

Byqee Teknoloji Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Byqee Teknoloji Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **4.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **5.400.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.


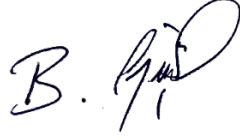



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Byqee Teknoloji Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **03/04/2023** ile **03/05/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/J8VB2D> 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.

Byqee Teknoloji Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Burak Işık, 30/03/2023 BYQEE TEKNOLOJİ A.Ş. Müeyyetsiz Mah. Tatar Beyi Sk. No: 17 / Beştepe / ÇAYIROVA / ANKARA Beyoğlu V.D. 195 069 5717 İ.T.O. Sic. No:261079-5	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 28/03/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 29/03/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 28/03/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 29/03/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 27/03/2023 	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

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Byqee Teknoloji Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Byqee Teknoloji Anonim Şirketi
Merkez Adresi	: Müeyyetzade Mh. Tatar Beyi Sk. No:17/2
Telefon Numarası	: +90 850 307 23 04
İnternet Sitesi	: www.byqee.tech

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	:	5.400.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/J8VB2D
Kampanya Süresi	:	30 Gün
Başlangıç Tarihi	:	03/04/2023
Bitiş Tarihi	:	03/05/2023 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; 0.115 TL ile 0.131 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 517600 TL ile 707520 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 5.400.000 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 150.000 Pay (150.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 1.800.000 TL 'si Sarf Malzeme ve Hammadde Giderleri 01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında, 1.000.000 TL 'si Satış, Pazarlama ve Reklam Giderleri 01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında, 800.000 TL 'si Yönetici ve Personel Ücretleri 01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında, 200.000 TL 'si Ofis, Atölye Kapasite Artırımı ve Makine Yatırımı (CAPEX)

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında,

200.000 TL'si

Geriye Kalan Operasyonel Giderler (OPEX)

01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında,

500.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

01.07.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Byqee Teknoloji Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Byqee Teknoloji Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Müeyyetzade Mh. Tatar Beyi Sk. No:17/2
Kuruluş Tarihi	: 25.08.2020
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 1.970.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 1.970.000 TL 'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 261079
Vergi Dairesi	: Beyoğlu
Vergi Kimlik Numarası	: 1950695717
Telefon Numarası	: +90 850 307 23 04
İnternet Sitesi	: www.byqee.tech

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Byqee Teknoloji Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **Byqee Her Şey Yeni Başlıyor!** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Her türden bisikleti dakikalar içerisinde elektrikli bisiklete çevirin! Yılda 4.5x büyüyen Byqee, globale yolculuğunda yeni yatırım turuna çıkıyor!

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- Yeni yatırım turumuzda arz edilen paylar girişimcilerin paylarından azaltılacak olup, ilk kitle fonlaması kampanyamızda yatırım yapan yatırımcıların paylarında bir seyrelme yapılmayacaktır.
- Bu yatırım turunun başarılı olması halinde, elde edeceğimiz **en az 4.5 milyon TL fonun sermayeye ilavesiyle**, 6 Aralık 2021'deki ilk yatırım turumuza katılan 1066 yatırımcımız yaklaşık **%228 oranında** bedelsiz pay elde etmiş olacaktır.
- Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **3 Nisan 2023 Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **5 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan önceki ve yeni yatırımcılarımıza **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 5 iş günü ile sınırlı olup, **7 Nisan Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz girişimin kurucuları Burak Işık, Eda Işık ve Ilgım Altay' dan oransal olarak aktarılacaktır.
- Yeni Yatırım turumuz **3 Nisan 2023 Pazartesi günü saat 10:00** 'da başlayacak ve **3 Mayıs 2023 Çarşamba günü saat 23:59**'da sona erecektir. Toplam kampanya süresi **30** gündür.

Byqee Nedir ?

- 85 Dakikada fonlama
- Ciroda 4.5X yıllık büyüme
- 650' den fazla müşteri
- 5 Ülke, 60 Şehir

...ve her şey henüz daha yeni başlıyor!

Byqee, her türden bisikleti **dakikalar içerisinde elektrikli bisiklete dönüştürebilen** donanımı kullanıcılarına sunan bir teknoloji girişimidir. Son versiyonları **Byqee V23** ve **Byqee F23** dönüşüm setleri; elektrikli bisiklet dünyasında menzil klasmanında **en hafif taşınabilir batarya paketinin yanında** en verimli, en hafif, en şık ve en konforlu sürüşü sağlamaktadır. Byqee V23 versiyonu genel olarak tüm bisikletlere uygulanabilirken, F23 katlanır bisikletlere özel bir ergonomide tasarlanan dönüşüm setidir. V23 & F23 konseptleri ilk olarak **Las Vegas CES 2023** fuarında kullanıcılara tanıtılmıştır.

Byqee V23 dönüşüm seti ile bisikletinizi elektrikli bisiklete dönüştürmek için yapmanız gerekenler sadece; ön tekerinizi Byqee motorlu jant ile değiştirmek, batarya yuvası görevi gören braketini gidona yerleştirmek ve bataryanızı çok hafif bir sepet asar gibi bisikletinizin önüne yerleştirmek.

Byqee F23 ise temel olarak aynı prensiple dönüşüm sağlasa da, **Brompton, Dahon, Tern, Carraro Flexi 121** gibi dünyada ve Türkiye'de en popüler katlanabilir bisiklet markalarında kullanılan ön çanta asma aparatını kullanarak özel olarak bir dönüşüm sağlar. Aynı zamanda bu bisikletlere özel kompaktlıkta bir motor kullanılır. Bu sayede katlanır bisikletlerin taşınabilirliği ve katlanabilirliği korunmuş olur.

Katlanabilir bisikletler özellikle dikey yapılaşmanın yoğun olduğu şehir hayatında; toplu taşımaya kolay entegre oluşu, taşınabilirliğinin kolaylığı, sokakta park etmek yerine evde veya arabada muhafaza edilebilmesi vb. etkenler ile hızla yükselen bir trend halindedir. Ülkemizde de özellikle İstanbul'da yükselişi gözlemlenmektedir.

Dünyanın en saygın katlanabilir bisiklet üreticisi Brompton, 2020 yılında 40.000 adet bisiklet üretmişken 2021 yılında bu hacim 90.000 adete zıplamıştır. 2022 yılında çok daha hızlı bir artışın açıklanması beklenmektedir.

Sıfır katlanır elektrikli bisikletler, getirdiği ağırlık ve hantallıkla elektriksiz modellerine kıyasla özellikle taşınabilirliğini kaybetmektedir. Byqee F23 sağladığı hafif ve kompakt konseptiyle, sıfır elektrikli bisikletlere kıyasla çok beğenilen katlanır bisiklet markalarının sağladığı konforu koruyarak kullanıcılarına elektrikli bisiklet deneyimini maksimum noktada sunmaktadır.

İlk Yatırım Turu Sonrası Neler Yaptık?

2021 yılı boyunca melek yatırımcılarından topladığı yatırım tutarlarının üzerine yıl sonunda 1. paya dayalı kitlesel fonlama ile 1.6 Milyon TL' lik fon tutarını **sadece 85 dakika içerisinde kapatarak Türkiye rekoruna ulaştı** ve girişimcilik ekosisteminde ses getirdi.

2022 yılına aldığı yatırımla başlayan Byqee, üretim kapasitesi başta olmak üzere operasyon hacmini arttırarak yıla başladı. 2022 yıl sonuna geldikimizde;

- 2021 yılına oranla **%450+ ciroda büyümeyi** yakalamış

- **650'den fazla müşteriye** ulaşmış
- İngiltere, Almanya, İsviçre ve Belçika' ya **ihracatını gerçekleştirmiş** (2023 yılında aralarına KKTC eklenmiştir)
- **60'dan fazla şehirde** insanların şehir içi ulaşımını kolaylaştıran
- **9 şehirde, 10 ayrı satış noktasıyla** müşterilerine en hafif elektrikli bisiklet deneyimini sunan
- Girişimcilik ekosisteminin zor koşullarda geçirdiği 2022 yılını, **2.3 Milyon TL ciro ile** pozitif noktada kar açıklayarak kapatan bir şirket profiline ulaşmıştır.

Kısa, Orta ve Uzun Vadede Hedefler

Byqee V23, 2023 yılı Şubat ayında duyurulmasından itibaren **1.1 Milyon TL' nin üzerinde ön sipariş** almıştır ve yıl boyunca **8 Milyon TL** ciro sağlayacak Byqee V23 hammaddelerinin siparişi verilmiştir.

Byqee F23, direk global pazara merhaba diyecek şekilde **Kickstarter** kampanyasıyla ön siparişe açılacaktır.

Byqee' nin önümüzdeki 5 yıl için önüne koyduğu 3 net hedefi aşağıdaki şekildedir;

- 2023 yılını **10 Milyon TL** ciro ile kapatmak
- 3 yıl sonunda yılda **15.000** bisikleti elektriklendirmek
- 5 yıl sonunda **İstanbul Borsası'na** kote olma sınırını sağlayacak yıllık ciroya ulaşmak

Neden Yeni Bir Yatırım Turu Düzenliyoruz?

Byqee, V23 ve F23 dönüşüm setleriyle en optimum elektrikli bisiklet çözümünü sunan paket olma yolunda önemli bir yol katetmiştir. Mevcut mutlu müşterilerinin referansıyla satış noktalarında ve perakende taleplerinde hızla artış yaşamaktadır.

Mükemmel ürün/pazar uyumunun yanında daha da agresifleşen pazarlama aksiyonlarıyla talebin hızla artacağı aşıkardır. Pazarlama bütçesindeki artışla birlikte, tedarik zinciri, üretim, insan kaynağı, üretim alanı vb. operasyonel giderlerde bütçe artışı gerekmektedir.

Ayrıca Byqee, dönüşüm seti geliştirmenin yanında elektrikli bisiklet üreticileri için komple bir "**drive-train**" paketi geliştirmekte ve nihai amaç olarak drive-train teknoloji şirketi kimliğine ulaşmayı amaçlamaktadır. Bu yolda ülkemizdeki en güçlü bisiklet üreticilerinden biriyle ortak çalışma halindedir (gizlilik ilkesi gereği ismi açıklanamamaktadır). Bu çalışmaların devamı için araştırma ve geliştirme kalemlerine bütçe ayrılması gerekmektedir.

Byqee, karlı operasyonu bu bütçeyi belli bir ivmede arttıracak güce sahiptir ancak aranan yatırımla pazarın sunduğu fırsatı hızla yakalamak ve büyüme oranını operasyon yönetim kalitesi de gözetilerek olabilecek en yukarı seviyeye çıkarmak hedeflenmektedir.

Tarihçe

Byqee; elektrikli araç sektöründe, Li-Ion batarya paketleri alanında mühendislik tecrübesi ve bilgi birikimine sahip mühendisler tarafından, mikro-mobilite pazarına inovatif ürünler kazandıran bir teknoloji markası olma amacıyla kurulmuştur.

Bir konsept olarak Byqee, **2019** yılı sonlarında bilgisayar ekranlarımızda doğdu. 2020 Ocak ayı itibariyle **İTÜ Çekirdek** Ön Kuluçka merkezine kabul edilerek markalaşma süreci başladı.

2020 Haziran ayında **Turkcell Arıkovanı** platformuyla ön siparişlerini topladığı fonlama kampanyasında **%248** fonlanarak mikro-mobilite pazarına merhaba dedi ve Ağustos 2020' de aldığı "Pre-Seed" yatırımıyla şirketleşti.

2020 yılının son çeyreği, elde ettiğimiz **150.000TL** cironun yanında, üretim atölyemizin kurulumu ve ön siparişlerimizin teslimatıyla geçti. 2020 Aralıkta İTÜ Teknokent tarafından düzenlenen Türkiye' nin en büyük start-up etkinliği **Big-Bang Startup Challenge** etkinliğinde **60.000 TL' lik hibe ödülü** ve İTÜ Çekirdek Kuluçka Program ödülüne sahip oldu.

İlk kullanıcılardan alınan geri bildirimlerle iyileştirilen Byqee, V21 versiyonuyla 2021 yılında siparişe sunuldu. Kullanıcılar tarafından oldukça beğenilen V21 ile talep giderek artmaya başladı. Yıl sonunda çıkılan kitlesel fonlama yatırım turunda 1.6 Milyon TL talep edilen fon **sadece 85 dakikada tamamlanarak** Türkiye rekoru kırıldı. Aynı zamanda kampanya tamamlanma tarihi itibariyle toplamda 1.92 Milyon TL fon ile **en fazla fon toplanan kampanya**, 2.7+ Milyon TL ile **en fazla talep alınan kampanya**, 1066 yatırımcı ile **en fazla yatırımcıya sahip kampanya** rekorlarına da ulaşılmıştır. **Ankara Kalkınma Ajansı'** nin da yatırım turuna katılımıyla **bir kalkınma ajansının yatırım yaptığı ilk girişim olmuştur.**

2022 yılında alınan yatırım ve mükemmel ürün/market uyumuyla satışlarda hızla artış yaşanmış yıl sonunda 650' den fazla kullanıcıya ulaşılmıştır. Aynı zamanda 2.3 Milyon

TL ciro rakamıyla %450+ büyüme yakalanmış ve yıl sonu pozitif noktada karlı olarak kapatılmıştır.

2022 yılında ayrıca;

- Ünlü Silikon Vadisi yatırımcılarından **Tim Draper'** in kurduğu **Draper Startup House'** ın Türkiye Demoday birinciliği
- İBB Zemin İstanbul programına kabul
- **İTÜ Teknokent** kabulü ve şube açılışı
- **Vienna Business Agency'** nin düzenlediği "Discover Vienna: ClimateTech" ve "Wolf Summit 2022" etkinliklerine davetli katılımcı firma olarak katılım
- İstanbul Kalkınma Ajansı koordinasyonunda İstanbul Pavilyonu bünyesinde **Las Vegas CES 2023'** e katılım
- **Belçika** dropshipping deposu
- **İngiltere** şirketi açılışı

gelişmeleri sağlanmıştır.

2023 yılında ilk olarak Las Vegas CES 2023' te V23 & F23 konseptleri duyurulmuş ve Şubat ayında ön siparişlerin başlamasıyla V23 ön siparişlerinde toplamda **1.1 Milyon TL' nin üzerinde ön sipariş** alınmıştır.

Son olarak; Byqee geliştirdiği elektrikli bisiklet dönüşüm setiyle Avrupa' nın en prestijli "mobility" fuarı **Paris Autonomy Mobility World Expo 2023'** te kendi kategorisinde (Active Mobility) **yılın en iyi 3 girişiminden biri** olarak gösterilmiştir. AMWE 2023 Startup Challenge' da açıklanan toplamda 21 finalist girişim içerisinde **tek Türk girişim** olarak yer almıştır.

Byqee, geliştirdiği ulaşım çözümleriyle operasyonunu büyüyerek yükseltirken yeni geliştireceği teknolojilerle hem ülkemizde hem de global çapta sektörün öncü şirketlerinden biri olma yolunda sağlam adımlarla yürümeye devam edecektir.

İş Modeli

Byqee Teknoloji Anonim Şirketi bir Teknoloji ve Üretim girişimi olup, Elektrik-Elektronik , Enerji , Makine, Teçhizat, İmalat , Otomotiv ve Ulaştırma sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B** ve **B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **İstanbul (Avrupa) ve Ankara'dir.**

Byqee dönüşüm setleri, **herhangi türden bisikleti** dakikalar içerisinde çok kolay bir

kurulumla elektrikli bisiklete çeviren bir üründür. Tek yapılması gereken Byqee motorlu ön tekeri eski tekerle değiştirmek ve batarya düzeneğini gidona yerleştirmek. Byqee, pedal desteğiyle birlikte 30 km'ye kadar menzil sağlar. **Kompakt tasarımı ve 1.2kg hafifliğiyle** batarya paketi kolaylıkla yerinden çıkarılarak taşınabilir. Ev tipi herhangi bir prizde 3 saat içerisinde tamamen şarj olmaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Özellikle metropollerde, 10 km'ye kadar yapılan şehir içi ulaşım;

- Arabayla gerçekleştirildiğinde, çok pahalı bir araç ile trafikte neredeyse yürüme hızında saatler süren bir yolculuk gerçekleştiriliyor
- Otobüsle gerçekleştirildiğinde, ucuz bir yolculuk olsa da konfordan uzak ve daha uzun süren bir yolculuk gerçekleştiriliyor

Bisiklet ile ulaşım; en çevreci ve ekonomik ulaşım yöntemi. Ancak İstanbul ve benzeri yokuşlu şehirler bisikletle ulaşımında konforsuz olabiliyor. Elektrikli bisiklet bu sorunu çöze de, elektrikli bisikletler;

- **Taşınamayacak kadar ağır** ve dışarıda park olduğunda hırsızlığa açık durumdadır
- **Estetik** açıdan seçenekleri kısıtlı
- **Ekonomik** olarak ulaşılabilirliği zor durumdadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Byqee, şehir içi ulaşım için en verimli ulaşım aracı olan elektrikli bisiklete ulaşımı kolaylaştırarak aynı zamanda standart bir elektrikli bisiklete kıyasla daha kolay kullanılabilir bir elektrikli bisiklet sunuyor. Byqee ile elektrikli bisiklet sahibi olduğunda;

- Standart bisikletinize sadece 1.2 kg hafifliğinde bir **taşınabilir** batarya eklenir ve bu sayede elektrikli bisikletin en değerli parçası olan batarya kolaylıkla yanınızda taşınarak saklanabilir
- **Estetik** açıdan bir seçenek kısıtı bulunmaz çünkü Byqee ile kullanıcılar istediği herhangi bir bisikleti elektriklendirebilir
- **Ekonomik** olarak standart bir elektrikli bisiklete kıyasla çok daha uygun bir fiyata Byqee ile elektrikli bisiklet sahibi olunabilir

Değer Önerileri

Günlük yolculuklarımız hayatlarımızın önemli bir parçası. Şehirde yaşayanlar için yolculukların büyük çoğunluğu 20km menzil içinde yapılmaktadır. Bu menzildeki yolculuklar için otomobillerin yarattığı trafik yorgunluğunun yanında bisiklet ile yolculuk yapmak en sağlıklı, en konforlu ve zaman açısından en karlı seçenek. Fakat şehir içerisindeki yolculuklarda karşımıza çıkan engebeli yollar, yokuşlar gibi sürüş konforunu bozan etkenler bisiklet seçeneğinin önünü tıkıyor. Elektrikli bisiklet bu

sorunun anahtarı ancak ilk yatırım maliyeti, ağırlık, taşınabilirlik, estetik vb. soru işaretleri her kesimden insanın elektrikli bisiklete olan geçişinin önünde engel oluşturuyor.

Byqee bu tıkanıklığı; **ulaşılabilir fiyat, kolay kurulum, kolay taşınabilirlik, hafiflik ve yüksek torklu yokuş desteği** gibi değer önerileriyle çözerek isteyen herkesi elektrikli bisiklet konforuyla buluşturuyor.

"Fashionable" dizaynı, müşterileriyle oluşturduğu komünite, her zaman açık iletişim kanalları ve hızlı servis imkanları, Byqee' yi tercih sebebi yapan diğer değer önerileri arasında.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Byqee dönüşüm seti bir ticari ürüne dönüşmeden önce kendi sosyal hayatlarımızda duyduğumuz ihtiyaç üzerine, ulaşım problemimizi çözmek için ortaya çıkan bir üründü. Elektrikli araçlar üzerine mühendislik tecrübemiz ve bilgi birikimimizle ortaya çıkardığımız bu ultra hafif ve kullanımı kolay dizayn, bizimle aynı ulaşım sorununu yaşayan kişilerin de hayatlarına çözüm getireceğine inanarak ticari bir ürüne yolculuğumuzu başlattık.

Byqee yaklaşık 9 aylık tasarım süresince; çok kolay bir kurulumla herhangi bir bisiklete entegre edilebilecek, kolaylıkla yanınızda taşınabilecek ve şehir koşullarında yasal çizgilerde maksimum performansı verecek bir dönüşüm seti olarak tasarlandı ve 2020 Mayıs ayında ilk MVP seviyesine ulaştı.

Ön sipariş kampanyamızla birlikte ulaştığımız "Early Adapter" (ilk kullanıcı) müşterilerimizle yakın iletişim halinde olarak geri bildirimleri topladık ve 2021 Temmuz' da mekanik olarak daha stabil, mobil uygulamayla eş zamanlı çalışabilen ve daha şık tasarıma sahip olan V21 versiyonumuzu duyurduk.

2022 yılı sonlarında, 2023 yılında duyurulmak üzere V23 versiyonumuzun tasarımını tamamladık. V23 versiyonu ile elektrikli sürüş dinamikleri daha da geliştirildi ve taşınabilir batarya tasarımı daha da iyileştirildi.

2023 yılının 2. yarısında Kickstart kampanyasıyla direkt olarak global pazara sunulması planlanan F23 modeli ise; metropollerde dikey yapılaşma ve toplu taşımayla ulaşma

entegresiyle popülaritesi hızla artan katlanabilir bisikletlere yönelik en iyi çözümü sunacak şekilde tasarlanmıştır.

Üretim Süreçleri Hakkında

Byqee dönüşüm setleri, **Byqee atölyesinde üretilerek son kullanıcıyla buluşmaktadır**

Batarya paketinin oluşturulması, gömülü sistem elektronik devrelerin üretimi, plastik parçalar, motorlu tekerleğin oluşturulması, final sistemin bir araya getirilmesi ve testleri Byqee atölyesinde gerçekleştirilen faaliyetlerdir.

Pil paketimiz Türkiye' nin en önemli batarya üreticilerinden biri olan HDA Power ile işbirliği ile üretilmektedir.

Temel hammadde olarak aldığımız pil hücreleri ve elektrikli motorun elektro-mekanik düzeneği ülkemizde üretilmeyen hammaddelerdir. Diğer elektronik, plastik, kumaş vb. hammaddeler ile birlikte Byqee' nin asıl değeri olan yazılım ve donanım tasarımlarıyla ortaya çıkan son ürün Byqee markası altındadır.

Yan Ürünler Hakkında

Menzil arttıran yedek batarya paketleri, sürüş konforunu arttıran ek sensörler gibi ürünler Byqee dönüşüm seti ile gelişen yan ürünlerdir. Ayrıca web sitemizin aksesuar bölümünde satışta olan diğer e-bisiklet ürünleri halihazırda satışta olan yan ürünlerdir.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Byqee batarya paketi kolaylıkla yanınızda taşınabilir ve dünyanın en hafif taşınabilir batarya paketini sağlayacak şekilde, estetik bir formda Byqee ekibi tarafından tasarlandı.

Byqee motoru, piyasadaki rakiplerine göre daha yüksek tork değerleri üreterek daha konforlu bir sürüş sağlamaktadır. Bunun yanında V23 ve F23 ile birlikte geliştirilen motor sürücüsü diğer rakiplerine göre daha yumuşak ve sessiz bir motor kontrolü sağlayarak, sürüş konforunu arttırmaktadır.

"Bracket" adını verdiğimiz gidona takılan batarya yuvası, ilk baştan itibaren her bisiklete uyum sağlayabilecek formda, kolayca kurulacak şekilde tasarlandı. "Early

Adapter" müşterilerimizden gelen geri bildirimlerle birlikte bisiklet data havuzumuz genişleyerek farklı gidon tiplerini kapsayan, geniş bir bisiklet kitlesine hitap edecek şekilde revize edilerek son haline ulaştı.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

2020 yılında ilk Byqee ürünü ve 2021 yılında duyurulan V21 modeliyle özellikle hafiflik değer önerisinin elektrikli bisiklet dünyasında ses getireceğini doğrulamış olduk.

2022 yılı boyunca geliştirdiğimiz ve 2023 yılında duyurduğumuz V23 ve F23 modellerimizle, sürüş algoritmalarında ve sağlamlık tasarımlarında iyileştirmeler yaptık. Aynı zamanda F23 versiyonu katlanır bisikletler özelinde en konforlu kullanımı sunan versiyon haline geldi.

Byqee' nin nihai hedefi, doğruladığı bu "hafiflik" konseptini kendi ürettiği parçalarla daha ileri taşıyarak elektrikli bisiklet dünyasına en verimli "Drive Train" paketini sağlayan teknoloji şirketi haline gelmektir.

Önceki Satışlar Hakkında

Byqee bugüne kadar 650' den fazla kullanıcıya ulaşmıştır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Elektrikli bisiklet pazarı günden güne büyümeye devam etmektedir.

Avrupa Bisiklet Endüstrisi (CONEBİ) 2021'de yayınladığı raporda , e-bisiklet üretiminin yanı sıra satışlarda da artan rakamlar ve rekorlarla büyüme eğrisini sürdürüleceğini belirtti.

2021'de bisiklet ve e-bisiklet satışları tüm zamanların rekoruna ulaşarak 22 milyon adeti aştı. Satılan 5 milyon adedi aşan e-bisiklet talebi, 2020'ye kıyasla %7,5 artarak toplam bisiklet ve e-bisiklet satışını 19,7 milyar € değerine ulaştırdı.

Bisiklet ve e-bisiklet üretimine bakıldığında,%10'luk bir büyümeyle 2021'de Avrupa'da

16 milyon adet üretildi.

Öngörülen küresel e-bisiklet pazarı hacmi 2022-2030

2022'de küresel e-bisiklet pazarının yaklaşık 36,5 milyon adede ulaşması bekleniyor. 2022 ile 2030 yılları arasında yaklaşık %10 civarında yıllık büyüme oranıyla artarak 2030 yılına kadar yaklaşık 77,3 milyon e-bisiklete ulaşacağı tahmin ediliyor.

Dünya çapında pazar büyüklüğü 2021 ve 2027

E-bisiklet pazarının, 2022 ile 2027 arasında yaklaşık %12,27'lik yıllık büyüme oranıyla 2027 yılına kadar yaklaşık 53,5 milyar ABD doları gelir elde etmesi bekleniyor. Pazardaki bu artışın, artan çevre ve sağlık endişelerinden kaynaklandığı ölçülüyor. Tüketiciler, COVID-19 salgını sırasında alternatif işe gidip gelme yöntemlerine büyük ilgi gösterdi ve bu ilgi artarak büyümeye devam ediyor.

Rekabet Hakkında

Byqee sağladığı hafiflik, kolay kurulum, kolay taşınabilirlik, şık tasarım ve her bisiklete uygunluk değerleriyle birlikte şehir içi ulaşım için en uygun dönüşüm seti olarak rakiplerinden ayrılmaktadır. Türkiye'de "üretici/geliştirici" kimliğinde doğrudan bir rakibimiz bulunmasa da konvansiyonel ticaret ile ithal ürünlerle pazarda bulunan doğrudan rakiplerimiz;

Alba Bisiklet: Dönüşüm setleri ile pazara giren firma, e-bisiklet, e-scooter gibi ürünlerle Türkiye pazarının önemli markalarından biridir. Çeşitli şekil ve güçlerdeki e-bisiklet dönüşüm seti seçenekleriyle müşterilerine geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır.

Pillibisiklet: Sosyal medya içerikleriyle kendini duyuran ve dönüşüm seti ticareti gerçekleştiren, asıl işi bisiklet tamiri olan bir firmadır.

Byqee, Türkiye'deki rakiplerinden inovatif değer önerileri sebebiyle ayrılmaktadır. Bu sebeple lokal pazara hızlı bir giriş yapabilmiş ve kısa zamanda pazardaki önemli oyuncularından biri olmayı başarabilmiştir.

Byqee ile benzer değerlere hizmet etmek amacıyla kurulan Global pazarda doğrudan rakip start-up'larımız bulunuyor;

Rubbee x: Konsept olarak Byqee ile çok benzemese de kurulum kolaylığı olarak benzer değerlere hizmet eden bir start-up'tır. Rubbee X, bisikletin arka tekerleğine takılarak sürücüye itme gücüyle destek sağlar. Pedal koluna monte edilen kablosuz kadans sensörü motora bilgi göndererek herhangi bir ek kullanıcı arabirimi olmadan otomatik olarak vites değiştirdiğinden, gücü sadece pedal çevirerek kontrol edilebilir.

Swytch: Konsept olarak Byqee' ye en yakın rakiptir. Küçük batarya ile kısa mesafeli şehir içi ulaşımaya yönelik tasarım geliştiren Swytch; Orijin lokasyonu İngiltere olsa da üretimini Çin' de gerçekleştirmektedir. Bu sebeple tekil sipariş teslimatları 4 ay kadar sürmektedir.

Hedef Kitle Hakkında

Byqee' nin hedef kitlesi günlük ulaşımalarını 0-20 km menzil aralığında gerçekleştiren herkeştir. Bu kitle ulaşımaları için; toplu taşımayla günlük en az 25.5 TL, kişisel otomobilleriyle en az 200 TL maliyetinin yanında trafik ve kalabalık stresiyle de her gün boğuşmaktadır. Byqee ile günlük ulaşım maliyeti sıfıra yaklaşırken, en konforlu ve çevreci aracımızla, trafik ve kalabalık derdi olmadan ulaşımınızı gerçekleştirebilirsiniz.

Byqee kullancılarının %63' ü ürünlerini günlük ulaşımaları (iş gidip gelmek vb.) için kullanmaktadır. Sadece İstanbul' da 0-20 km arası günlük ulaşımı gerçekleştiren 4.200.000'den fazla insan yaşamaktadır. İstanbul perspektifinden özellikle Avrupa' daki büyük şehirlerde de benzer ulaşım profilinin olduğunu görebiliriz. Avrupa kentlerinde mikro-mobiliteye hızla artan ilgi de bunun göstergesi.

Türkiye'de son 20 yıllık dönemde kentlerin nüfusu %40 artarken motorlu taşıt sayısı %470 artmıştır. Buna bağlı olarak ulaşım talebinin 2050 yılına kadar dört misli artacağı tahmin ediliyor. Buna bağlı olarak ulaşımında zorluk ve trafik sorunu da günden güne

artmaya devam ediyor.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Her türden bisikleti elektrikledebilmek
- Hazır elektrikli bisikletlere göre ilk yatırım maliyeti avantajı
- Kolay kurulum
- Kolay taşınabilirlik/hafiflik
- Her ev tipi prizde hızlı şarj olabilme
- Elektrikli araç sektöründen gelen, Lityum-İyon Bataryalar ve Tedarik Zinciri alanlarında uzman kurucu ekip

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Kaza geçirme durumunda yenilenme ihtiyacı
- En hafif çözüm olsa dahi bisiklete yüklenen ek ağırlık
- En sade dönüşüm hedefinden dolayı baz pakette bazı teknolojik eklentilerden vazgeçmek (lcd ekran vb)

Fırsatlar Nelerdir?

- Hızla artan mikro-mobilité ilgisine yönelik en kompakt ve ulaşılabilir ürünlerden birini pazara sunmak
- Artan talebe karşılık artan satış grafiğiyle birlikte, ürün geliştirme çalışmalarına paralel olarak pazarda büyüyerek ilerlemek
- Hızlı büyüyen pazar hacmiyle birlikte sert rekabetin olmaması ve bu sebeple pazarda adreslenmenin kolaylaşması
- Teknolojik geliştirmelere yönelik geniş alana sahip pazar dinamikleri

Tehditler Nelerdir?

- Ürün hacim büyüklüğünden dolayı lojistik zorluğu
- Hammaddeye ulaşma yönelik küresel krizler
- Fiziksel ürün üretim hacminin talebi karşılama seviyesinde tutulması

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- 2 yıl içerisinde edindiğimiz 650'den fazla müşteri ve yeni edindiğimiz müşterilerle büyüyen ailemizden aldığımız geri bildirimlerle ürünümüzü, ideal en sağlam forma kavuşturmaya her zaman devam edeceğiz. 2023 yılında güncellenen V23 ve F23

- sürümlerimizle birlikte ideal noktaya bir adım daha yaklaştığımız gibi önümüzdeki yıllarda da geliştirilmiş yeni versiyonlar çıkmaya devam edecek
- Geliştirme çalışmaları dahilinde, pazardaki hammadde teknolojilerinin de takibiyle birlikte, ürünümüzü hafifletecek geliştirme çalışmaları listemizin hep ön sırasında yer alacak
 - Tedarik zinciri hacmimiz arttıkça hammaddelerimizin birim maliyetleri düşecek ve ürüne katacağımız yeni eklentiler maliyet alanı açılacak. Bu sayede eklediğimiz yeni teknolojik özelliklerle ulaşılır fiyat ilkemizden uzaklaşmadan yüksek teknoloji ürünlerimizi müşterilerimizle kavuşturacağız.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Fonlama sonrası yaratılacak işletme sermayesiyle birlikte daha uzun periyotlar için hammaddelerimizi stoklayarak olası küresel krizlerden minimum etkilenmeyi hedeflemekteyiz
- Aynı şekilde yaratılacak işletme sermayesiyle üretim hacmini olası satış hacminin üstüne çıkararak stok sorununu ortadan kaldırmayı hedefliyoruz
- 2 yıllık periyotta edindiğimiz operasyonel tecrübeyle lojistik operasyonlarımızı arz/talep dengesini gözeterek en verimli iş modeliyle geliştirmeye devam edeceğiz

2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Burak Işık	Lider Girişimci	Yönetim Kurulu Başkanı, CEO, Baş Mühendis	44.000	88
Ilgım Altay	Ortak / Yatırımcı	Kurucu Ortak, Operasyon Müdürü, Pazarlama Müdürü, Marka Sorumlusu	5.000	10
Ferhat Uzun	Yatırımcı	Yatırımcı	1.000	2

Burak Işık ile ilgili;

1991 yılında memur bir ailenin çocuğu olarak Rize' de doğdu. Babasının mesleği gereği farklı şehirlerde bulunmuş olsa da gençlik yılları çoğunlukla Ankara' da geçti. 2009 yılında üniversiteyi Kocaeli Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünde okumak üzere İzmit' e yerleşti. 2014 yılında mezuniyetini takiben Gemi Elektrik sektöründe "Elektrikli Tahrikli Gemi" projelerinde mühendislikten, proje ve ürün yöneticiliğine uzanan bir kariyer sürdürdü. Bu sürede "Oruç Reis" gibi elektrik tahrikli isim yapmış gemi projelerinin tahrik sistemi iş kollarında mühendislik çalışmalarına liderlik etti. İlerleyen dönemde Lityum bataryalı gemiler alanında çalıştı. Edindiği Li-Ion bataryalara yönelik "know-how" ve çocukluğundan beri içinde olan ürün geliştirme aşkıyla birlikte 2019 yılında beyaz yaka kariyerini noktalarak girişimciliğe atıldı. Kendisinin ulaşım ihtiyacı için geliştirdiği e-bisiklet ürününün, kendiyile aynı sorunlara sahip insanların hayatına dokunacağına inanarak Byqee'yi geliştirdi

Ilgım Altay ile ilgili;

2017 Yılında Kocaeli Üniversitesi Çevre Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. 2018-2019 yılları arasında ABD' de Amazon platformundan satış yapan bir e-ticaret şirketinde çalışmıştır. 2019 yılında fikir aşamasından itibaren Byqee' nin kurucuları arasında yer almıştır. 2021 Mart ayına dek Byqee yönetiminde yer alıp Chief Brand Officer görevini yürütmüştür. Özel sebepler gereği yurtdışına yerleştiği için Byqee'

deki aktif görevinden ayrılmak zorunda kalmıştır. Byqee' nin varoluşunun temel yapıtaşlarından biri olduğu için şirket payının devredilmemesine dair Byqee yönetimi tarafından ricada bulunulmuştur. Bu sebeple halen pay sahibidir.

Ferhat Uzun ile ilgili;

2014 yılında TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Makine Mühendisliğinden'nden mezun olmuştur. MAN Kamyon ve Otobüs firmasının Teknik Bölge Müdürlüğü görevini sürdürmektedir. Aynı zamanda arabamkacyakar.com ve motoreu.com' un kurucu ortaklarından'dır. Byqee kurucusu Burak Işık' ın lise arkadaşıdır ve Byqee henüz fikir aşamasındayken geliştirici ekibi fonlaması sebebiyle şirket kuruluşunda tarafına %2 pay ayrılmıştır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Burak Işık	A	794.754	40.34	40.34
Eda Işık	A	433.400	22	22
İlgım Altay	A	173.360	8.8	8.8
Hasan Cem Çıtak	A	138.688	7.04	7.04
Kerem Ciritçi	A	121.352	6.16	6.16
Ferhat Uzun	A	34.672	1.76	1.76
Kafkas Utkan Şahin	A	17.336	0.88	0.88
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	B	256.438	13.02	13.02
TOPLAM		1.970.000	100	100

Burak Işık ile ilgili;

2017 Yılında Kocaeli Üniversitesi Çevre Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. 2018-2019 yılları arasında ABD' de Amazon platformundan satış yapan bir e-ticaret şirketinde çalışmıştır. 2019 yılında fikir aşamasından itibaren Byqee' nin kurucuları arasında yer almıştır. 2021 Mart ayına dek Byqee yönetiminde yer alıp Chief Brand Officer görevini yürütmüştür. Özel sebepler gereği yurtdışına yerleştiği için Byqee' deki aktif görevinden ayrılmak zorunda kalmıştır. Byqee' nin varoluşunun temel yapıtaşlarından biri olduğu için şirket payının devredilmemesine dair Byqee yönetimi tarafından ricada bulunulmuştur. Bu sebeple halen pay sahibidir.

Eda Işık ile ilgili;

Eda Coşkun Işık, 1991'de İstanbul'da doğdu. İlköğretim ve lise öğrenimi birincilikle ve tam burslu olarak Zeynep Mutlu Eğitim Vakfı Kemer Okulları'nda tamamladı. 2009 yılında Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümüne girip, 2014 yılında mezun olmuştur. 2013 yılında öğrenimine devam ederken tam zamanlı şekilde BorusanCAT'de Ürün Mühendisi Stajyeri olarak çalışmaya başlamış, mezuniyetiyle

birlikte Ürün Mühendisi olarak çalışmaya devam etmiştir. 2016 yılında aynı şirket içerisinde rotasyon yaparak Teknik Satınalma Mühendisi görevinde çalışmaya başlayıp, 2017 Eylül'ünde BorusanCAT'den ayrılıp; Autoliv TR emniyet kemeri tesislerinde Değişiklik Lideri olarak çalışmaya başlamıştır. 2018'de kurumsal hayatı bırakarak girişimcilğe adım atmıştır. Kariyerinde edindiği Tedarik Zinciri tecrübesiyle Byqee' nin kurucuları arasında yer almakta ve halen COO görevini yürütmektedir.

Ilgım Altay ile ilgili;

2017 Yılında Kocaeli Üniversitesi Çevre Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. 2018-2019 yılları arasında ABD' de Amazon platformundan satış yapan bir e-ticaret şirketinde çalışmıştır. 2019 yılında fikir aşamasından itibaren Byqee' nin kurucuları arasında yer almıştır. 2021 Mart ayına dek Byqee yönetiminde yer alıp Chief Brand Officer görevini yürütmüştür. Özel sebepler gereği yurtdışına yerleştiği için Byqee' deki aktif görevinden ayrılmak zorunda kalmıştır. Byqee' nin varoluşunun temel yapıtaşlarından biri olduğu için şirket payının devredilmemesine dair Byqee yönetimi tarafından ricada bulunulmuştur. Bu sebeple halen pay sahibidir.

Hasan Cem Çıtak ile ilgili;

Lisans eğitimini 1998-2002 yılları arasında İTÜ Metalürji ve Malzeme Mühendisliği bölümünde tamamlayan Çıtak, yüksek lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamlamıştır. Uzun yıllar Castrol şirketinde Global Pazarlama Yöneticisi' ni yürütmüştür. Sonrasında kariyerini Brisa şirketinde Satış, Operasyon ve E-Ticaret yöneticiliğiyle devam ettirmiştir. 2021 yılından bu yana elektrikli ve hibrit araçlara satış sonrası destek hizmeti sağlayan E-Autotrek şirketinin kurucuları arasında yer almış ve halen Genel Müdürlük görevini yürütmektedir. Byqee' ye 2021 yılında yatırımcı olarak dahil olmuş, 2022 yılında Yönetim Kurulu Üyesi görevini üstlenmiştir.

Kerem Ciritçi ile ilgili;

2022 yılından itibaren Dominos Türkiye bünyesinde CEO görevini üstlenen Kerem Ciritçi, 2006 yılında Dominos Pizza serüvenine başlamış ve 2018 yılında Dominos Pizza Eurosia NV bünyesinde Chief Growth Officer (CGO) pozisyonunda görev almıştır. Kariyerinde daha önce Ritz Carlton ve Alarko Tourism Group için çalışmıştır. Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği mezunudur. Byqee' nin ürün geliştirme döneminde şirketleşme öncesi yatırım yapmıştır ve kuruluşundan bu yana kurucu kadroya danışmanlık yapmaktadır.

Ferhat Uzun ile ilgili;

2014 yılında TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Makine Mühendisliğinden' nden mezun olmuştur. MAN Kamyon ve Otobüs firmasının Teknik Bölge Müdürlüğü görevini sürdürmektedir. Aynı zamanda arabamkacyakar.com ve motoreu.com' un kurucu ortaklarından. Byqee kurucusu Burak Işık' ın lise arkadaşıdır ve Byqee henüz fikir aşamasındayken geliştirici ekibi fonlaması sebebiyle şirket kuruluşunda

tarafına %2 pay ayrılmıştır.

Kafkas Utkan Şahin ile ilgili;

Özyeğin Üniversitesi Endüstriyel Tasarım mezunudur. Byqee' nin ilk çalışanlarından olup ilk zamanlarında yatırıma katkıda bulunarak hisse almıştır

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar ile ilgili;

Yatırımcı

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur	1	1.713.562	86.98
B	Nama	Yoktur	1	256.438	13.02

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar **A ve B** gruplarına ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **1.713.562** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **256.438** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **1.970.000 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Burak Işık	Yönetim Kurulu Başkanı	22/12/2021	1096 Gün	794.754	40,34
Eda Işık	Yönetim Kurulu Üyesi	22/12/2021	1096 Gün	433.400	22
Hasan Cem Çıtak	Yönetim Kurulu Üyesi	22/12/2021	1096 Gün	138.688	7,04

Burak Işık hakkında;

1991 yılında memur bir ailenin çocuğu olarak Rize' de doğdu. Babasının mesleği gereği farklı şehirlerde bulunmuş olsa da gençlik yılları çoğunlukla Ankara' da geçti. 2009 yılında üniversiteyi Kocaeli Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünde okumak üzere İzmit' e yerleşti. 2014 yılında mezuniyetini takiben Gemi Elektrik sektöründe "Elektrikli Tahrikli Gemi" projelerinde mühendislikten, proje ve ürün yöneticiliğine uzanan bir kariyer sürdürdü. Bu sürede "Oruç Reis" gibi elektrik tahrikli isim yapmış gemi projelerinin tahrik sistemi iş kollarında mühendislik çalışmalarına liderlik etti. İlerleyen dönemde Lityum bataryalı gemiler alanında çalıştı. Edindiği Li-Ion bataryalara yönelik "know-how" ve çocukluğundan beri içinde olan ürün geliştirme aşkıyla birlikte 2019 yılında beyaz yaka kariyerini noktalarak girişimciliğe atıldı. Kendisinin ulaşım ihtiyacı için geliştirdiği e-bisiklet ürününün, kendiyile aynı sorunlara sahip insanların hayatına dokunacağına inanarak Byqee'yi geliştirdi

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Eda Işık	COO	Tedarik Zinciri Yönetimi	433.400	22
Burak Işık	Yönetim Kurulu Başkanı	Yönetim Kurulu Başkanı, CEO, Baş Mühendis	794.754	40,34
İzem Dişlitaş	CBO	İstatistik, Veri İşleme	0	0
Kerem Ciritçi	Yatırımcı	Operasyonel Yönetim, Yatırım	121.352	6,16

Eda Işık hakkında;

Eda Coşkun Işık, 1991'de İstanbul'da doğdu. İlköğretim ve lise öğrenimi birincilikle ve tam burslu olarak Zeynep Mutlu Eğitim Vakfı Kemer Okulları'nda tamamladı. 2009 yılında Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümüne girip, 2014 yılında mezun olmuştur. 2013 yılında öğrenimine devam ederken tam zamanlı şekilde BorusanCAT'de Ürün Mühendisi Stajyeri olarak çalışmaya başlamış, mezuniyetiyle birlikte Ürün Mühendisi olarak çalışmaya devam etmiştir. 2016 yılında aynı şirket içerisinde rotasyon yaparak Teknik Satınalma Mühendisi görevinde çalışmaya başlayıp, 2017 Eylül'ünde BorusanCAT'den ayrılıp; Autoliv TR emniyet kemeri tesislerinde Değişiklik Lideri olarak çalışmaya başlamıştır. 2018'de kurumsal hayatı bırakarak girişimciliğe adım atmıştır. Kariyerinde edindiği Tedarik Zinciri tecrübesiyle Byqee' nin kurucuları arasında yer almakta ve halen COO görevini yürütmektedir.

Burak Işık hakkında;

1991 yılında memur bir ailenin çocuğu olarak Rize' de doğdu. Babasının mesleği gereği farklı şehirlerde bulunmuş olsa da gençlik yılları çoğunlukla Ankara' da geçti. 2009 yılında üniversiteyi Kocaeli Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünde okumak üzere İzmit' e yerleşti. 2014 yılında mezuniyetini takiben Gemi Elektriği sektöründe "Elektrikli Tahrikli Gemi" projelerinde mühendislikten, proje ve ürün yöneticiliğine uzanan bir kariyer sürdürdü. Bu sürede "Oruç Reis" gibi elektrik tahrikli isim yapmış gemi projelerinin tahrik sistemi iş kollarında mühendislik çalışmalarına liderlik etti. İlerleyen dönemde Lityum bataryalı gemiler alanında çalıştı. Edindiği Li-Ion bataryalara yönelik "know-how" ve çocukluğundan beri içinde olan ürün geliştirme aşkıyla birlikte 2019 yılında beyaz yaka kariyerini noktalarak girişimciliğe atıldı. Kendisinin ulaşım ihtiyacı için geliştirdiği e-bisiklet ürününün,

kendiyle aynı sorunlara sahip insanların hayatına dokunacağına inanarak Byqee'yi geliştirdi

İzem Dişlitaş hakkında;

İzem Dişlitaş, 13.01.2000 tarihinde İstanbul/Kadıköy'de doğdu. 23 yaşında ve İstanbul'da ikamet etmektedir. Göztepe İhsan Kurşunoğlu Anadolu Lisesi'nden 2018 yılında mezun oldu. Lise ve ortaokul döneminde olmak üzere yaklaşık 7 sene profesyonel olarak voleybol oynadı. 2018 yılında Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nin Fen-Edebiyat Fakültesinde yer alan istatistik bölümünde lisans eğitimine başlayıp, 2022 yılı itibariyle mezun oldu. Finans, marka yönetimi, iş geliştirme, iş zekası ve strateji alanlarına ilgili ve ileride bu alanda çalışmalar yapmayı hedefliyor. 2021 Temmuz ayında Byqee'de Tedarik Zinciri Stajyeri olarak başladığı Byqee' de İş Geliştirme Direktörü olarak görev almaktadır.

Kerem Ciritçi hakkında;

2022 yılından itibaren Dominos Türkiye bünyesinde CEO görevini üstlenen Kerem Ciritçi, 2006 yılında Dominos Pizza serüvenine başlamış ve 2018 yılında Dominos Pizza Euroasia NV bünyesinde Chief Growth Officer (CGO) pozisyonunda görev almıştır. Kariyerinde daha önce Ritz Carlton ve Alarko Tourism Group için çalışmıştır. Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği mezunudur. Byqee' nin ürün geliştirme döneminde şirketleşme öncesi yatırım yapmıştır ve kuruluşundan bu yana kurucu kadroya danışmanlık yapmaktadır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Burak Işık	CEO, Lider Mühendislik, Arge, Üretim	Elektrik Mühendisliği, Şirket Yönetimi, Girişimcilik	Kurucu Ortak
Eda Işık	Operasyon Yönetimi, Satış	Makine Mühendisliği, Operasyonel Yönetim, Tedarik Zinciri, Satış	Kurucu Ortak
İzem Dişlitaş	İş Geliştirme, Marketing, Yatırımcı İlişkileri	İstatistik, Veri İşleme	İşe giriş
Hasan Cem Çıtak	Yönetim Kurulu Üyesi, Danışman, Satış	Satış, Yönetim	Yatırımcı

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Kerem Ciritçi	Danışman	Yönetim, Yatırım	Yatırımcı

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Byqee Teknoloji Anonim Şirketi'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış "Finansal Durum Tablosu" ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan "Gelir Tablosu" aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin "İşletme Bütçesi", "Yatırım Bütçesi", "Gelir Kalemleri", "Satış Hedefleri" ve "Nakit Akım Tablosu"nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/J8VB2D#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	13.03.2023
Dönen Varlıklar	3.685.119	3.720.055
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.981.536	1.989.189
Kasa	149.021	146.458
Bankalar	901.297	315.640
Diğer Hazır Değerler	4.980	1.798
Gelecek Aylara Ait Giderler	526.255	966.702
Devreden Katma Değer Vergisi	166.797	184.439
İndirilecek Katma Değer Vergisi	0	19.260
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	14.836	14.836
İş Avansları	178.350	296.500
Personel Avansları	40.000	43.556
Ticari Alacaklar	247.049	216.179
Alıcılar	229.474	189.025
Diğer Ticari Alacaklar	12.895	22.474

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	13.03.2023
Diğer Çeşitli Alacaklar	4.680	4.680
Stoklar	1.456.534	1.514.687
İlk Madde ve Malzemeler	1.302.182	1.289.604
Yarı Mamuller - Üretim	0	21.656
Ticari Mallar	45.526	45.526
Diğer Stoklar	101.576	102.543
Verilen Sipariş Avansları	7.250	55.358
Duran Varlıklar	265.609	284.072
Maddi Duran Varlıklar	265.608	272.388
Tesis, Makine ve Cihazlar	110.009	116.789
Diğer Maddi Duran Varlıklar	174.240	174.240
Birikmiş Amortismanlar (-)	-18.641	-18.641
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	11.684
Araştırma ve Geliştirme Giderler	0	11.684
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1.842.509	1.903.167
Finansal Borçlar	130.705	133.084
Diğer Mali Borçlar	92.248	66.447
Ödenecek Vergi ve Fonlar	27.403	39.953
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	13.366	26.531
Vadesi Geçmiş Ertelenmiş veya Taksitlendirilmiş Yükümlülükler	56	56
Dönem Karının Peşin Ödenen ve Diğer Yükümlülükler	-2.368	-2.368
Hesaplanan KDV	0	2.465

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	13.03.2023
Ticari Borçlar	1.683.726	1.770.083
Satıcılar	702.976	682.120
Diğer Ticari Borçlar	11.462	9.925
Alınan Sipariş Avansları	880.209	988.959
Gelecek Aylara Ait Gelirler	89.079	89.079
Diğer Borçlar	28.076	0
Ortaklara Borçlar	9.652	0
Personele Borçlar	18.424	0
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	2.108.219	2.100.960
Ödenmiş Sermaye	1.970.000	1.970.000
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	34.974	185.589
Geçmiş Yıllar Zararları	-47.370	-47.370
Net Dönem Karı	150.615	0
Net Dönem Zararı	0	-7.259
AKTİF TOPLAMI	3.950.728	4.004.127
PASİF TOPLAMI	3.950.728	4.004.127

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	13.03.2023
Hasılat	2.290.540	17.313
Yurtiçi Satışlar	2.122.942	18.957
Yurtdışı Satışlar	34.521	0
Diğer Gelirler	153.650	4.280
Satıştan İadeler (-)	-20.573	-5.924
Satışların Maaliyeti	-895.260	-6.454
Satılan Mamüller Maliyeti (-)	-895.260	-6.454
Esas Faaliyet Karı	1.395.280	10.859
Esas Faaliyet Zararı	-1.195.109	0
Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	-4.500	0
Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-193.636	0
Genel Yönetim Giderleri (-)	-996.973	0
Finansman Giderleri (NET)	-32.626	0
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri	-32.626	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	-63.890	-31.133
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	114	0
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	-64.004	-31.133
Olağan Kâr/Zarar	46.961	13.014
Faiz Gelirleri	19.640	15.150
Kambiyo Karları	29.398	2.759
Kambiyo Zararları (-)	-2.077	-4.895

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	13.03.2023
NET KAR/ZARAR	150.616	-7.260

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Kampanya profilinde şirketin daha önce aldığı ve kısa, orta, uzun vadede başvuracağı kickstarter programı hakkında bilgi verilmiştir. Şirketimiz fon kaynaklarının kullanımına ilişkin hukuki veya idari bir sınırlamaya tabi durumda değildir. Şirketimizin mevcut paydaşlarına, diğer 3. kişilere, kurumlara yada resmi idarelere herhangi bir borcu bulunmamaktadır. Alınacak fonlama sonrasında nakit akış öngörülerimize göre nakit-yakım sürecinin faaliyet dönemimizin ilk 12 ay içerisinde biteceği ve ileriye dönük faaliyetlerimizin öz sermaye ile yönetilmesi planlanmaktadır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır. Üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Türkiye Marka Tescil
- İngiltere Şirket Tescil
- Uluslararası Marka Tescil
- İTÜ Teknokent Şube Açılışı

Ödül ve Başarılar

- Avrupa' nın en prestijli mobilite fuarı Paris Autonomy 2023 Startup Challenge Finalistliği
- "Las Vegas CES 2023" katılımcı firma
- "Discover Vienna: ClimateTech" ve "Wolf Summit 2022" davetli katılımcı firma
- İBB Zemin İstanbul programına kabul
- TechAnlara Proje Pazar İlk 100
- Big-Bang Startup Challenge - EnerjiSA Hibe Ödülü
- Big-Bang Startup Challenge - İTÜ Çekirdek Kuluçka Programı (TOP30 Ödülü)
- Arıkovanı Ön Sipariş Fonlama Kampanyası - %248 Fonlama
- Autonomy Mobility World Expo 2023 Paris - Startup Challenge Birinciliği

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

"Byqee" fikir olarak 2020 yılında İTÜ Çekirdek kuluçka merkezinde doğmuş ve aynı yılın Haziran ayında "ödüle dayalı kitlesel fonlama" platformu Turkcell Arıkovanı' nda yürüttüğü kampanyayı %248 başarı oranıyla tamamlayarak ilk ön siparişlerini almıştır. Kampanyanın hemen ardından Dominos Türkiye CEO' su Kerem Ciritçi' den aldığı ilk tohum öncesi yatırımıyla 2020 Ağustos ayında şirketleşmiştir.

Bu tarihten 2021 sonuna kadar revizyonlarla yenilenen Byqee ürünü ön siparişe dayalı olarak aldığı siparişleri yükselterek devam etmiştir. 2021 yılında tohum öncesi periyotta yürütülen melek yatırım turunun ardından yıl sonunda 1. Kitlesel Fonlama Yatırım turunda, %100 fonlama başarısına sadece 85 dakikada ulaşarak toplamda %120 fonlama ile 1.920.000 TL' lik fon toplamıştır. Bu kampanyada Ankara Kalkınma Ajansı' da ilk fonlama yatırımını yaparak Türkiye'de ilk kez bir kamu kuruluşu kitlesel fonlama turunda bir girişime ortak olmuştur.

Byqee, mikromobilité sektöründe donanım geliştiren bir girişimdir. Byqee herhangi bir bisikleti, tür farketmeksizin dakikalar içerisinde elektrikli bisiklete dönüştürebilir. Byqee dönüşüm setinin satışı temel gelir kaynağımız olup; aksesuar bazlı yan ürünler, servis hizmetleri, dönemsel kiralama modelleri yan gelir kaynaklarımıza örnektir. Byqee ilk fonlama kampanyasından edindiği fonun getirdiği ivmeyle 2022 yılında 4.5 kat büyümüş ve 2.3 Milyon TL ciro elde etmiştir.

İlk fonlama kampanyamızda talep ettiğimiz fonun temel gerekçesinin, talebe karşılık karşılayamadığımız arzımızı arttırmak olduğunu anlatmıştık. 2022 yılında gördük ki; arzı arttırmamıza rağmen Byqee ürününün müşteriler tarafından çok beğenilmesi sebebiyle hızla talebimizde artmakta. 2022 yılını geride bırakırken, planladığımız pazarlama bütçesinin altında bir pazarlama bütçesi harcayarak Byqee'yi kar göstererek yılı kapatan bir girişim haline getirmeyi başardık.

Bu sonuç bize gösterdi ki arzımızı daha hızlı arttırarak yaratacağımız talebi daha yüksek pazarlama bütçesiyle desteklediğimizde benzer büyüme oranlarını önümüzdeki senelerde de yakalamamız zor değil. Bu turda talep ettiğimiz fonun büyük bir bölümü hammadde siparişimize ve pazarlama faaliyetlerine ayrılacak. Fonun yaratacağı etkiyle önümüzdeki 2 yılda art arda 3 kattan fazla büyümeyi yakalamayı hedefliyoruz.

3.2. 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;

1.800.000 TL'si Sarf Malzeme ve Hammadde Giderleri amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Satış, Pazarlama ve Reklam Giderleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **800.000 TL'si Yönetici ve Personel Ücretleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **200.000 TL'si Ofis, Atölye Kapasite Artırımı ve Makine Yatırımı (CAPEX)** amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **200.000 TL'si Geriye Kalan Operasyonel Giderler (OPEX)** amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **500.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.07.2023 - 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 gerçekleşektir.

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Byqee Teknoloji Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Byqee E-Bisiklet Dönüşüm Seti V Serisi ve Byqee E-Bisiklet Dönüşüm Seti F Serisi kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 596.504.100 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

3.4.1. Başarılı sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Uyarı: Burada ifade edilen ‘‘başarılı sonuçlanan kampanya’’ ifadesi karlı bir yatırımı ifade etmemektedir. Buradaki başarıdan kasıt hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihi veya kampanya süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanmış olmasıdır.

6 Aralık 2021 tarihinde saat 10:00' da başlayan ilk fonlama kampanyamız sadece 85 dakika içerisinde %100 başarı oranına ulaşmıştır. Sonuç itibarıyla %120 fonlama ile birlikte % 39,40'si nitelikli yatırımcılardan olmak üzere 1.970.000 TL toplam fon tutarına, katılım sağlayan 1066 yatırımcı ile ulaşılmıştır. Kampanya süresi içerisinde 1066 yatırımcının katılımı ile %148.1 oranında fonlamaya ulaşmıştır. Kampanya fonlama tutarı 1 Milyon TL 'nin üzerinde olduğundan mevzuatın gereği %5 'inin Nitelikli Yatırımcılardan temin edilmesi hükmü yerine getirilmiş ve kampanya başarılı olmuştur.

3.4.2. Başarısız sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Yoktur.

4. 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.

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Byqee sonuç itibariyle çeşitli hammadde tedariklerine karşılık fiziksel bir ürün üretmektedir ve gelir modelinin kalbinde üretilen ürünlerin belli bir periyotta devamlı satışı bulunmaktadır. Lokal veya küresel çapta, alım gücündeki dalgalanmalar, pazarın gidişatı vb. risk içeren parametrelerin etkileri satıştaki periyodik hacmi etkileyebilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Mikro-mobilité sektörü hali hazırda hızlı büyüyen bir pazar. Bu büyüyen pazarda teknolojik alanda yaratılan değer önerileri özellikle start-up'ların sektörde ne kadar söz hakkı olacağına en önemli metriğidir. Byqee DNA'sı kuruluşundan itibaren sektöre yön verecek inovatif tasarımlar yaratmak üzerine kodlanmıştır. Fakat her inovatif atılım pazarda karşılık bulamama riskine de sahiptir. Bu tip atılacak adımlar, büyüme odaklı olsa da karşılığında zarar da yaratabilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Yukarda belirtildiği gibi Byqee' nin temel hedefi durmaksızın büyüme göstermek ve inovatif ürünlerle sektörde söz sahibi olmaktır. Bu anlamda, şirket belirli periyotlarda kar edecek seviyeye ulaşacak olsa da sıradaki büyüme atılımları için ekstra harcamalara gidebilir. Bunun sonucunda kısa vadede kar beklentisine sahip pay sahipleri, daha yüksek kazançlar amacıyla bekleme durumunda kalabilir. Buna karşılık büyüme gösteren şirketin pay değerleri de aynı ölçüde yükseliş gösterecektir.

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

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. 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; **0.115 TL** ile **0.131 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **517600 TL** ile **707520 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı

Burak Işık - %40.34

Eda Işık - %22.00

Ilgım Altay - %8.80

Hasan Cem Çıtak - %7.04

Kerem Ciritçi - %6.16

Ferhat Uzun - %1.76

Kafkas Utkan Şahin - %0.88

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar - 1.Tur:%13.02

*Ortaklardan İzem Dişlitaş'ın %3 hissesi Burak Işık'tan İzem Dişlitaş'a yatırım turu sonrasında aktarılacaktır.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Burak Işık - %31.31123

Eda Işık - %21.43058

Ilgım Altay - %7.86823

Hasan Cem Çıtak - %6.47680

Kerem Ciritçi - %5.66720

İzem Dişlitaş - %3.00000

Ferhat Uzun - %1.61920

Kafkas Utkan Şahin - %0.80960

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar - 1.Tur: %11.97578

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar - 1. Tur Seyrelmeme Payları: %1.04137

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar - 2.Tur: %8.00000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar - 2.Tur: %0.80000

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Burak Işık - %30.10491

Eda Işık - %21.31670

Ilgım Altay - %7.68188

Hasan Cem Çıtak - %6.36416

Kerem Ciritçi - %5.56864

İzem Dişlitaş - %3.00000

Ferhat Uzun - %1.59104

Kafkas Utkan Şahin - %0.79552

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar - 1.Tur: %11.76751

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar - 1. Tur Seyrelmeme Payları: %1.24965

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar - 2.Tur: %9.60000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar - 2.Tur: %0.96000

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- Yeni yatırım turumuzda arz edilen paylar girişimcilerin paylarından azaltılacak olup, ilk kitle fonlaması kampanyamızda yatırım yapan yatırımcıların paylarında bir seyrelme yapılmayacaktır.
- Bu yatırım turunun başarılı olması halinde, elde edeceğimiz **en az 4.5 milyon TL fonun sermayeye ilavesiyle**, 6 Aralık 2021'deki ilk yatırım turumuza katılan 1066 yatırımcımız yaklaşık **%228 oranında** bedelsiz pay elde etmiş olacaktır.
- Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **3 Nisan 2023 Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **5 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan önceki ve yeni yatırımcılarımıza **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 5 iş günü ile sınırlı olup, **7 Nisan Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar girişimin kurucuları Burak Işık, Eda Işık ve Ilgım Altay' dan oransal olarak aktarılacaktır.
- Yeni Yatırım turumuz **3 Nisan 2023 Pazartesi günü saat 10:00** 'da başlayacak ve **3 Mayıs 2023 Çarşamba günü saat 23:59**'da sona erecektir. Toplam kampanya süresi **30** gündür.

5.1.2. 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 **5.400.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. 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.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. 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/J8VB2D> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 150.000 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (600.000 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 600.000 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.

5.2.2. 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 bulunmayacağınıza dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

5.2.3. 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 alarak 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.

5.3. 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. %1,49 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 gerçekleştirene 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 10.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. 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	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 59
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 200.834.794 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	10.146.609	39.79	39.79
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Hakan Yıldız	B	1.330.941	5.22	5.22
Ahmet T. Keşli	B	1.275.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	765.000	3	3
Vahit Altun	B	765.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Güvenç Koçkaya	B	765.000	3	3
Yavuz Kuş	B	765.000	3	3
Hakan Yıldız	C	765.000	3	3
Mustafa Sak	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	429.165	1.68	1.68
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	255.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	255.000	1	1
Ahmet Güder	B	255.000	1	1
Yalçın Koçak	B	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Enis Yurdatapan	B	255.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	153.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	127.500	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	127.500	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	51.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.500.000	100	100

6.3. 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	10/02/2023	1.095 Gün	12.242.550	48.01
Efe Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	429.165	1.68
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	10/02/2023	1.095 Gün	255.000	1
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Büşra Kalay	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.752.550	48.01
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	127.500	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	765.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

Byqee 2, herhangi türden bir bisikleti dakikalar içerisinde, dünyanın en hafif taşınabilir e-bisiklet bataryası sayesinde elektrikli bisiklete dönüştüren bir teknoloji şirkettir. Elektrik-Elektronik , Ulaştırma ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2C'dir. Toplam 5.400.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Byqee, mikro-mobilite dünyasının en konforlu bireysel aracı olan elektrikli bisikletlerin ulaşılabilirliğini kolaylaştırmayı sağlayan ürünler geliştiren bir teknoloji girişimidir. Geliştirdiği dönüşüm seti, her türden bisikleti dakikalar içerisinde elektrikli bisiklete çevirebilmektedir. Hafif taşınabilir e-bisiklet bataryasına sahip sayesinde batarya çantada taşınabilir bir hale gelmektedir. Ayrıca ev tipi herhangi bir prizde ofis, ev, kafe gibi yerlerde şarj edilebilmektedir. Bu kapsamda yapılan projeler ve ürünler incelendiğinde, Türkiye'deki rakiplerinden inovatif değer önerileri; her bisiklete uyumu, kolay kurulum, kolay taşınabilirlik ve şık tasarımıyla ayrılmaktadır. Bu sebeple lokal pazara hızlı bir giriş yapabilmıştır. Byqee; elektrikli araç sektöründe, Li-Ion batarya paketleri alanında mühendislik tecrübesi ve bilgi birikimine sahip mühendisler tarafından, mikro-mobilite pazarına inovatif ürünler kazandıran bir teknoloji markası olma amacıyla kurulmuştur. Girişim şirketi üç temel soruna odaklanmıştır. Bu sorunlar; elektrikli bisiklet sahip olmak isteyen kullanıcıların ciddi bir ilk yatırım maliyetini ceplerinden çıkarmak zorunda kalmaları, estetik açıdan elektrikli bisiklet modellerinin pazarda çok kısıtlı sayıda olması ve bu sebeple kendi tarzınızı yansıtacak elektrikli bisikletin bulunmasında zorluk yaşamaları, hatırı sayılır bir yatırımla aldığımız elektrikli bisikleti, standart bir bisiklet kilidiyle dışarıda bırakmak zorunda kalınması ile güvenlik zaafiyeti yaşanmasıdır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2019 yılı sonlarında bilgisayar ekranlarında doğdu. 2020 Ocak ayı itibariyle İTÜ Çekirdek Ön Kuluçka merkezine kabul edilerek markalaşma süreci başladığı görülmektedir. 2020 Haziran ayında Turkcell Arıkovanı platformuyla ön siparişlerini topladığı fonlama kampanyasında %248 fonlanarak mikro-mobilite pazarına merhaba demiş ve Ağustos 2020' de aldığı "Pre-Seed" yatırımıyla şirketleşmiştir. 2021 yılı boyunca melek yatırımcılarından topladığı yatırım tutarlarının üzerine yıl sonunda 1. paya dayalı kitlesel fonlama ile 1.6 Milyon TL' lik fon tutarını sadece 85 dakika içerisinde kapatarak Türkiye rekoruna ulaşmış ve girişimcilik ekosisteminde ses getirmiştir. 2022 yılında alınan yatırım ve mükemmel ürün/market uyumuyla satışlarda hızla artış yaşanmış yıl sonunda 650' den fazla kullanıcıya ulaşılmıştır. Aynı zamanda 2.3 Milyon TL ciro rakamıyla %450+ büyüme yakalanmış ve yıl sonu pozitif noktada karlı olarak kapatılmıştır. 2023 yılında ilk olarak Las Vegas CES 2023' te V23 & F23 konseptleri duyurulmuş ve Şubat ayında ön siparişlerin başlamasıyla V23 ön siparişlerinde toplamda 1.1 Milyon TL' nin üzerinde ön sipariş alınmıştır. Rekabet durumu incelendiğinde; pazarda çeşitli rakiplerin bulunduğu görülmektedir. Türkiye için dönüşüm setlerine yönelik "üretici/geliştirici" kimliğinde doğrudan bir rakibi bulunmamaktadır. Ancak konvansiyonel ticaret ile ithal ürünlerle pazarda bulunan doğrudan rakipleri arasında Alba Bisiklet ve Pillibisiklet bulunmaktadır. Global pazarda doğrudan rakip Unlimited ve Swytch, Rubbee x gibi start-up'lar bulunmaktadır. Bu rakipler arasında her bisiklete uyum ve hafiflik noktasında Byqee avantajlı konumdadır. Pazar verilerine baktığımızda, özellikle Covid-19 dönemi ile pazar büyüme ivmesi daha yukarı katlanmış durumdadır. 2019' da AB bölgesinde 2 Milyon adet E-Bisiklet satışı gerçekleşmişken 2020 yılında bu sayı 5 Milyon adetlik bir yükseliş sergilemiştir. 2030 yılında yıllık satışın 30 Milyon adeti geçmesi beklenmektedir. Türkiye' de yıllık 1.500.000 bisiklet üretim hacmi bulunuyor ve son 2 sene içerisinde yıllık satış adeti ilk çeyrekte maksimum kapasiteye ulaşmış durumdadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip, hammadde tedariki ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarına hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 603 Milyon liraya yakın gelir hedeflediği görülmektedir. 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.

6.6. 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.

6.7. 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 kurallar 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.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2020 79830)
 - 4.2 Nolu Belge (14561182)
 - 4.3 Nolu Belge (1 712 793)
 - 4.4 Nolu Belge (437877-5)
 - 4.5 Nolu Belge (Avrupa' nın en prestijli mobilite fuarı Paris Autonomy 2023 Startup Challenge Finalistliği)
 - 4.6 Nolu Belge ("Las Vegas CES 2023" katılımcı firma)
 - 4.7 Nolu Belge ("Discover Vienna: ClimateTech" ve "Wolf Summit 2022" davetli katılımcı firma)
 - 4.8 Nolu Belge (İBB Zemin İstanbul programına kabul)
 - 4.9 Nolu Belge (TechAnlara Proje Pazar İlk 100)
 - 4.10 Nolu Belge (Big-Bang Startup Challenge - EnerjiSA Hibe Ödülü)

- 4.11 Nolu Belge (Arıkovanı Ön Sipariş Fonlama Kampanyası - %248 Fonlama)
- 4.12 Nolu Belge (Autonomy Mobility World Expo 2023 Paris - Startup Challenge Birinciliği)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Burak Işık)
 - 6.2 Nolu Belge (Eda Işık)
 - 6.3 Nolu Belge (İzem Dişlitaş)
 - 6.4 Nolu Belge (Hasan Cem Çıtak)
 - 6.5 Nolu Belge (Kerem Ciritçi)