL 'si SGK & Stopaj Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 15.000 TL'si Hediye & Eşantiyon Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 112.000 TL'si Mali ve Hukuk Müşavirlik Giderleri amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 573.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli amacıyla 01.08.2022 - 01.09.2022 tarihleri arasında, 125.000 TL'si Öngörülemeyen Giderler amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %8'i yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşecektir.

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

EU Projesi Başvuru Yapıldı (sonucu henüz belli olmamakla birlikte)'ndan 6.171.000 TL tutarında bir finansmanın 01/09/2022 tarihinde , TEYDEB 1501, Temmuz çağrılarına başvuru yapılacaktır.'ndan 1.000.000 TL tutarında bir finansmanın 01/01/2023 tarihinde , KOSGEB otomotiv çağrısı 2022, tarihi belli olmamakla birlikte, açılacak çağrılara başvuru yapılacaktır'ndan 900.000 TL tutarında bir finansmanın 01/08/2022 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK1)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

Uyarı: Bu bölümü okumadan önce bilgi formunu başındaki “UYARI” kısmını tekrar okuyunuz.

Ahmet Ozan Çelik Girişim Şirketinin gelir kalemleri Franchise Gelirleri (8 araç x) , Franchise Giriş Bedeli , EVbee Hızlı Şarj Gelirleri (öz kaynaklar) ve EVbee Hızlı Şarj Gelirleri (öz kaynaklar ile ilk/tanıtım yılı) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 338.450.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

5. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; girişim şirketine ve faaliyetlere, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere yer verilmiştir.

5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- Sürekli gelişen teknoloji ve elektronik sektörüyle birlikte, satın alınan veya üretilen ürünlerin her geçen gün daha iyi teknolojiye sahip olan bir versiyonunun çıkma ihtimali.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Elektrikli araç şarjında şu anda sabit istasyonlara sahip olan firmaların hızlı şarj istasyonlarının yaygınlaşması.
- Elektrikli araç şarjında şu anda sabit istasyonlara sahip olan firmaların gelecekte mobil şarj istasyonu kurma ihtimali.
- Elektrikli araçların umulduğu gibi yaygınlaşmaması.
- Artan elektrik ücretleri.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay olarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

5.4. Diğer Riskler

Döviz kurlarının beklenmedik şekilde artması durumunda, proje alımlarının bir kısmının dövizle dayalı olmasından ötürü bütçenin harcanmadığı zamanlarda yatırım amaçlı değerlendirilmesi söz konusu olabilir ki bu da TL formunda paranın erimemesi adına yapılacaktır. Bu aşamalarda bütçede ufak kayıpların olması öngörülmektedir.

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.

Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.125 TL** ile **0.15 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **858750 TL** ile **1236600 TL** aralığında olacaktır.

Kitle fonlaması başvurusu şahsen (A.O. Çelik tarafından) yapılmıştır. Aynı ekip mevcut Teqflow A.Ş. bünyesinde çalışmalarına devam etmektedir. Ancak EVbee projesi ile ilgili, fonbulucu özelinde yeni bir anonim şirket kurulacak ve tüm işlemler bu yeni şirket bünyesinde gerçekleşecektir. Dolayısı ile kurucu ortaklar ile ilgili olan yapı, kampanya sonrasında kurgulandığı şekilde kalacaktır.

Planlanan Ortaklık Yapısı:

Ahmet Ozan Çelik: %89

Burak Özdemir: %7

Eren Kurt: %3

Ümit Ayberk Tonyalı: %1

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı

Ahmet Ozan Çelik: %73.37

Burak Özdemir: %7

Eren Kurt: %3

Ümit Ayberk Tonyalı: %1

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12.5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 25 Bedelsiz Paylar: %3.13

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 16 Mayıs Pazartesi saat 10:00 itibari ile **15 iş günü içerisinde** EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir.

Bu kampanya **15 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar Ahmet Ozan Çelik'in paylarından düşülecektir.

Ek Fonlama Sonrası Ortalık Yapısı

Ahmet Ozan Çelik: %70.25

Burak Özdemir: %7

Eren Kurt: %3

Ümit Ayberk Tonyalı: %1

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %15

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 25 Bedelsiz Paylar: %3.75

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 16 Mayıs Pazartesi saat 10:00 itibari ile **15 iş günü içerisinde** EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir.

Bu kampanya **15 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar Ahmet Ozan Çelik'in paylarından düşülecektir.

6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Platformumuzda kampanya yapan tüm girişimlerin pay gruplarından bağımsız olarak çıkarılacak her bir payın Birim Satış Fiyatı 1 (Bir) TL'dir. Çıkarılacak pay adetleri hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi ve ihtiyaç duyduğu fon miktarı ana parametre olarak alınır. Satış fiyatları hesaplanırken 1 Pay için 1 TL sabit alınır ve dolayısı ile çıkarılacak pay adetleri her bir Girişim Şirketi için değişkendir. 1 TL pay fiyatı baz alındığında her bir payın Nominal Birim Değeri 1 TL'nin altında oluşur. Payın Nominal Birim Değeri ile Payın Birim Satış Fiyatı arasında gerçekleşen fark ile pay satışları primli gerçekleştirilmektedir. Bu sayede yapılacak sermaye artışına girişimin mevcut pay sahipleri katılmazlar.

Çıkarılacak Payların Nominal Birim Fiyatları hesaplanırken Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi parametreleri kullanılmıştır.

Ayrıca %20'ye kadar Ek Fazla Fonlama izni olması durumunda Çıkarılacak Payların Nominal Birim Değeri için bir aralık hesaplanmış olup, Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi %20'ye kadar artırılarak hesaplama

yapılmıştır.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **8.244.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından, yatırımcıların kredi kartları veya EFT yolu ile yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16'ncı maddesinin yedinci fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/7SX7KP> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 68.100 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (272.400 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 272.400 TL'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığınıza ve kabul ettiğinize dair işlemin onaylanması gerekir.

Pay Satın Alma İşlemi gerçekleştiği andan itibaren 48 saat içerisinde Cayma Hakkınızı kullanarak satın alma işleminden vazgeçebilirsiniz. Bu işlemi gerçekleştirmek için Profilinize giriş

yaparak Cayma Hakkı Kullanım butonuna basmanız yeterlidir. İşleminiz otomatik olarak başlar ve hiçbir kesinti olmadan ödemeniz iade edilir.

%20'ye kadar fazla fonlama izni bulunan kampanyalarda oluşan Nominal Birim Fiyat alınan ek fonlama talebinin yüzdesine göre bir aralıkta oluşur ve ek talebe ilişkin olarak çıkarılan paylar o oranda artırılır. Bu durumda talep edilen paylarda bir kesinti olmayacağı gibi kısmi bir iade yapılmaz.

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması gerçekleştirilir. Pay satın alındığında ödeme doğrudan Takasbank'a ulaşır ve adınıza bloke edilir. Her bir yatırımcı ancak kendi adına düzenlenmiş bir kredi kartı veya kendisine ait bir banka hesabından ödeme yapabilir. EFT seçeneği kullanılarak satın alınan paylar EFT'nin Takasbank'a ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. Bu süre içerisinde işlem Profilinizde Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

Başarılı olsun olmasın tüm kampanyalarda toplanan tüm fonlar Emanet Yetkilisi Takasbank'ta adınıza bloke edilir ve gerekli prosedürler gerçekleşene kadar Girişim Şirketini aktarılmaz. Hedeflenen fonun toplanamaması durumunda ödemeniz ödeme yönteminiz dikkate alınarak hesabınıza veya kredi kartınıza bir kesinti olmadan iade edilir.

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine aktarılan veya size iade edilene kadar geçen süre içerisinde, Takasbank tarafından bir nemalandırma işlemi yapılmamaktadır. Ödemelerinizin nemalandırılmayacağını ve nema talebinde bulunmayacağınızı dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç fazla oluştuğuna bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

Ancak bir Milyon TL'nin üzerinde fonlamalarda fazla talep gelmesi durumunda, yapılacak pay kesintileri ve kısmi iadelerde Nitelikli Yatırımcıların pay kesintisi ve iadeleri en son değerlendirilerek tahsisat ve dağıtım yapılır. Öncelikli olarak Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için

pay kesintisi ve iadesi ile birlikte dağıtım yapılır.

Kampanyadan pay olarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu süreç tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydileştirilme işlemleri girişim şirketinin yükümlülüğünde olup, platform tarafından gerekli bilgi, belge temin edilir ve yönlendirme yapılır.

Pay sahipleri MKK 'nın uygulaması e-Yatırımcı uygulaması üzerinden adlarına kaydileştirilen payları takip edebilirler.

6.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %1,78 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı gerçekleştirilene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Toplanan fondan ve ancak kampanyanın başarılı fonlanması durumunda Platform Kullanım Ücreti olarak Girişim Şirketi Platform'a KDV hariç toplanan fonun %8'i kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 3.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 6.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 25
Başarısız Kampanya Sayısı	: 5
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 41.304.825 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	50.1	50.1
Efe Duran Sarıkaya	B	599.400	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	95.400	1.59	1.59
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	60.000	1	1
Ahmet Güder	B	60.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	60.000	1	1
Yalçın Koçak	B	60.000	1	1
Nalan Uysal	B	60.000	1	1
İsmail Yormaz	B	60.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	60.000	1	1
Veysi İşler	B	60.000	1	1
Mustafa Atilla	B	60.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	60.000	1	1
Fatih Şahin	B	60.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	1.200	0.02	0.02
TOPLAM		6.000.000	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	51.1
Av. Dr. Ahmet Keşli	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	300.000	5
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

7.5. İnceleme Sonuçları

EVbee, elektrikli araçların şarj edilmesi ile ilgili yenilikçi ve çözüm üreten bir mobil ve hızlı şarj hizmetidir. Elektrik-Elektronik , Enerji , Makine, Teçhizat, İmalat, Malzeme, Metalurji, Otomotiv, Ulaştırma ve Yenilenebilir Enerji Kategorilerinde yer almakta olup iş modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 8.244.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi temelde 3 ana soruna odaklanmıştır. Elektrikli araç şarj istasyonlarının sabit olması ve araç sahibinin araç şarj olana kadar beklemesi, şarj istasyonlarının sadece %11'inin hızlı şarj özelliğine sahip olması ve her istasyonda uygun soket tipinin bulunmaması gibi elektrikli araçlar için problemler yer almaktadır. Elektrikli scooter konusunda scooter sahibi girişimlerin şarjı az ve/veya bitmiş scooterların bataryasını takip etmesi, gerektiğinde değiştirmesi gibi operasyonel zorluklar oluşmaktadır. Son problem ise okul, hastane vb. önemli kamu kuruluşlarında jeneratör veya kesintisiz güç kaynağında (UPS) arıza, yeterli enerji üretilmemesi durumlarında yedek bir planın olmamasıdır. EVbee girişiminin gelişim süreci 2021 Ocak ayında patent ve marka tescil başvuruları yapılarak başlamıştır. Bu aşamadan sonra fizibilite çalışmaları yapılmıştır. Her gün değişen sektör rakamları (istasyon ağı, araç sayısı, yönetmelikler vb.) takip edilerek veri tabanı oluşturulmuştur. Proje ekibi 6 kişiye çıkarılarak ekibin kabiliyetleri artırılmış ve çalışmalar son hızla devam ettirilmiştir. EVbee, çevre dostu ve kendisi de elektrikli bir araç olan, elektrikli araç sahiplerine hızlı şarj imkanı sunan, gerekli durumlarda ev, kurum, kuruluşlara ve acil durum senaryolarında (doğal afet, arama-kurtarma,vs.) enerji sağlayan, günümüzde neredeyse her sokakta yaygın bir şekilde bulunan elektrikli scooterları şarj eden, kendisine ihtiyaç duyulmadığı anlarda güneşlenecek uygun bir yer bulup bataryalarını dolduran, GPS tabanlı bir uygulama ile nerede olduğu ve ne kadar enerji taşıdığı takip edilebilen, çağrılabilen bir mobil enerji deposudur. Rekabet durumu incelendiğinde, EVbee diğer rakiplerinden dört farklı konuda ayrılmaktadır. İlk olarak elektrikli araç şarjı ve mobil uygulama olarak benzer özelliklerdedir, fakat hızlı şarj olarak EVbee'ye kıyasla diğer istasyonların yalnızca %11'i hızlı şarj sağlayabilir, EVbee ise her zaman hızlı şarj edebilir. İkinci olarak EVbee, yerinde şarj hizmeti verirken rakipler sabittir ve kullanıcılar araçları şarj olurken uzun süreler beklemek zorunda kalabilirler. Ayrıca EVbee, tüm soket tiplerine sahiptir. Üçüncü olarak EVbee, e-scooter şarj edebilir, rakipler edemez. Dördüncü olarak EVbee, talep olduğunda "vehicle to grid" opsiyonu ile sadece elektrikli araç değil, bir okul, hastane, kafe, fuar vb. birçok farklı opsiyonda hizmet verebilir, rakipler ise bunu yapamaz. Elektrikli araç pazarının 2019'da 162.34 milyar \$ değerinde olduğu ve 2027'ye kadar %22,6'lık bir CAGR kaydederek 802.81 milyar \$'a, şarj pazarının ise 2019'da 3.8 milyar \$ değerinde olduğu ve 2027'ye kadar %26,8'lik bir CAGR kaydederek 25.5 milyar \$'a ulaşması bekleniyor. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak donanımsal ürünlerin teminatına gideceği görülmektedir. Örneğin elektrikli araç alımı ve kurulum masrafları ve lityum tabanlı batarya grupları en büyük gider kalemi olarak görülmektedir. Girişim şirketinin 5. Yıl sonunda hedeflediği toplam ciro 338.450.000 TL'dir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Hakan Yıldız	ŞERHİ YOKTUR.
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Hüseyin Çiftçi	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.

7.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.1) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

Platform'a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,

- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Değerlendirme-Politikamız-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek olası çıkar çatışmalarına sebep olan durumları saptamak, bu çıkar çatışmalarından kaçınmaya ya da açıklamaya ilişkin ilke ve esaslardan oluşur.

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallara bağlıdır.

Platform 'un merkez ve merkez dışı örgütlerinde istihdam edilen tüm personel, mesleki etik kurallara ilişkin TSPB'nin yayınladığı "Sermaye Piyasası Çalışanları Etik İlkeleri ve Davranış Kuralları" nı okuyup anladığını beyan etmek, aynı zamanda bu ilke ve davranış kurallarına uygun hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

Platform 'un fonlama ve yatırım faaliyetleri ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında; müşterileri ile olan ilişkilerinde kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları bu politikamız tarafından düzenlenmektedir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamiz-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
 - 3.1 Nolu Belge (1)
 - 3.2 Nolu Belge (BIGG 2017-2 Girişimcilik Ödülü (1512))
- 4. SWOT Analizi
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Ahmet Ozan Çelik)
 - 6.2 Nolu Belge (Burak Özdemir)
 - 6.3 Nolu Belge (Eren Kurt)
 - 6.4 Nolu Belge (Ümit Ayberk Tonyalı)
 - 6.5 Nolu Belge (Burçin Yiğit)
 - 6.6 Nolu Belge (Ahmet Aktaş)
 - 6.7 Nolu Belge (Sıtkı Güner)
 - 6.8 Nolu Belge (Caner Ülker)
 - 6.9 Nolu Belge (Furkan Durgun)
 - 6.10 Nolu Belge (Kemal Payza)