

SCOUTIUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği SCOUTIUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ'nin ihtiyaç duyduğu 12.000.000 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 14.400.000 TL'ye kadar artırılabilir.

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.


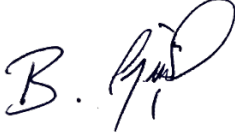



Yatırımcıların SCOUTIUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 05/06/2023 ile 04/08/2023 tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/W5SM6P> adresli kampanya sayfası üzerinden GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.'ne iletmeleri gerekmektedir. 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.

SCOUTIUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Efe Aydın, 01/06/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<p>SCOUTIUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</p>	<p>Sorumlu Olduğu Kısım</p>
<p>SCOUTIUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ A.Ş. Reşitpaşa Mah. Katar Cad. Teknokent An 2 No:4/1/501 Sarıyer /İSTANBUL Sarıyer V.D.:7570002767 - Tic.Sic.No:1120055</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 01/06/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 01/06/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 01/06/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 01/06/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 01/06/2023 	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 beklentilerini 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	:	SCOUTİUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Scoutium Futbol Teknolojileri Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Scoutium Futbol Teknolojileri A.Ş Reşitpaşa Mah. Katar Cad. Teknokent Arı 2, D:No:4/1/501, 34467 Sarıyer/İstanbul
Telefon Numarası	:	+90 542 317 97 67
İnternet Sitesi	:	www.scoutium.com

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	:	14.400.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/W5SM6P
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	05/06/2023
Bitiş Tarihi	:	04/08/2023 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; 0.105 TL ile 0.125 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 1260000 TL ile 1800000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 14.400.000 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; 4.000.000 TL 'si Reklam, Pazarlama ve Fuar Giderleri 01.08.2023 - 01.06.2024 tarihleri arasında, 2.790.000 TL 'si Data Oluşturma Operasyonu Giderleri 01.08.2023 - 01.06.2024 tarihleri arasında, 2.000.000 TL 'si Video Çekim Operasyonu Giderleri 01.08.2023 - 01.06.2024 tarihleri arasında, 2.000.000 TL 'si Yönetici ve Personel Giderleri 01.08.2023 - 01.06.2024 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

1.210.000 TL'si
Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve
Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli
01.08.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında
giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	SCOUTİUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Scoutium Futbol Teknolojileri Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	Scoutium Futbol Teknolojileri A.Ş. Reşitpaşa Mah. Katar Cad. Teknokent Arı 2, D:No:4/1/501, 34467 Sarıyer/İstanbul
Kuruluş Tarihi	:	04.12.2017
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi 600.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 600.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	110655
Vergi Dairesi	:	Sarıyer Vergi Dairesi
Vergi Kimlik Numarası	:	7570662767
Telefon Numarası	:	+90 542 317 97 67
İnternet Sitesi	:	www.scoutium.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

SCOUTIUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü Scoutium adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Scoutium, futbolcuların keşfedilme yolculuğunun her anında yanında olmayı amaçlayan bir dijital futbol platformudur.

Önemli Bilgilendirme

- Two Zero Ventures girişime 60.000 \$ (1.200.000 TL) yatırım yapma kararı almıştır.
- Yönetici Ortaklarımızdan Ali Akçay, girişime 50.000 \$ (1.000.000 TL) yatırım yapma kararı almıştır.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **5 Haziran Pazartesi günü saat 10:00** itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, **16 Haziran Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar **Efe Aydın, Emre Ün, Safa Yerliyurt, Ali Akçay hariç** diğer tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Scoutium Nedir ?

Scoutium, kurucuları Efe Aydın, Safa Yerliyurt ve Emre Ün tarafından “tüm dünyadaki futbolcuların keşfedilmesini sağlamak” vizyonuyla kurulmuştur. Dünyanın her köşesinde altyapılarda ve futbol okullarında 100 milyonu aşkın profesyonel futbolcu adayı keşfedilmeye beklemektedir. Ancak maddi imkansızlıklar, referans eksikliği gibi sebeplerle pek çok yetenekli futbolcu adayı profesyonel olmadan kariyerlerini noktalamaktadır. Keşfedilmeyi bekleyen futbolcu adaylarının profesyonelliğe giden uzun yolculuğunun her aşamasında yanında olmayı hedefleyen Scoutium, futbol kulüplerinin de kadrolarına katabilecekleri yetenekli oyuncuları çok daha ucuz ve pratik şekilde bulmalarını sağlamaktadır.

Scoutium kendi yarattığı iş modeliyle Türkiye'nin her köşesinde yer alan yüzlerce video uzmanı ile akademi liglerinde ve spor okullarındaki maçların yüksek kalitede 90 dakika videolarını çekmektedir. Bu videolar Scoutium scoutları tarafından şirketimizin yazılımı

kullanılarak taglenmektedir. Bu tagleme sonucunda maçta oynayan tüm futbolcuların aksiyonlarının yer aldığı video kesitleri ve detaylı istatistikleri çıkarılmaktadır. Bu video kesitleri ve istatistikler Scoutium uygulamasına ye futbolcular, Scoutium web sitesini kullanan kulüpler, menajerler ve federasyonlarla paylaşılmaktadır. Böylece futbolcu adayları performanslarını herkese gösterebilme, kendi performanslarını takip edebilme ve kendini diğerk futbolcularla kıyaslayabilme Şansı yakalarken; kulüpler, menajerler ve federasyonlar futbolcuları keşfedip, video kesitleri ve istatistiklerle futbolcuların performanslarını takip edebilmektedir.

Bunun yanında Scoutium uygulamasına ye profesyonel futbolcu adayları uygulama üzerinden anlaşmalı spor markalarının ürünlerine benzersiz fırsatlarla ulaşabilme, Şirketimiz tarafından üretilen içerikleri takip ederek kendilerini geliştirme fırsatı da yakalamaktadır.

Şirketimiz Hakkında nemli Bilgiler

- 2017 yılının sonunda kurulan Şirketimiz, bu zamana kadar **Yemeksepeti Kurucusu Nevzat Aydın, İyzico Kurucu Ortağı Barbaros Özbuğutu ve İyzico CEO'su Orkun Saitoğlu** gibi önemli kiŐilerden yatırım almıştır.
- Şirketimiz hali hazırda Türkiye'nin önde gelen kulüplerinden **Beşiktaş ve Fenerbahçe** başta olmak üzere birçok kulüple çalışmaktadır.
- Scoutium'un uygulamasında **32.000**'in üzerinde lisanslı futbolcu kayıtlıdır. Bu sayı her geçen gün hızla artmaktadır.
- Dünya zerinde Scoutium iş modelini uygulayarak altyapılardaki futbolcuların keşfedilmesini sağlayan **başka bir platform yer almamaktadır.**
- Şirketimiz, bu yatırım ile birlikte profesyonel futbol kulüplerinin **futbol okulları** alanında da faaliyetlerini geniŐletmeye baŐlayacaktır. Halihazırda Fatih Karagümrük Spor Kulübü ile anlaşmasını tamamlamıŐtır. Türkiye'nin önemli kulüpleri ile de görüşmeler son aŐamaya gelmiştir. Türkiye'de **55.000 üzerinde** futbolcu adayı futbol okullarına gitmektedir. Scoutium anlaŐtığı kulüplerin tüm spor okullarının maçlarının videolarını çekecek, bu videolardan istatistikleri ve video kesitlerini hazırlayarak Scoutium web sitesi üzerinden kulüplerle, Scoutium uygulaması üzerinden de futbolcu ve aileleri ile paylaŐacaktır. Böylece futbol okullarındaki genç yaŐtaki futbolcu adaylarının performansları ve gelişimleri, hem kulüpler hem de spor okulları tarafından rahatlıkla takip edilebilecektir. Ayrıca futbolcu adayları kendi verilerini ve kendilerine özel hazırlanmış video kesitlerini görerek performanslarını takip edebilme ve kendilerini geliştirme fırsatı yakalayacaklardır.
- Şirketimiz, önemli futbol markaları ile anlaşmalar yapmıştır. Bu anlaşmalar ışığında Scoutium yesi olan lisanslı futbolcular ve futbol okulu sporcuları Scoutium'un anlaŐtığı markaların ürünlerini benzersiz indirimlerle satın alma fırsatı yakalamaktadır. Şirketimiz de satın alınan her üründen gelir elde etmektedir. Bu yatırımdan sonra Şirketimiz zel spor eğitimcileri, dil okulları, psikologlar gibi üçüncü parti firmalarla anlaşarak ye futbolcuların profesyonel olma yolunda ihtiyacı olan her hizmete benzersiz indirimlerle ulaşmasını sağlayacaktır.
- Scoutium, **2021 yılıyla birlikte Polonya pazarında da faaliyetlerine başlamıştır.**

Şirketimiz, Türkiye'deki hedeflerine ulaştıktan sonra hızlı bir şekilde global büyümeye odaklanacaktır. Geçtiğimiz aylarda Avrupa'daki 3 büyük futbol ülkesi Almanya, Fransa ve Belçika'da görüşmeler ve operasyonel denemeler yapılmıştır. 2025 yılı sonunda gelirlerin yarısının yurtdışından elde edilmesi hedeflenmektedir.

- Şirketimiz, Türkiye Futbol Federasyonu ile de görüşmelerini sürdürmektedir. Scoutium tüm dünyadaki futbol federasyonları ile anlaşarak 19 yaş ve altındaki akademi maçlarının 90 dakika videolarını çekmek, bu videolardan istatistik ve video kesitlerini oluşturarak bunları futbol federasyonları ile paylaşmayı amaçlamaktadır. Böylece futbolcuların genç milli takım ekipleri tarafından da keşfedilmesi ve takip edilmesi sağlanacaktır.
- Şirketimiz, üye sporcu ve kulüp sayısını hızlı bir şekilde arttırarak **2027 yılı sonunda yıllık 600 milyon TL** gelir elde etmeyi hedeflemektedir.
- Eğer şirketimizin hızlı büyümesi esnasında ek finansman ihtiyacı doğarsa bu finansman ihtiyacı hali hazırda Scoutium'un yatırımcısı olan **Global Yatırım Holding, Nokta Yatırım Holding ve görüşmelerimizin sürdüğü yerli ve yabancı önemli yatırım şirketlerinden** karşılanacaktır.
- Şirket olarak kitle fonlamasını çok önemli buluyoruz. Scoutium'un kuruluş amacı futbolu demokratize ederek tüm futbolcu adaylarına fırsat eşitliği yaratmaktır. Benzersiz iş modelimiz, futbolun birleştirici gücü ve yatırımcılarımızın desteğiyle amacımız tüm dünyadaki futbolcuların keşfedilmesini sağlamak, futbolda fırsat eşitliği yaratmaktır.

Scoutium'a neden yatırım yapmalısınız?

- Global çapta eşi olmayan, futbolun en önemli sorunlarından birine çözüm üreten ve gelir potansiyeli oldukça yüksek benzersiz bir iş modeline sahibiz.
- Pek çok insanın tutku duyduğu, hali hazırda büyük olan ve büyümeye devam eden bir pazarda faaliyet gösteriyoruz.
- Futbol sektörünün dijitalleşmeye açık bir sektör olması nedeniyle altyapılardaki dijital devrimin öncülerinden olmayı planlıyoruz.
- Hali hazırda yerli ya da global hiçbir rakibimizin sahip olmadığı değerli bir futbolcu adayı veritabanına sahibiz. Her gün çekilen videolar ve istatistiklerle veritabanımız büyüyor ve gelişiyor.
- Sürekli gelişen ve gelişmeye açık gelir modelleri ile hızla büyüyoruz. Kitle fonlama yatırımı ile birlikte bu büyüme daha da ivme kazanacak.
- Değerli yatırımcılarımızın varlığı sebebiyle finansman bulma konusunda geleceğe güvenle bakabiliyoruz.
- Türkiye'de pandemi sonrası 1,5 yıl gibi kısa bir sürede kayıtlı futbolcu ve kulüp sayılarında önemli penetrasyon sayılarına ulaşılarak iş modelimizi kanıtlamış olduk.
- Videolarımızı ve istatistiklerimizi kendimiz üretmemiz sebebiyle Scoutium'da olan veriler hiçbir platformda yer almıyor. Geçmiş veri gücümüz pazara yeni girmek isteyen potansiyel rakiplerimiz karşısında önemli bir güç oluşturuyor.
- Futbol sektöründe altyapıların önemi ve kulüplerin altyapılar için ayırdıkları bütçe her geçen gün artıyor.

Scoutium Nasıl Çalışır?

Scoutium sisteminde iki farklı data sağlayıcı rolümüz var.

- 1- **Video uzmanları:** Maçlara giderek belirli kalitede 90 dakikalık videoları çeker ve

scoutium veritabanına yüklerler. Videoların kalite kontrolleri yapıldıktan sonra çektikleri maç başına ödeme alırlar.

2- Scout & data analistleri: 90 dakikalık videolar üzerinden Scoutium yazılımını kullanarak aksiyonların taglenmesini yaparlar. Böylece maçta oynayan tüm futbolcuların video kesitlerini ve istatistiklerini üretirler.

Data sağlayıcılarımızdan elde edilen bu data, Scoutium teknolojisiyle sisteme işlenir ve kalibrasyona uğrar, ardından futbolcu, kulüp, menajer ve federasyonların kullanabileceği şekilde B2C ve B2B ürünlerine yönlendirilir.

Tarihçe

Scoutium, ilk yatırımını 2018 Eylül ayında **İstanbul Teknik Üniversitesi Arı Teknokent** ve **Nokta Holding**'den aldı. Şirketimizin ilk iş modelinde tüm futbolseverlerden profesyonel futbolcularla ilgili görüşlerini alıp, bu görüşleri algoritmaların süzgecinden geçirerek kulüplere ulaştırıyordu. Sonrasında iş modelini geliştirerek **video uzmanı** ve **scout** olarak iki kullanıcı tipi yaratıldı.

Video uzmanları maçlara giderek 90 dakika videolar çekiyor, scoutlarımız da maçların videolarını izleyerek futbolcular hakkında belirli formatlarda kendi görüşlerini yazıyordu. Bu iş modeli geçişiyle birlikte yaşanan hızlı büyüme sayesinde şirketimiz **Global Holding** ve Amerika'da faaliyetlerini sürdüren ve dünyanın önemli video işleme firmalarından biri olan **Rapsodo Inc.**'ten 2020 Haziran'da yatırım aldı. Bu yatırım sonrasında pandemi süreci baş gösterdi ve altyapıdaki maçlar federasyonlar tarafından iptal edildi. Bu süreçte şirketimiz ürün geliştirmeye odaklandı ve lisanslı futbolcular için Scoutium'un mobil uygulamasını geliştirdi. Pandemi sonrası Scoutium uygulamasının da çıkmasıyla şirketimiz hızlı bir büyüme gösterdi ve kısa sürede **30.000** lisanslı üye futbolcuya ulaştı. Türkiye'nin önde gelen kulüpleri Scoutium uygulamasını kullanmaya başladı. 2022 yazında da şirketimiz 90 dakika videolardan scout görüşü yerine istatistiksel verileri üretmeye başladı. 2022 sonunda **Ali Akçay** da Scoutium yönetimine katıldı ve yönetim ekibi güç kazandı.

Aynı zamanda geçtiğimiz aylarda **futbol okulu iş modeli** hayata geçirildi. Futbol okullarında oynayan futbolcu adaylarının düzenli olarak 90 dakika maç videoları çekilmeye ve bu videolardan video kesitleri ve istatistikler çıkarılmaya başlandı. Böylece hem futbolcu adayları ve aileleri hem de kulüpler ve spor okulları futbolcuların performanslarını takip edebilme fırsatı yakaladı. Bunun yanında şirketimiz önemli spor aksesuarı firmaları ile anlaşmalar yaptı ve **Scoutium üyelerinin spor ekipmanlarına benzersiz indirimlerle ulaşmasını sağladı.**

Şu anda şirketimiz binlerce video uzmanı ile Türkiye'nin her köşesinden yüksek kalitede maç görüntülerini alıyor, kendi ürettiği teknolojisi ile bu videolardan tüm futbolcuların video kesitlerini ve istatistiklerini çıkarıyor ve bunları lisanslı futbolcuların, futbol okulundan oynayan sporcuların, spor okullarının, kulüplerin, menajerlerin ve federasyonların kullanımına sunuyor. Futbolcular ve futbolcu adayları Scoutium uygulamasını, kulüpler, federasyonlar ve menajerler de Scoutium web sitesini kullanabiliyor.

Sayılarla Scoutium

- Scoutium'a üye futbolcu sayısı: 32.000+
- Futbolcu sayısı penetrasyon: 1,5 yılda %12 (Sadece Türkiye)
- Arkadaşını davet etme oranı: %72
- Futbolculara satılan analiz sayısı: 6.719
- Anlaşma sağlanan kulüp sayısı: 150
- Görüntülenen analiz sayısı: 102.000
- Video uzmanı sayısı: Türkiye'nin 81 ilinde en az 1 tane olmak üzere toplam 252, Polonya'da ise 48 video uzmanı bulunmaktadır.
- Toplam Scout ve video data analist sayısı: 52
- Scoutium'daki toplam video sayısı: 6.354
- Scoutium'daki toplam oyuncu analizi sayısı: 89.893

Şirketimizin Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri:

Kısa Vadede (2024 yılı sonuna kadar);

- Türkiye'deki tüm lisanslı futbolcuların ve futbol okullarındaki sporcuların %50'sini Scoutium üyesi yapmak
- Türkiye'de yer alan spor okullarının %50'si ile çalışmaya başlamak
- Futbolcuların ihtiyaç duyduğu tüm bileşenleri marka anlaşmaları ile eşsiz indirimlerle futbolcularla buluşturmak
- Lisanslı ve lisanssız profesyonel futbolcu olmanın hayalini kuran herkes için fırsatlar yaratarak hem online hem de offline eventler & organizasyonlar düzenlemek, tamamına yakını Z jenerasyonundan oluşan kendi Scoutium komünitesini inşa etmek

Orta Vadede (2026 yılı sonuna kadar);

- Gelişmekte olan 5 futbol ülkesinde lisanslı futbolcu, spor okulları ve kulüpler nezdinde pazar payımızı %20'ye çıkarmak
- Avrupa'da altyapılarda faaliyet gösteren en büyük veri sağlayıcısı olmak
- Her yeni ülkeden yeni bireyleri Scoutium komünitesinin birer parçası yaparak uygulamamızın içerisine farklı milletten yüzbinlerce kullanıcı dahil etmek

Uzun vadede (2030 yılı sonuna kadar);

- Lisanslı futbolcu sayısı 100.000'in üzerinde olan tüm pazarlarda faaliyet göstermek
- Avrupa'nın büyük liglerindeki profesyonel kulüplerin %70'inin Scoutium'u kullanmasını sağlamak
- 1 milyar doların üzerinde şirket değerlemesine ulaşmak

- Dünya'nın en büyük futbol komünitesini yönetmek

İş Modeli

SCOUTİUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ bir **Teknoloji ve Üretim** girişimi olup, **Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global**'dir.

Scoutium, dünyada en çok takipçi kitlesine sahip spor olan futboldaki tüm paydaşlara bir vitrin olmak amacıyla kurulmuştur. Dünya çapındaki akademilerde, amatör liglerde ve futbol okullarında **100 milyonu aşkın** futbolcu adayı, kendilerini görece ve profesyonelliğe gidecekleri yolda ışık tutacak bir kişinin eksikliğini hissetmekte ve büyük çoğunluğu maddi imkansızlıklar, referans eksikliği, eğitimci kadrosunun nitelikli olmaması gibi nedenlerle profesyonelliğe adım atmadan aktif spor hayatlarını noktalamak zorunda kalmaktadır. Keşfedilmeyi umut eden tüm futbolcu adayları ile birlikte yürümeyi amaçlayan Scoutium, aynı zamanda kulüplerin de bu oyuncularını çok daha ucuz ve kolay şekilde keşfetmesini sağlayabilecekleri bir yapı kurarak sürecin herkesin mutlu olacağı şekilde noktalanmasına yardımcı olmaktadır.

Şirketimiz, **kendi yarattığı benzersiz iş modeliyle** Türkiye'nin her köşesindeki akademi liglerinde, amatör kulüplerin alt yaş kategorilerinin oynadığı liglerde ve spor okullarında oynanan maçların 90 dakikalık videolarını kayıt altına alarak sisteme dahil etmektedir. Bu videolarda yer alan her futbolcunun bir maçta gerçekleştirdiği tüm aksiyonlar, yine şirketimizin geliştirdiği bir yazılım kullanılarak etiketlenmektedir. Bu yazılımda oyuncuların bazı aksiyonları manuel olarak etiketlenmekte, bazıları ise geliştirilen algoritmalar sonucunda otomatik olarak oluşturulmaktadır. Yapılan bu işlem sonucunda oluşturulan video kesitleri ve istatistikler, Scoutium uygulamasına üye olan futbolcular, Scoutium web sitesi üzerinden giriş yapan anlaşmalı kulüpler, menajerler ve federasyonlarla da paylaşılmaktadır. Bu sayede **genç futbolcular ve aileleri, maçlardaki performanslarını objektif veriler üzerinden görme, kendilerini diğer futbolcularla kıyaslama ve gelişimlerini takip edebilme fırsatı elde ederken; kulüpler, menajerler ve federasyonlar da geliştirilmiş filtreleri kullanarak yaptığı aramalarla istedikleri özellikte futbolcuları keşfedip, transfer süreçlerini daha verimli şekilde yürütme şansına erişmektedir.** Kulüpler ayrıca 90 dakikalık maç yerine, sadece öne çıkan ya da istedikleri özellikteki futbolculara özel oluşturulmuş videoları izleyerek ciddi bir tasarruf elde etme şansı yakalamaktadır.

Futbolcuların profesyonelliğe giden yolculuğunun her anında yer almayı hedefleyen Scoutium, bununla birlikte **onlara özel işbirliklikleri yapmakta**, kendilerini geliştirmelerini sağlayacak antrenman ve beslenme içeriklerini de düzenli olarak uygulama üzerinden kendileriyle buluşturmaktadır. **Genç bir futbolcu, şu anda**

Scoutium'un yaptığı anlaşmalar sayesinde, büyük spor markalarının ürünlerine benzeri olmayan indirimlerle, en ucuz şekilde ulaşabilmektedir. Aynı zamanda spor basınında fazla yer bulamayan akademilerden ve amatör liglerle ilgili tüm gelişmeler de, futbolcuların bilgilenmesi amacıyla Scoutium uygulamasında yer almaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Dünyada 45 milyonu lisanslı olmak üzere spor okullarıyla birlikte **100 milyonu aşkın futbolcu** var ve futbola gönül vermiş **bu büyük kitlenin 99.9 milyonu**, maç görüntüleri ve verilerinin ulaşılmaz olduğu akademiler, spor okulları ve amatör liglerdeki futbolculardan oluşuyor. Mevcut futbol dünyasında bazı kulüpler sadece kulaktan dolma bilgilerle, bazı kulüpler ise sadece yılda 1 kez yaptıkları seçimlerle akademilerine ya da kulüplerine takviyeler yapmakta ve bu seçimlere katılmayan oyuncuları görmezden gelmek zorunda kalmaktadır. Aynı zamanda sadece 1 seçimle futbol geleceğine karar verilen birçok futbolcu da günlük performans eksikliği, sakatlık, hastalık gibi nedenlerle seçilen birkaç kişinin arasına girememektedir. Bu durum, futbol ekosistemindeki on binlerce yeteneğin her yıl keşfedilemeden sönmesine ve fırsat eşitsizliğine yol açmaktadır.

Spor okullarında performans takibi yok

Dünya çapında yaklaşık **55 milyon öğrencisi** bulunan spor okullarında da herhangi bir video çekimi ve performans takibi yapılmamakta, bu nedenle okulların bağlı olduğu kulüpler de oyuncuların maçlardaki performanslarını ve paralel olarak gelişimlerini takip edememektedir. Futbolcu adayı bu öğrencilerin velileri de çocuklarının görüntülerine ve maçlarda yakaladıkları istatistiklere ulaşamamaktadır.

Futbolcular ekipmanlara ulaşamıyor

Alt yaş kategorilerinde oyunculara spor ekipmanları da sağlanmamaktadır ve kendileri satın almak zorundadır. Maddi durumu iyi olmayan birçok aile, ekstra yükten kaçınmak nedeniyle yetenekli olsalar bile çocuklarını futboldan uzak tutmak zorunda kalmaktadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Scoutium, akademiler ve amatör liglerden 90 dakikalık maç videolarını toplar, bu videolardan kişiye özel seçilmiş videolar ve istatistikler oluşturur. Bu datayı anlaşmalı tüm kulüpler, futbolcular, federasyonlar ve menajerlerle paylaşarak hem futbolcuların keşfedilmelerine destek olur, hem de onların kendilerini geliştirmelerini sağlar.

Kulüplere Her Noktaya Erişim Gücü

Sistemde yer alan anlaşmalı kulüpler, federasyonlar ve menajerler, web ürünümüz sayesinde ülkenin her köşesindeki oyuncuların video kesitlerine ve performansını takip edebilecekleri istatistiklerine, ulaşım ve personel maliyetlerinden kurtularak rahatlıkla

erişebilmektedir. Aynı zamanda oluşturulan gelişmiş filtrelemeyle yetenekli oyuncuları takip listelerine alarak zamandan tasarruf etmeleri sağlanmıştır.

Spor Okullarını Görünür Kılıyoruz

Şirketimiz, akademiler ve amatör liglerin alt yaş kategorilerinin yanında henüz futbol kariyerinin çok başında olan futbolcu adaylarının yer aldığı spor okullarına da odaklanarak, bu futbolcuların görüntülerinin ve maç verilerinin hem akademiler tarafından, hem de veliler tarafından görünür olmasını sağlamaktadır. Akademiler, çatıları altında bulunan tüm spor okullarındaki oyuncuların videolarına ve performanslarını görebilecekleri istatistiklerine de tek tıkla ulaşabilmekte, spor okullarındaki oyuncuların da objektif verisi üzerinden değerlendirmelerini yapabilmektedir.

Spor Ekipmanlarında İndirim Sağlıyoruz

Aynı zamanda yapılan anlaşmalarla birçok ailenin maddi anlamda ulaşmakta zorluk yaşadığı spor ürünlerinde de indirimler sağlanarak, aile bütçesine de bir katkı yapılmakta ve bu çocukların futbol ekosisteminin içinde kalmasına yardımcı olunmaktadır.

Değer Önerileri

Scoutium futbolcuların gelişimini destekler, ihtiyaç duydukları ürünlerde özel avantajlar sunar, on binlerce futbolcu, kulüp yetkilisi ve menajerin yer aldığı futbol dolu bir dünyanın kapılarını aralar ve en önemlisi keşfedilmelerini sağlar. Kulüp yetkilileri de, sistemdeki 90 dakikalık maç videolarını izleyebilir, özelleşmiş video kesitleri ve istatistikleri inceleyebilir, oyuncuları ortalama maç verileri, yaş, pozisyon, ülke, şehir gibi birçok kritere göre filtreleyerek aradıkları yeteneklere ulaşabilir.

Scoutium Futbolculara Ne Sunar?

- 1- Keşfedilmelerini Sağlar:** Detaylı maç analizi sayesinde kulüpler tarafından keşfedilmelerini sağlar.
- 2- Gelişimlerini Destekler:** Kendilerine özel hazırlanan yüzlerce antrenman ve beslenme içeriğiyle bireysel gelişim süreçlerini hızlandırır.
- 3- Futbol Dolu Bir Dünyanın Kapılarını Açar:** On binlerce futbolcu, kulüp yetkilisi, menajer ve scout'un yer aldığı benzersiz bir futbol ekosisteminin parçası olmalarını sağlar.
- 4- Özel Avantajlar Sunar:** Marka işbirlikçilikleri ile keşfedilme yolculuğunda ihtiyaç duyabilecekleri krampon gibi birçok üründe sadece Scoutium üyelerine özel indirimler sunar.

Scoutium Federasyonlar, Kulüpler ve Menajerlere Ne Sunar?

- 1- Erişim Gücü:** Türkiye ve Polonya'daki çeşitli bölgelerde tüm yaş kategorilerine

ulaşabilme

2- Zaman ve Maliyet Tasarrufu: Çok daha hızlı ve uygun bir maliyetle diledikleri oyuncuların maç videolarına ve verilerine ulaşma

3- Kolaylık: Bütün verilere Scoutium web ürünü üzerinden tek bir tıkla, dijital olarak kolayca ulaşabilme

Gelişim Süreçleri Hakkında

Günümüzdeki tüm yıldız futbolcuların yetiştiği, futbolun en önemli alanı olan akademi ve amatör liglerdeki erişim ve oyuncu değerlendirme problemine bir çözüm olarak futbola katkı sağlamak amacıyla yola çıkan Scoutium, 2017 yılında futbolseverlerin diledikleri oyuncuyu değerlendirebildiği bir crowdsourcing platformu olarak hayata geçti. İlk üründeki veriler özellikle kulüpler tarafından fazla subjektif bulundu ve hedeflenen ilgi yakalanılamadı. Zamanla kulüplerden ve futbolculardan alınan geri dönüşler ışığında daha fazla objektif veriye ihtiyaç duyulduğu için, Scoutium'un iş modeli, crowdsourcing yerine, çeşitli sınavlarla seçilmiş ve eğitimlerle gelişimleri desteklenmiş uzmanların değerlendirmelerinin yer aldığı yeni bir yapıya evrildi.

Pandeminin ardından 2021 yılında akademi ve amatör liglerin tekrar başlamasıyla birlikte Scoutium futbolcu modülünün lansmanı yapıldı ve futbolcular da yeni mobil uygulama üzerinden kendilerine özel oluşturulan maç görüntülerine ve verilerine ulaşabilme imkanına erişti.

2022 sonu itibariyle Scoutium, kendi ürettiği yazılımı ile yapılan çeşitli sınavlarda başarıya ulaşmış scoutların gücünü kullanarak, objektif veriye ulaşmak amacıyla istatistiksel verileri üretmeye başladı. Daha önce sadece akademilere ve amatör kulüplerin alt yaş kategorilerine odaklanılırken, 2023 yılıyla birlikte Scoutium'un odağına spor okulları da alındı ve Türkiye Futbol Federasyonu'ndan lisans almamış oyuncuların da sisteme giriş yapabilmesini sağlayarak geliştirmeler gerçekleştirildi.

Üretim Süreçleri Hakkında

Video Uzmanı Modülü

Video uzmanı modülü 2019 Kasım ayında yayına geçmiştir. Bu modülde kullanıcılar Scoutium'un videosunun çekilmesini istediği maçları görebilmektedir ve bu görevleri üstlenebilmektedirler. Bu işlemi başarılı bir şekilde yapan kullanıcılar Scoutium video kontrolünden sonra maç başına ücretlerini almaktadırlar. Bu süreç içerisinde 2023 yılında formasyon bilgisi de (takımların sahadaki dizilişi) eklenmiştir.

Scout Modülü

Scoutium scout modülü, 2018 Ocak ayında kullanıma sunulmuştur. Scout olarak isimlendirilen kullanıcılar analizi yapılması gereken maçları listeleyip bu görevleri üstlenebilmekteydi. Video uzmanı modülünün 2019 yılında yayına alınması ile beraber bu kullanıcıların maça gitme zorunlulukları ortadan kalkmıştır. Bir scout, ev sahibi veya deplasman takımından birinin görevini üstlenip o takımda oynayan bütün oyuncuların analizlerini yapmaktaydı. 2023 yılında, analiz oluşturma ekranlarına ek olarak video etiketleme aracı yayına alınmıştır. Artık videoları yüklenmiş bir maçın görevi açılmakta ve her iki takımın da bütün oyuncularının bütün aksiyonlarını dakikaları ile beraber etiketlemektedir.

Kulüp Ürünü

Scoutium kulüp ürünü 2018 Ocak ayında kullanıcıların kullanımına sunulmuştur. Bu ürün üzerinden kulüpler, futbolcuların analizlerine ulaşabilmekte, filtreleme yapabilmekte ve gelecek maçlar hakkında analiz talebinde bulunabilmekteydi. Bu ürün geçen süre zarfında 2 kere revizyona uğramıştır. İlk revizyon pandemi sürecinde tamamen görsel olarak tamamlanmıştır. 2023 yılının başında ise istatistik gösterimi ve video deneyimi üzerinde geliştirmeler yapılmıştır ve kulüplere sunulmuştur.

Mobil Uygulama

Scoutium web uygulaması, 2019 yılının başlarında kullanıma sunulmuştur. Üründe futbolcular, analizlerini satın alıp inceleyebiliyor veya gelecek maçları için talepte bulunabiliyorlardı. Zamanla futbolcuların gelişimlerine destek olmak ve etkileşimlerini arttırmak için uygulamaya birçok yeni özellik eklenmiştir.

Yan Ürünler Hakkında

Scoutium Marketplace: Scoutium olarak sonraki hedeflerimizden biri lisanslı futbolculara futbol hayatlarında önemli olacak ekipmanlar, eğitimler, antrenman programları, beslenme programları, psikolojik destek gibi konularda destek olmaktır. Bu sayede futbolcular kendilerini hem mental ve fiziksel olarak geliştirebilecek hem de kaliteli ekipmanlara kolayca ulaşabilecekler. Örnek olarak sektörde önde gelen markaların kramponlarını Scoutium kodlarını kullanarak indirimli bir şekilde almak veya profesyonel liglerde çok ihtiyaçları olacak İngilizce kurslarına daha uygun bir fiyat ile katılmak gibi fırsatlar yer alacaktır.

Scoutium Training: Scoutium olarak birçok futbolcunun futbolcunun maçını izleyip raporlarını çıkarmaktayız. Sonraki aşamada bu raporlarını satın alan futbolculara, eksik ve güçlü yönlerini bildiğimiz için, bir antrenman programı hazırlayabilir ve kendilerini doğru bir yönde geliştirmelerini sağlayabiliriz. Bu sayede genç futbolcular özel antrenörlere para vermek yerine Scoutium ekibinin profesyonel bir şekilde hazırladığı antrenmanları takip edebilirler.

Scoutium Spor Okulu: Dünya çapında 55 milyonun üzerinde üyesi bulunan spor okullarını hedef kitlesine alan ve operasyonlarına başlayan Scoutium, gelecekte spor

okullarının ödeme altyapıları da dahil tüm süreçlerini yönetebileceği bir ürün geliştirmeyi planlamaktadır. Böylece Scoutium ile anlaşmalı tüm spor okullarının, hem futbolcularının videolarına, gelişimlerini takip edebilecekleri istatistiklere sahip olması, hem de okullarının baştan başa tüm süreçlerini Scoutium üzerinden takip edebiliyor olması hedefleniyor.

Scoutium Community: Oyuncuların birbirleriyle iletişim kurabildiği ve sosyal açıdan tatmin olabileceği bir ürün geliştirilmesi de planlanmaktadır. Bu üründe futbolcuların birbirleriyle mesajlaşabilmesi, Scoutium tarafından oluşturulan görüntülerine yorum yapabilmeleri, yapılan aylık yarışmalara katılarak ödüller kazanabilmesi gibi fonksiyonların olması düşünülüyor.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Scoutium için kullanıcıyı anlamak birinci öncelik olduğu için ürünlerin tasarlanması tarafında onları dinlemek çok önemli duruma gelmiştir. Müşteri kitlesi iki paydaş için çok farklıdır; lisanslı futbolcular genelde 14-20 yaş aralığında, kulüpler ise genelde 30 yaş ve üstü kullanıcılarıdır. Her iki paydaş için de tasarımların çok farklı bir perspektiften bakılarak ilerlemesi gerekmektedir. Zaten kulüp kullanıcıları için bir web platformu varken, lisanslı futbolcular sadece mobil uygulamalar üzerinden sisteme giriş yapabilmektedir. Kulüp ürünü tasarımları yapılırken profesyonel liglerde bizim ile benzer işleri yapan platformlar incelenmiştir ve kullanıcı deneyimleri bunlara uygun bir şekilde tasarlanmıştır. Lisanslı futbolcular tarafında ise rakipler çok daha az olduğu için genelde genç kullanıcıların kullandığı uygulamalar göz önünde bulundurulmuştur. Buna ek olarak da futbolcular ile bire bir görüşmeler yapılarak fikirleri toplanmıştır. Tasarımlar tamamen Google'ın ürettiği Material Design System prensiplerine uygun bir şekilde yapılmıştır ve yapılmaya devam etmektedir.

Scoutium ürününün backend projesi PHP'nin Laravel Framework'ü üzerine kurulmuştur ve bunun üzerine GoLang ile yazılan microservice sistemleri ile geliştirilmiştir. Sistemin işleyişi için veri tabanı MySQL teknolojisi ile oluşturulmuştur, sonrasında yeni gereksinimler dolayısı ile yanına MongoDB eklenerek teknolojiler çeşitlendirilmiştir. Web ürünü ve admin paneli Vue.js kullanılarak yazılmıştır. Mobil uygulamalar da tamamen native bir şekilde yazılmıştır. iOS uygulaması ilk başta Objective-C ile başlamıştır şu an Swift kullanılarak ilerlemektedir. Android uygulaması da Java ile başlamış şu an Kotlin kullanılarak ilerlemektedir. Data tarafındaki algoritmalarımız da Python kullanılarak yazılmaktadır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Scoutium olarak her zaman ilk önceliğimiz kullanıcılarımızdan subjektif bir şekilde hazırlanan futbolcu raporlarının daha objektif hale getirilmesi olmuştur. Çünkü her

izlenen futbolcu aynı seviyede veya aynı yaş kategorisinde bulunmamaktadır. Amatör ligde aynı puanları alan bir futbolcu ile 2. veya 3. ligde aynı puanları alan futbolcular ile aynı seviyede olmamaları gerekmektedir. Bunun için de bütün puan veren kullanıcılarımızın puan verme dinamikleri incelenmiştir ve ortalamalar alınırken bu katsayılar kullanılmıştır. Sadece kullanıcıların eğilimleri değil bunun yanında oynayan futbolcunun lig seviyesi de göz önünde bulundurulmuştur.

Günümüzde ise bu method biraz güncellenmiştir eskiden alınan subjektif puanlar futbolcuların istatistik bilgilerinin toplanması ile birlikte objektif hale gelmiştir. Bu süreçten sonra da maç içerisindeki istatistik ortalamaları alınıp kullanıcılara otomatik geri bildirim notu yazan bir sistem oluşturulmuştur. Bu notlar içerisinde futbolcular maç içerisinde hangi istatistikte iyi olduğunu hangisinde gelişime açık olduklarını kolayca inceleyebilmektedirler.

Not oluşturma sisteminin sonraki hedefi maç hangi ligde oynanıyorsa oradaki ortalama istatistikler ile karşılaştırma yapıp sadece maç içinde değil genel ortalama da ne seviyede olduğu görülebilecektir. Hatta bu sayede sen 3. Lig’de oynuyorsun fakat istatistiklerin bir üst seviye olan 2. Lig oyuncularını seviyesinde gibi geri bildirimler verilebilecektir. Bu geri bildirimler kulüplere de verileceği için oradan hangi oyuncuları transfer edebileceklerini görebilecekler. Ekibimizin büyümesi ve deneyimlenmesi ile bu hedeflerimize ulaşabileceğiz.

Önceki Satışlar Hakkında

2021 yılı Kasım ayındaki yeni ürünlerin lansmanından sonra 1,5 yıllık süre içerisinde futbolcu ürünümüz, uygulama kayıtlarında tüm lisanslı futbolcular içerisinde yüzde 12’lik penetrasyona ulaştı ve kayıtlı futbolcu sayısı 32 bini geçti. Bu futbolcular yine aynı dönemde, bir kısmını arkadaş davetinden kazandıkları krediyle ödedikleri şekilde 4.592 adet maç analizi satın almıştır.

Kulüp ürünümüzde ise 150 kulüp tarafından 40 bin üzerinde futbolcu analiz görüntülenmesi yapılmıştır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Futbolda pazar büyüklüğü 2023 yılında dünyada 68.5 milyar doları aştı. Bu pastanın 28.7 milyar dolarlık dilimi teknolojik yatırımlar, transferler, biletleme ve lisanslama gibi kalemlerden, 39.9 milyar dolarlık dilimi ise futbol ürünlerinin satışından oluşmakta.

Önümüzdeki yıllarda teknolojik yatırımlar, transferler, biletleme ve lisanslama gibi kalemlerde yılda ortalama yüzde 2; futbol ürünlerinin satışında ise ortalama 4,9'luk bir büyüme oranı öngörülüyor. Her geçen sene dijitalleşen reklam modelleri ile birlikte yayın gelirlerinin de artmasıyla futbol sektöründe hızlı bir büyüme gerçekleşiyor.

Yerel Pazar Büyüklüğü

Deloitte'in 2021 yılı Ocak ayı raporuna göre Türkiye'de spor pazarı 2,4 milyar dolarlık hacme ulaşmış durumda. Yapılan son açıklamalara göre Türkiye Futbol Federasyonu'na kayıtlı 290 bin üzerinde lisanslı futbolcu, 4 bin üzerinde ise lisans almış kulüp var. Bunlarla birlikte yüzde 30'u ülkenin büyük kulüpleri Beşiktaş, Fenerbahçe ve Galatasaray'a bağlı olmak üzere Türkiye çapında toplamda yaklaşık 55 bin futbol okulu öğrencisi olduğu da tahmin edilmektedir.

Global Pazar Büyüklüğü

Dünyadaki tüm profesyonel ve amatör tüm kulüplerin sayısını tam olarak bilmek zor olsa da, 2013 yılında Economist'in yaptığı incelemeye göre federasyonlara kayıtlı 300 bin üzerinde kulüp bulunmakta. Bu takımlarda da 45 milyonu aşkın lisanslı futbolcu bir gün profesyonel seviyede yer alabilmek umuduyla faaliyetlerini sürdürmektedir. Spor okullarının bağlı oldukları çatı bir kurum olmasa da, dünyada spor okullarında eğitim alan 500 bin üzerinde futbol okulu öğrencisi de olduğu öngörülmektedir.

<https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/sports-business-group/articles/annual-review-of-football-finance.html>

<https://www.aa.com.tr/tr/spor/turkiyede-400-bin-lisansli-futbolcu-var/1132755>

<https://www.economist.com/graphic-detail/2013/10/23/bend-it-like-britain?fsrc=scn%2Ftw%2Fte%2Fbl%2Fed%2Fbenditlikebritain>

Rekabet Hakkında

Scoutium'un global pazarda en önemli rakiplerini InStat, WyScout ve Tonsser olarak özetleyebiliriz. InStat ve WyScout, görüntü üretmeden, yayıncı kuruluşlar tarafından çekimi yapılan ve yayınlanan maçlardan objektif veriler oluşturarak, profesyonel takımlar seviyesinde müşterisi olan kulüplere temin etmektedir. Tonsser ise Scoutium ile benzer bir hedef kitlede amatör futbolu ve akademiye odaklanmakta, bu liglerden görüntü almadan oyuncuların birbirlerini değerlendirmelerini sağlayarak subjektif veri sunmaktadır.

Scoutium'un, InStat ve WyScout'tan farkı, kendi videolarını oluşturması ve akademi ile

amatör futbola odaklanması, Tonsser'den farkı ise yine kendi videoları üzerinden objektif veri oluşturması ve ek olarak futbol okulları ile kadın futboluna odaklanması. InStat ve WyScout, profesyonel kulüp seviyesinde Türkiye'de faaliyet gösterirken, Tonsser Türkiye'de yer almamaktadır. Bu da Scoutium'un Türkiye pazarında rakipsiz olmasını sağlamaktadır.

InStat ve WyScout'un iş modeli kolaylıkla taklit edilebilecekken, onlardan farklı olarak kendi görüntülerimizi oluşturduğumuz için Scoutium'un iş modeli benzersizdir. ABD merkezli Hudl, 2019 yılında İtalyan şirketi WyScout'ı 200 milyon doların üstünde bir değerlendirme üzerinden bünyesine katmıştır.

Hedef Kitle Hakkında

Bireysel Hedef Kitle

Scoutium'un hedef kitlesi öncelikli olarak amatör ve akademide oynayan futbolcularla birlikte futbol okullarında eğitim alan futbolcu adaylarıdır. Scoutium'un hedefinde yer alan bireysel müşteriler şu şekildedir;

- 1- Akademilerin altyapılarında oynayan oyuncular ve aileleri
- 2- Amatör takımların altyapılarında oynayan oyuncular ve aileleri
- 3- Spor okullarında eğitim gören öğrenciler ve aileleri

Kurumsal Hedef Kitle

Scoutium, kulüp ürünüyle aynı zamanda amatör seviye ve akademide oynayan futbolcuları hedef kitlesine almış kulüpleri de potansiyel bir müşteri olarak hedefler. Şirketimizin hedefinde yer alan müşteriler şu şekilde listelenmektedir;

- 1- Kulüplerin bağlı olduğu federasyonlar
- 2- Profesyonel futbol kulüpleri
- 3- Amatör futbol kulüpleri
- 4- Spor okulları
- 5- Özel turnuvalar düzenleyen turnuva sahipleri
- 6- Özel turnuvalar düzenleyen markalar
- 7- Menajerler
- 8- Özel antrenörler

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Çok büyük bir pazarın önemli bir problemini çözmede rakipsiz konum
- Düşük maliyet ve verimlilikle birlikte operasyonel güç
- Çözdüğümüz problemin sosyal sorumluluk ve PR değerinin yüksek olması
- Futbolcuların uygulamaya çok kısa sürede yoğun ilgi göstermesi ve organik büyüme
- 3 aylık bir sürede yeni bir pazarda faaliyet gösterebilme yetkinliği

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Sınırlı işletme sermayesi ve personel sayısı
- Kurumsal hedef kitlede özellikle Türkiye’de sektörde sözleşme imzalama sürelerinin uzun olması
- Futbol sektörünün özellikle akademilerin geleneksel olması ve dijitalleşmeye uzak görünmesi
- Futbol sektöründe bireysel ilişkilerin karar süreçlerinde çok etkili olması

Fırsatlar Nelerdir?

- Futbol pazarının hızlı bir şekilde büyümesi
- Akademi futbolunun öneminin gün geçtikçe artması
- Alternatif gelir elde etme potansiyellerinin ortaya çıkması
- Küresel pazarda uygulanabilirliği ve Türkiye’nin bu noktadaki avantajı

Tehditler Nelerdir?

- Futbolun durmasına neden olabilecek pandemi gibi zor şartlarda ilk etkilenen kesimin akademi ve amatör futbolu olması
- Operasyonel devamlılığı sağlama güçlüğü
- Akademi liglerinin yayın haklarının ihaleye açılması

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Yeni yatırım turu ve karlılık odaklı aksiyonlarla sermayenin büyütülmesi sektörde deneyimli kişiler ekibe dahil edilmesi
- Sözleşme sürelerinin uzun olması nedeniyle, başarılı hukuk müşavirleri ile çalışılacak
- Akademilerdeki yöneticilere dijitalleşmeyi teşvik edici eğitimler verilecek

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Statlara kamera yerleştirme seçenekleri araştırılıyor
- Federasyonlarla yayın ihalesi anlaşmasının yapılması yönünde görüşmeler yapılıyor
- Operasyonel süreçler için insan kaynağı alımı gerçekleştirilecek
- Antrenörler arasındaki iletişim ağı güçlü olduğu için, yapacağımız iletişim çalışmalarıyla ürünü kullanmayan kişilerde kaybetme hissi oluşturacağız

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)	(%)
Efe Aydın	Lider Girişimci	Kurucu Ortak/CEO	20.000	33.34
Emre Ün	Kurucu Ortak	Kurucu Ortak/CTO	20.000	33.33
Safa Yerliyurt	Kurucu Ortak	Operasyon ve Finans	20.000	33.33

Efe Aydın ile ilgili;

Kurucu ortaklarımızdan Efe Aydın ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden 2015 yılında mezun olmuştur. Mezuniyet sonrasında aile firmasında satış ve finans departmanlarında yöneticilik yapmıştır. 2016 yılında aile firmasından ayrılarak inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir firma kurmuştur. Bu firma kısa sürede önemli bir büyüme göstermiştir. Scoutium fikri ortaya çıkınca kendi kurduğu firmadaki hisselerini satarak tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

Emre Ün ile ilgili;

Kurucu ortaklarımızdan Emre Ün Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Scoutium'dan önce farklı girişimlerde yazılımcı olarak çalışmıştır. Scoutium fikri ortaya çıktıktan sonra tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

Safa Yerliyurt ile ilgili;

Kurucu ortaklarımızdan Safa Yerliyurt Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olmuştur. Mezuniyet sonrası aile firmasında çeşitli departmanlarda yöneticilik yapmıştır. Scoutium fikri ortaya çıktıktan sonra tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
SCT Spor Yatırımları A.Ş.	B	162.115	27.01	27.01
Nokta Yatırım Holding Anonim Şirketi	B	68.180	11.36	11.36
OBSS Teknoloji A.Ş.	B	52.964	8.83	8.83
Startupfon Fund Cooperatief U.A.	B	3.823	0.64	0.64
Ali Keçecioglu	B	75.913	12.65	12.65
Arı Teknokent Proje Geliştirme Planlama Anonim Şirketi	B	28.521	4.75	4.75
Akçaylar Elektrikli Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi	B	3.822	0.64	0.64
Ali Dönmez	B	3.823	0.64	0.64
Ercan Ergül	B	4.182	0.7	0.7
Nevzat Aydın	C	287	0.05	0.05
Selin Kiper	C	341	0.06	0.06
Orkun Saitoğlu	C	341	0.06	0.06
Barbaros Özbugutu	C	287	0.05	0.05
Ali Akçay	D	60.000	10	10
Efe Aydın	A	20.000	3.33	3.33
Safa Yerliyurt	A	20.000	3.33	3.33
Emre Ün	A	20.000	3.33	3.33
Efe Aydın	D	40.000	6.67	6.67

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Rapsodo Yazılım Anonim Şirketi	B	35.401	5.9	5.9
TOPLAM		600.000	100	100

SCT Spor Yatırımları A.Ş. ile ilgili;

Yatırımcı

Nokta Yatırım Holding Anonim Şirketi ile ilgili;

Yatırımcı

OBSS Teknoloji A.Ş. ile ilgili;

Yatırımcı

Startupfon Fund Cooperatief U.A. ile ilgili;

Yatırımcı

Ali Keçecioglu ile ilgili;

Yatırımcı

Arı Teknokent Proje Geliştirme Planlama Anonim Şirketi ile ilgili;

Yatırımcı

Akçaylar Elektrikli Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi ile ilgili;

Yatırımcı

Ali Dönmez ile ilgili;

Yatırımcı

Ercan Ergül ile ilgili;

Yatırımcı

Nevzat Aydın ile ilgili;

Yatırımcı

Selin Kiper ile ilgili;

Yatırımcı

Orkun Saitoğlu ile ilgili;

Yatırımcı

Barbaros Özbugutu ile ilgili;

Yatırımcı

Ali Akçay ile ilgili;

Yatırımcı

Efe Aydın ile ilgili;

Kurucu ortaklarımızdan Efe Aydın, ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden 2015 yılında mezun olmuştur. Mezuniyet sonrasında aile firmasında satış ve finans departmanlarında yöneticilik yapmıştır. 2016 yılında aile firmasından ayrılarak inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir firma kurmuştur. Bu firma kısa sürede önemli bir büyüme göstermiştir. Scoutium fikri ortaya çıkınca kendi kurduğu firmadaki hisselerini satarak tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

Safa Yerliyurt ile ilgili;

Kurucu ortaklarımızdan Safa Yerliyurt Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olmuştur. Mezuniyet sonrası aile firmasında çeşitli departmanlarda yöneticilik yapmıştır. Scoutium fikri ortaya çıktıktan sonra tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

Emre Ün ile ilgili;

Kurucu ortaklarımızdan Emre Ün Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Scoutium'dan önce farklı girişimlerde yazılımcı olarak çalışmıştır. Scoutium fikri ortaya çıktıktan sonra tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

Efe Aydın ile ilgili;

Kurucu ortaklarımızdan Efe Aydın ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden 2015 yılında mezun olmuştur. Mezuniyet sonrasında aile firmasında satış ve finans departmanlarında yöneticilik yapmıştır. 2016 yılında aile firmasından ayrılarak inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir firma kurmuştur. Bu firma kısa sürede önemli bir

büyüme göstermiştir. Scoutium fikri ortaya çıkınca kendi kurduğu firmadaki hisselerini satarak tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

Rapsodo Yazılım Anonim Şirketi ile ilgili;

Yatırımcı

fonbulucu.com

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	<p>TASFİYE PAYINDA ÖNCELİK</p> <p>16.1.İşbu Madde 16'nin amaçları doğrultusunda, "Tasfiye Hali" Şirket'in tasfiyesi, infisahi yahut feshedilmesini ifade eder. 16.2.Tasfiye Hali gerçekleşmesi halinde, Tasfiye Payı Bakiyesi'nden: İlk olarak, B Grubu Pay Sahipleri'ne, Şirket'in kuruluş tarihinden başlayarak Şirket'e yaptıkları toplam yatırım tutarına eşit bir tutar tasfiye payı bakiyesi olarak ödenir. Her bir B Grubu Pay Sahibi'ne yapılacak tasfiye payı bakiyesi ödemesi, ilgili B Grubu Pay Sahibi'nin yaptığı yatırım tutarını karşılamıyorsa, Tasfiye Payı Bakiyesi B Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) birbirleri arasındaki pay sahipliği oranında paylaşılır; b. Yukarıda yer alan (a) bendi kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, ikinci olarak, C Grubu Pay Sahipleri'ne, Şirket'in kuruluş tarihinden başlayarak Şirket'e yaptıkları toplam yatırım tutarına eşit bir tutar tasfiye payı bakiyesi olarak ödenir. Her bir C Grubu Pay Sahibi'ne yapılacak tasfiye payı bakiyesi ödemesi, ilgili C Grubu Pay Sahibi'nin yaptığı yatırım tutarını karşılamıyorsa, Tasfiye Payı Bakiyesi C Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) birbirleri arasındaki pay sahipliği oranında paylaşılır; c. Yukarıda yer alan (a) ve (b) bendi kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, kalır ise (kalan tutar), üçüncü olarak, Tasfiye</p>	0,10	60.000	9.99

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Payı Bakiyesi'nin, A Grubu Pay Sahipleri'nin ve D Grubu Pay Sahipleri'nin Tasfiye Hali tarihindeki Şirket'teki pay sahiplikleri oranındaki kısmı A Grubu Pay Sahipleri'ne ve D Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) Şirket'teki payları ile orantılı olarak ödenir; d. Yukarıda yer alan (a), (b) ve (c) bentleri kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, (kalır ise) kalan tutar, dördüncü olarak, B Grubu Pay Sahipleri ve C Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) Şirket'teki payları ile orantılı olarak ödenir. 17. YÖNETİM KURULUNUN TEŞKİLİ VE KARARLARIN ALINMASI 17.1 Yönetim Kurulu, en az 1 (bir) en fazla 3 (üç) üyeden oluşacaktır. TTK ve Esas Sözleşme hükümlerine uygun olarak Genel Kurul tarafından atanacak Yönetim Kurulunun (a) 1 (bir) veya 2 (iki) üyeden oluşması durumunda ilgili Yönetim Kurulu üyeleri B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (anılan üyeler birlikte "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri" ayrı ayrı "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi" olarak anılacaktır.); (b) 3 (üç) üyeden oluşması durumunda Yönetim Kurulu üyelerinden (i) 2 (iki) üye B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (anılan üyeler birlikte "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri" ayrı ayrı "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi" olarak anılacaktır.), ve (ii) 1 (bir) üye A Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından ("A Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi") aday gösterilecek kişiler arasından</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>seçilecektir. A Grubu Pay Sahipleri, yukarıda belirtilen Yönetim Kurulu üyesi aday gösterme hakkını kullanmaz ise, ilgili Yönetim Kurulu üyeliğine B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğunun aday gösterecekleri kişi seçilecektir. 17.2 Pay Sahipleri'nin her zaman ve herhangi bir sebeple kendisince atanmış olan Yönetim Kurulu üyesinin azledilmesini veya değiştirilmesini ve Şirket'in Genel Kurul'u aracılığıyla yerine başka bir Yönetim Kurulu üyesinin seçilmesini talep etme hakkı vardır. Azil veya değişiklik halinde atanacak yeni Yönetim Kurulu üyesi adayı, azledilen/değiştirilen Yönetim Kurulu üyesini aday göstermeye yetkili olan Pay Sahiplerince aday gösterilecektir. 17.3 Yönetim Kurulu, her yıl bir başkan ve bir başkan yardımcısı seçecektir. Yönetim Kurulu başkanı ve Yönetim Kurulu başkan yardımcısı pozisyonuna B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri seçilecektir. 17.4 Yönetim Kurulu toplantı ve karar nisabı B Grubu Pay Sahipleri YK Üyelerinin olumlu oyları olmak şartıyla Yönetim Kurulu üye tam sayısının çoğunluğudur.</p>			
B	Nama	<p>TASFİYE PAYINDA ÖNCELİK 16.1.İşbu Madde 16'nin amaçları doğrultusunda, "Tasfiye Hali" Şirket'in tasfiyesi, infisahi yahut feshedilmesini ifade eder. 16.2.Tasfiye Hali gerçekleşmesi halinde, Tasfiye Payı Bakiyesi'nden: İlk olarak, B Grubu Pay Sahipleri'ne, Şirket'in kuruluş tarihinden başlayarak Şirket'e yaptıkları toplam yatırım tutarına eşit bir tutar tasfiye payı</p>	0,10	438.744	73.12

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>bakiyesi olarak ödenir. Her bir B Grubu Pay Sahibi'ne yapılacak tasfiye payı bakiyesi ödemesi, ilgili B Grubu Pay Sahibi'nin yaptığı yatırım tutarını karşılamıyorsa, Tasfiye Payı Bakiyesi B Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) birbirleri arasındaki pay sahipliği oranında paylaşılır; b. Yukarıda yer alan (a) bendi kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, ikinci olarak, C Grubu Pay Sahipleri'ne, Şirket'in kuruluş tarihinden başlayarak Şirket'e yaptıkları toplam yatırım tutarına eşit bir tutar tasfiye payı bakiyesi olarak ödenir. Her bir C Grubu Pay Sahibi'ne yapılacak tasfiye payı bakiyesi ödemesi, ilgili C Grubu Pay Sahibi'nin yaptığı yatırım tutarını karşılamıyorsa, Tasfiye Payı Bakiyesi C Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) birbirleri arasındaki pay sahipliği oranında paylaşılır; c. Yukarıda yer alan (a) ve (b) bendi kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, kalır ise (kalan tutar), üçüncü olarak, Tasfiye Payı Bakiyesi'nin, A Grubu Pay Sahipleri'nin ve D Grubu Pay Sahipleri'nin Tasfiye Hali tarihindeki Şirket'teki pay sahiplikleri oranındaki kısmı A Grubu Pay Sahipleri'ne ve D Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) Şirket'teki payları ile orantılı olarak ödenir; d. Yukarıda yer alan (a), (b) ve (c) bentleri kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, (kalır ise) kalan tutar, dördüncü olarak, B Grubu Pay Sahipleri ve C Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Hali tarihindeki) Şirket'teki payları ile orantılı olarak ödenir. 17. YÖNETİM KURULUNUN TEŞKİLİ VE KARARLARIN ALINMASI 17.1 Yönetim Kurulu, en az 1 (bir) en fazla 3 (üç) üyeden oluşacaktır. TTK ve Esas Sözleşme hükümlerine uygun olarak Genel Kurul tarafından atanacak Yönetim Kurulunun (a) 1 (bir) veya 2 (iki) üyeden oluşması durumunda ilgili Yönetim Kurulu üyeleri B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (anılan üyeler birlikte "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri" ayrı ayrı "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi" olarak anılacaktır.); (b) 3 (üç) üyeden oluşması durumunda Yönetim Kurulu üyelerinden (i) 2 (iki) üye B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (anılan üyeler birlikte "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri" ayrı ayrı "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi" olarak anılacaktır.), ve (ii) 1 (bir) üye A Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından ("A Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi") aday gösterilecek kişiler arasından seçilecektir. A Grubu Pay Sahipleri, yukarıda belirtilen Yönetim Kurulu üyesi aday gösterme hakkını kullanmaz ise, ilgili Yönetim Kurulu üyeliğine B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğunun aday gösterecekleri kişi seçilecektir. 17.2 Pay Sahipleri'nin her zaman ve herhangi bir sebeple kendisince atanmış olan Yönetim Kurulu üyesinin azledilmesini veya değiştirilmesini ve Şirket'in Genel Kurul'u aracılığıyla yerine başka bir Yönetim Kurulu üyesinin seçilmesini talep etme hakkı vardır. Azil veya</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		değişiklik halinde atanacak yeni Yönetim Kurulu üyesi adayı, azledilen/değiştirilen Yönetim Kurulu üyesini aday göstermeye yetkili olan Pay Sahiplerince aday gösterilecektir. 17.3 Yönetim Kurulu, her yıl bir başkan ve bir başkan yardımcısı seçecektir. Yönetim Kurulu başkanı ve Yönetim Kurulu başkan yardımcısı pozisyonuna B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri seçilecektir. 17.4 Yönetim Kurulu toplantı ve karar nisabı B Grubu Pay Sahipleri YK Üyelerinin olumlu oyları olmak şartıyla Yönetim Kurulu üye tam sayısının çoğunluğudur.			
C	Nama	TASFİYE PAYINDA ÖNCELİK 16.1.İşbu Madde 16'nin amaçları doğrultusunda, "Tasfiye Hali" Şirket'in tasfiyesi, infisahi yahut feshedilmesini ifade eder. 16.2.Tasfiye Hali gerçekleşmesi halinde, Tasfiye Payı Bakiyesi'nden: İlk olarak, B Grubu Pay Sahipleri'ne, Şirket'in kuruluş tarihinden başlayarak Şirket'e yaptıkları toplam yatırım tutarına eşit bir tutar tasfiye payı bakiyesi olarak ödenir. Her bir B Grubu Pay Sahibi'ne yapılacak tasfiye payı bakiyesi ödemesi, ilgili B Grubu Pay Sahibi'nin yaptığı yatırım tutarını karşılamıyorsa, Tasfiye Payı Bakiyesi B Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) birbirleri arasındaki pay sahipliği oranında paylaşılır; b. Yukarıda yer alan (a) bendi kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, ikinci olarak, C Grubu Pay Sahipleri'ne, Şirket'in kuruluş tarihinden başlayarak Şirket'e yaptıkları	0,10	1.256	0.22

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>toplam yatırım tutarına eşit bir tutar tasfiye payı bakiyesi olarak ödenir. Her bir C Grubu Pay Sahibi'ne yapılacak tasfiye payı bakiyesi ödemesi, ilgili C Grubu Pay Sahibi'nin yaptığı yatırım tutarını karşılamıyorsa, Tasfiye Payı Bakiyesi C Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) birbirleri arasındaki pay sahipliği oranında paylaşılır; c. Yukarıda yer alan (a) ve (b) bendi kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, kalır ise (kalan tutar), üçüncü olarak, Tasfiye Payı Bakiyesi'nin, A Grubu Pay Sahipleri'nin ve D Grubu Pay Sahipleri'nin Tasfiye Hali tarihindeki Şirket'teki pay sahiplikleri oranındaki kısmı A Grubu Pay Sahipleri'ne ve D Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) Şirket'teki payları ile orantılı olarak ödenir; d. Yukarıda yer alan (a), (b) ve (c) bentleri kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, (kalır ise) kalan tutar, dördüncü olarak, B Grubu Pay Sahipleri ve C Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) Şirket'teki payları ile orantılı olarak ödenir. 17. YÖNETİM KURULUNUN TEŞKİLİ VE KARARLARIN ALINMASI 17.1 Yönetim Kurulu, en az 1 (bir) en fazla 3 (üç) üyeden oluşacaktır. TTK ve Esas Sözleşme hükümlerine uygun olarak Genel Kurul tarafından atanacak Yönetim Kurulunun (a) 1 (bir) veya 2 (iki) üyeden oluşması durumunda ilgili Yönetim Kurulu üyeleri B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (anılan üyeler birlikte "B Grubu Pay</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Sahipleri YK Üyeleri” ayrı ayrı “B Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi” olarak anılacaktır.); (b) 3 (üç) üyeden oluşması durumunda Yönetim Kurulu üyelerinden (i) 2 (iki) üye B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (anılan üyeler birlikte “B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri” ayrı ayrı “B Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi” olarak anılacaktır.), ve (ii) 1 (bir) üye A Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (“A Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi”) aday gösterilecek kişiler arasından seçilecektir. A Grubu Pay Sahipleri, yukarıda belirtilen Yönetim Kurulu üyesi aday gösterme hakkını kullanmaz ise, ilgili Yönetim Kurulu üyeliğine B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğunun aday gösterecekleri kişi seçilecektir. 17.2 Pay Sahipleri'nin her zaman ve herhangi bir sebeple kendisince atanmış olan Yönetim Kurulu üyesinin azledilmesini veya değiştirilmesini ve Şirket'in Genel Kurul'u aracılığıyla yerine başka bir Yönetim Kurulu üyesinin seçilmesini talep etme hakkı vardır. Azil veya değişiklik halinde atanacak yeni Yönetim Kurulu üyesi aday, azledilen/değiştirilen Yönetim Kurulu üyesini aday göstermeye yetkili olan Pay Sahiplerince aday gösterilecektir. 17.3 Yönetim Kurulu, her yıl bir başkan ve bir başkan yardımcısı seçecektir. Yönetim Kurulu başkanı ve Yönetim Kurulu başkan yardımcısı pozisyonuna B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri seçilecektir. 17.4 Yönetim Kurulu toplantı ve karar nisabı B Grubu Pay Sahipleri YK Üyelerinin olumlu oyları</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		olmak şartıyla Yönetim Kurulu üye tam sayısının çoğunluğudur.			
D	Nama	<p>TASFİYE PAYINDA ÖNCELİK</p> <p>16.1.İşbu Madde 16'nin amaçları doğrultusunda, "Tasfiye Hali" Şirket'in tasfiyesi, infisahi yahut feshedilmesini ifade eder. 16.2.Tasfiye Hali gerçekleşmesi halinde, Tasfiye Payı Bakiyesi'nden: İlk olarak, B Grubu Pay Sahipleri'ne, Şirket'in kuruluş tarihinden başlayarak Şirket'e yaptıkları toplam yatırım tutarına eşit bir tutar tasfiye payı bakiyesi olarak ödenir. Her bir B Grubu Pay Sahibi'ne yapılacak tasfiye payı bakiyesi ödemesi, ilgili B Grubu Pay Sahibi'nin yaptığı yatırım tutarını karşılamıyorsa, Tasfiye Payı Bakiyesi B Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) birbirleri arasındaki pay sahipliği oranında paylaşılır; b. Yukarıda yer alan (a) bendi kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, ikinci olarak, C Grubu Pay Sahipleri'ne, Şirket'in kuruluş tarihinden başlayarak Şirket'e yaptıkları toplam yatırım tutarına eşit bir tutar tasfiye payı bakiyesi olarak ödenir. Her bir C Grubu Pay Sahibi'ne yapılacak tasfiye payı bakiyesi ödemesi, ilgili C Grubu Pay Sahibi'nin yaptığı yatırım tutarını karşılamıyorsa, Tasfiye Payı Bakiyesi C Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) birbirleri arasındaki pay sahipliği oranında paylaşılır; c. Yukarıda yer alan (a) ve (b) bendi kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, kalır ise (kalan tutar), üçüncü olarak, Tasfiye</p>	0,10	100.000	16.67

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Payı Bakiyesi'nin, A Grubu Pay Sahipleri'nin ve D Grubu Pay Sahipleri'nin Tasfiye Hali tarihindeki Şirket'teki pay sahiplikleri oranındaki kısmı A Grubu Pay Sahipleri'ne ve D Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) Şirket'teki payları ile orantılı olarak ödenir; d. Yukarıda yer alan (a), (b) ve (c) bentleri kapsamındaki ödemeler eksiksiz olarak yapıldıktan sonra, (kalır ise) kalan tutar, dördüncü olarak, B Grubu Pay Sahipleri ve C Grubu Pay Sahipleri'ne (ilgili Tasfiye Hali tarihindeki) Şirket'teki payları ile orantılı olarak ödenir. 17. YÖNETİM KURULUNUN TEŞKİLİ VE KARARLARIN ALINMASI 17.1 Yönetim Kurulu, en az 1 (bir) en fazla 3 (üç) üyeden oluşacaktır. TTK ve Esas Sözleşme hükümlerine uygun olarak Genel Kurul tarafından atanacak Yönetim Kurulunun (a) 1 (bir) veya 2 (iki) üyeden oluşması durumunda ilgili Yönetim Kurulu üyeleri B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (anılan üyeler birlikte "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri" ayrı ayrı "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi" olarak anılacaktır.); (b) 3 (üç) üyeden oluşması durumunda Yönetim Kurulu üyelerinden (i) 2 (iki) üye B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından (anılan üyeler birlikte "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri" ayrı ayrı "B Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi" olarak anılacaktır.), ve (ii) 1 (bir) üye A Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğu tarafından ("A Grubu Pay Sahipleri YK Üyesi") aday gösterilecek kişiler arasından</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>seçilecektir. A Grubu Pay Sahipleri, yukarıda belirtilen Yönetim Kurulu üyesi aday gösterme hakkını kullanmaz ise, ilgili Yönetim Kurulu üyeliğine B Grubu Pay Sahipleri'nin çoğunluğunun aday gösterecekleri kişi seçilecektir. 17.2 Pay Sahipleri'nin her zaman ve herhangi bir sebeple kendisince atanmış olan Yönetim Kurulu üyesinin azledilmesini veya değiştirilmesini ve Şirket'in Genel Kurul'u aracılığıyla yerine başka bir Yönetim Kurulu üyesinin seçilmesini talep etme hakkı vardır. Azil veya değişiklik halinde atanacak yeni Yönetim Kurulu üyesi adayı, azledilen/değiştirilen Yönetim Kurulu üyesini aday göstermeye yetkili olan Pay Sahiplerince aday gösterilecektir. 17.3 Yönetim Kurulu, her yıl bir başkan ve bir başkan yardımcısı seçecektir. Yönetim Kurulu başkanı ve Yönetim Kurulu başkan yardımcısı pozisyonuna B Grubu Pay Sahipleri YK Üyeleri seçilecektir. 17.4 Yönetim Kurulu toplantı ve karar nisabı B Grubu Pay Sahipleri YK Üyelerinin olumlu oyları olmak şartıyla Yönetim Kurulu üye tam sayısının çoğunluğudur.</p>			

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **600.000** Adet, birim nominal değeri **0,10 TL** olan ; B Grubunda **4.387.440** Adet, birim nominal değeri **0,10 TL** olan ; C Grubunda **12.560** Adet, birim nominal değeri **0,10 TL** olan ve D Grubunda **1.000.000** Adet, birim nominal değeri **0,10 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **600.000 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)	(%)
Efe Aydın	Lider Girişimci /Yönetim Kurulu Üyesi	31/03/2023	1096 Gün	60.000	10
İstanbul Portföy Yönetimi A.Ş	Yönetim Kurulu Başkanı	31/03/2023	1096 Gün	0	0
Ali Akçay	Yönetim Kurulu Üyesi / Yönetici Ortak	31/03/2023	1096 Gün	60.000	10

İstanbul Portföy Yönetimi A.Ş temsilcisi **49609533830** kimlik numaralı **Barış Hocaoğlu** isimli kişidir.

Efe Aydın hakkında;

Kurucu ortaklarımızdan Efe Aydın, ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden 2015 yılında mezun olmuştur. Mezuniyet sonrasında aile firmasında satış ve finans departmanlarında yöneticilik yapmıştır. 2016 yılında aile firmasından ayrılarak inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir firma kurmuştur. Bu firma kısa sürede önemli bir büyüme göstermiştir. Scoutium fikri ortaya çıkınca kendi kurduğu firmadaki hisselerini satarak tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

İstanbul Portföy Yönetimi A.Ş hakkında;

1995 senesinde Ankara Üniversitesi Uluslararası İlişkilerden mezun olan Barış Hocaoğlu 2020 yılında beri İstanbul Portföy Yönetimi'nde Genel Müdür olarak çalışmaktadır. İstanbul Portföy Yönetimi'ne gelmeden önce ise yaklaşık 7 sene Global Asset Management'ta ardından da 5 sene Actus Portföy'de Genel Müdür olarak çalışmıştır.

Ali Akçay hakkında;

Yönetici ortaklarımızdan Ali Akçay Koç Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Mezuniyet sonrasında Türkiye'nin önde gelen yatırım fonlarından birinde görev almıştır. Buradaki görevinden sonra Türkiye'nin en önemli

futbol menajerliği firmalarından birinde görev almıştır. Sonrasında Scoutium'un yatırımcılarından biri olmuş ve Scoutium'da tam zamanlı olarak çalışmaya başlamıştır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Efe Aydın	Lider Girişimci /Ceo	Satış / Finans / Yatırım	60.000	10
Ali Akçay	Yönetici Ortak	Satış / Pazarlama	60.000	10
Emre Ün	Kurucu Ortak / CTO	Yazılım / Ürün Geliştirme	20.000	3,33

Efe Aydın hakkında;

Kurucu ortaklarımızdan Efe Aydın, ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden 2015 yılında mezun olmuştur. Mezuniyet sonrasında aile firmasında satış ve finans departmanlarında yöneticilik yapmıştır. 2016 yılında aile firmasından ayrılarak inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir firma kurmuştur. Bu firma kısa sürede önemli bir büyüme göstermiştir. Scoutium fikri ortaya çıkınca kendi kurduğu firmadaki hisselerini satarak tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

Ali Akçay hakkında;

Yönetici ortaklarımızdan Ali Akçay, Koç Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Mezuniyet sonrasında Türkiye'nin önde gelen yatırım fonlarından birinde görev almıştır. Buradaki görevinden sonra Türkiye'nin en önemli futbol menajerliği firmalarından birinde görev almıştır. Ardından da Scoutium'un yatırımcılarından biri olmuş ve Scoutium'da tam zamanlı olarak çalışmaya başlamıştır.

Emre Ün hakkında;

Kurucu ortaklarımızdan Emre Ün Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Scoutium'dan önce farklı girişimlerde yazılımcı olarak çalışmıştır. Scoutium, fikri ortaya çıktıktan sonra tam zamanlı olarak Scoutium'da çalışmaya başlamıştır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Efe Aydın	Kurucu Ortak/CEO	Endüstri Mühendisliği	Kurucu Ortak/CEO
Emre Ün	Kurucu Ortak/CTO	Yazılım Geliştirme	Kurucu Ortak/CTO
Hakan Arda Güven	Ürün Müdürü	Yazılım Geliştirme	Ürün Müdürü
Mehmet Bulut	Satış Müdürü	İletişim	Satış Müdürü
Eren Şen	Operasyon Uzmanı	Uluslararası Ticaret	Operasyon Uzmanı
Muhyiddin Tüzünoğlu	Operasyon Uzmanı	İletişim	Operasyon Uzmanı
Çağatay Dokumacı	Yazılım Geliştirme Takım Lideri	Yazılım Geliştirme	Yazılım Geliştirme Takım Lideri
Serkan Bektaş	İçerik Müdürü	İletişim	İçerik Müdürü
Cihan Engin	Çağrı Merkezi Uzmanı	İletişim	Çağrı Merkezi Uzmanı
Atakan Zorbilmez	Finans Uzmanı	Finans	Finans Uzmanı
Yiğit Arslan	Finans ve Strateji Danışmanı	Finans	Finans ve Strateji Danışmanı
Barış Hocaoğlu	Yönetim Kurulu Üyesi / Danışman	Yönetim Kurulu Üyesi / Danışman	Yönetim Kurulu Üyesi / Danışman

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Batuhan Okur	Ortak / Danışman	İş Geliştirme ve Finans	Yatırımcı Ortak / Danışman
Zafer Şen	Yatırımcı Ortak / Danışman	Yazılım	Yatırımcı Ortak / Danışman
Ali Akçay	Yönetici Ortak	Satış ve Pazarlama	Yatırımcı
Yusuf Yılmaz	Operasyon ve Pazarlama Süreçlerinin Yönetimi	İçerik Yönetimi, Sosyal Medya Yönetimi, Uygulama Yönetimi, Operasyon Süreçlerinin Yönetimi	Personel

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

SCOUTIUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ'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/W5SM6P#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	31.03.2023
Dönen Varlıklar	3.179.819	6.408.366
Nakit ve Nakit Benzerleri	3.002.710	6.301.178
Kasa	4.937	4.936
Bankalar	25.411	2.894.459
Gelecek Aylara Ait Giderler	78.180	76.933
Devreden KDV	2.894.182	2.911.960
İndirilecek KDV	0	350.720
İş Avansları	0	62.170
Ticari Alacaklar	32.000	67.398
Alıcılar	32.000	67.398
Stoklar	145.109	39.790
Verilen Sipariş Avansları	145.109	39.790
Duran Varlıklar	16.324.385	16.324.468
Maddi Duran Varlıklar	244.828	244.828

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	31.03.2023
Demirbaşlar	592.672	592.672
Birikmiş Amortismanlar (-)	-347.844	-347.844
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	16.079.557	16.079.640
Haklar	4.357.622	4.357.622
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	14.185.884	14.185.884
Özel Maliyetler	103.357	103.357
Verilen Depozito ve Teminatlar	62.267	62.267
Gelecek Yıllara Ait Giderler	0	83
Birikmiş Amortismanlar (-)	-2.629.573	-2.629.573
Kısa Vadeli Yükümlülükler	17.261.979	5.561.122
Finansal Borçlar	1.910.585	670.217
Ödenecek Vergi ve Fonlar	1.060.570	389.694
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	850.015	127.674
Hesaplanan KDV	0	19
Diğer Mali Borçlar	0	152.830
Ticari Borçlar	878.516	3.507.994
Satıcılar	685	5.528
Diğer Ticari Borçlar	877.831	3.502.466
Diğer Borçlar	14.472.878	1.382.911
Ortaklara Borçlar	13.782.129	917.387
Personele Borçlar	574.446	354.530
Diğer Çeşitli Borçlar	116.303	110.994

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	31.03.2023
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	2.242.225	17.171.712
Ödenmiş Sermaye	93.632	600.000
Sermaye	93.632	600.000
Sermaye Yedekleri	25.747.591	43.500.164
Hisse Senedi İhraç Primleri	25.747.591	43.500.164
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	-9.940.560	-23.598.998
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	-13.658.438	-3.329.454
AKTİF TOPLAMI	19.504.204	22.732.834
PASİF TOPLAMI	19.504.204	22.732.834

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	31.03.2023
Hasılat	622.622	2.880
Yurtiçi Satışlar	658.346	0
Yurtdışı Satışlar	521	2.880

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	31.03.2023
Diğer Gelirler	31.005	0
Satıştan İadeler (-)	-67.250	0
Satışların Maaliyeti	-3.289.317	0
Satılan Hizmet Maliyeti (-)	-3.274.591	0
Diğer Satışların Maliyeti (-)	-14.726	0
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-12.093.674	-2.564.997
Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	-6.913.904	-2.564.997
Genel Yönetim Giderleri (-)	-5.179.770	0
Finansman Giderleri (NET)	0	-716
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	0	-716
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	-399.241	42.690
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	0	59.167
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	-399.241	-16.477
Olağan Kâr/Zarar	1.501.171	0
Kambiyo Karları	1.936.952	0
Kambiyo Zararları (-)	-436.691	0
Diğer Olağan Gelirler	910	0
NET KAR/ZARAR	-13.658.438	-2.520.143

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Şirketimizi 1 yıl sonunda tekrar fonlayarak global pazarlara açılmayı hedeflemekteyiz. İlk

yıl 8.5 milyon TL gelir elde etmeyi planlıyoruz. Giderlerimizin de yaklaşık 15 milyon TL olacağını öngörüyoruz. 1 yıl sonra gerçekleştirmeyi planladığımız yatırım turumuza hali hazırda yatırımcılarımız olan Global Holding'in iştiraki SCT Spor Yatırımları A.Ş ve Nokta Holding katılacak. Bunun yanında potansiyel yatırımcılarımıza fırsat yaratma amacıyla kitle fonlama modelini de tekrar kullanmayı planlıyoruz. Fon kaynaklarımızın kullanımı ile ilgili herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır.

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

- Scoutium markası, 31.10.2017 tarihinden itibaren 10 yıllığına tescil edilmiştir.

Ödül ve Başarılar

- E-Founder Girişimcilik Yarışması Ödülü – Boğaziçi Üniversitesi'nin düzenlediği girişimcilik yarışmasında ödül alınması ve İTÜ Çekirdek'e kabul hakkının kazanılması
- İTÜ Çekirdek girişimi olma
- İTÜ Big Bang yarışmasından ödül alma – Yüzlerce İTÜ Çekirdek girişimi arasında ilk 20'ye kalarak Big Bang'e katılma ve ödül alma
- 1 milyon dolarlık yatırıma ulaşma – Nokta Yatırım Holding'ten yatırım alarak, İTÜ'den gelen ödüllerle birlikte toplamda 1 milyon dolara ulaşma
- Teknokent şirketi olma – İTÜ ARI Teknokent'e kabul edilme ve teknokent şirketi olma
- Basında Biz
- Scoutium Scout'u Barış Alpaslan Fenerbahçe'de Altyapı Analisti oldu
- Ali Akkuş, Kasımpaşa'dan Kahramanmaraşspor'a transfer oldu ve ilk profesyonel sözleşmesini imzaladı
- Kasımpaşa'dan Kahramanmaraşspor'a transfer olan ve profesyonel sözleşmeye imza atan Ali Akkuş'tan sonra 17 yaşındaki Berat İş de Scoutium aracılığıyla Karşıyaka'ya transfer oldu
- Nike ve TFF ile birlikte kadın futboluna geniş çaplı destek verdiğimiz bir proje yürüttük. Tüm Türkiye'deki yetenekli kadın futbolcuların keşfedilmesini hedeflediğimiz projede 1000 kadın futbolcunun videolu analizini yaptık.
- Aras Seven, Amatör bir takım olan Maltepespor'dan, Süper Lig ekibi Karagümrük'e transfer oldu
- Gençlik ve Spor Bakanlığı tarafından düzenlenen Gençlik Bilişim Festivali'ne önde gelen girişimlerden biri olarak katıldık
- Tübitak KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı'ndan kabul aldık ve birlikte yürüttüğümüz proje büyük ölçüde tamamlandı

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Scoutium, bugüne kadar Nevzat Aydın, Barbaros Özbugutu, Selin Kiper ve Orkun Saitoğlu gibi Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinden ve aynı hedefe yürümek isteyen birçok şirketten yatırım almıştır, almaya da devam etmektedir. Scoutium, operasyonlarını tüm Türkiye çapında genişleterek büyütmek ve globalde hedeflediği noktalara gelmesi için yatırıma ihtiyaç duymaktadır. Kitle fonlaması, hem PR değeri, hem de birçok kişiyle yan yana bu yolda yürüme şansını sunması nedeniyle doğru bir model olarak görülmektedir.

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;

4.000.000 TL'si Reklam, Pazarlama ve Fuar Giderleri amacıyla **01.08.2023 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **2.790.000 TL'si Data Oluşturma Operasyonu Giderleri** amacıyla **01.08.2023 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **2.000.000 TL'si Video Çekim Operasyonu Giderleri** amacıyla **01.08.2023 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **2.000.000 TL'si Yönetici ve Personel Giderleri** amacıyla **01.08.2023 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **1.210.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.08.2023 - 01.09.2023** 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.

SCOUTİUM FUTBOL TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Maç Bazlı Oyuncu Analizi , Kulüp Analiz Paketleri , Marka İşbirliği - Spor Ürünleri Satışı (Oyuncu başına) , Futbol Okulları Analiz Paketleri (Şube) ve Sponsorluk (Futbolcu başına) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 910.679.502 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RISK 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

- Alt yaş kategorilerinde, A takım seviyelerinde olduğu gibi yayın ihalelerinin yapılmaması ve maçların yayınlanmasında herhangi bir sorun olmaması şu ana kadar Scoutium'un operasyonunu kesintisiz sürdürmesini sağlamıştır. Türkiye Futbol Federasyonu ile birlikte akademi seviyesinde birliktelik yapılması için görüşmeler sürmektedir. Önümüzdeki süreçte maçların yayın ihalesine açılıp başka şirketlerle anlaşılması Scoutium'un operasyonunda değişikliklere gitmesine neden olabilir.
- Bununla birlikte özellikle Türkiye'de kulüplerin satın alma ve karar süreçleri çok uzun ve bu da satış süreçlerinin tamamlanmasında gecikmeler yaratabilir.
- Teknolojinin gelişmesiyle birlikte kamera sistemleri de gelişiyor ve zamanla Scoutium'un bir kısmını manuel olarak ürettiği verinin tamamını otomatik olarak üretebilecek teknolojilerle de karşılaşma ihtimalimiz var.
- Şu anda Scoutium'un iş modelinde herhangi bir rakibi olmamasına rağmen, globalleşme süreci uzadıkça bu risk de artmaktadır.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Hayatın durmasına neden olan pandemi gibi zor şartlarda futbol başta olmak üzere takım sporlarının durması en ciddi risk olarak göz çarpıyor. Scoutium, pandeminin yaşandığı 1,5 yıllık dönemde de faaliyetlerini sürdürmüş ancak operasyon tamamen durmuştur. Bunun dışında diğer riskler şöyle sıralanabilir;

- Futbol sektörü genel anlamda rasyonel değil, karar mekanizmalarında ilişkiler çok sık devreye girebiliyor
- Alt yaş kategorilerinde transfer ücretleri ödememek için regülasyonlar çiğnenebiliyor ve bazı kulüpler hak ettikleri ücretleri alamıyor
- Bazı kulüp yetkilileri transferlerde yakın temasta olduğu kişileri dikkate alabiliyor ve teknolojiye uzak durmayı seçebiliyor
- Dünyanın az gelişmiş ülkelerinde siyaset, futbola çok müdahale edebiliyor ve bu da gelişimi engelliyor

4.3. Paylara İlişkin Riskler

İkincil pazarın henüz olmaması sebebi ile şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde hızlı şekilde hareket edemeyebilirler. Dolayısı ile bir likidite riski oluşturabilir.

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; **0.105 TL** ile **0.125 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **1260000 TL** ile **1800000 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Efe Aydın(A) : %3.33

Emre Ün(A) : %3.33

Safa Yerliyurt(A) : %3.33

SCT Spor Yatırımları A.Ş(B): %27.02

Nokta Yatırım Holding A.Ş(B) : %11.36

OBSS Teknoloji A.Ş(B): %8.83

Startupfon Fund Cooperatief U.A(B): %0.64

Rapsodo Yazılım A.Ş(B): %5.90

Ali Keçecioğlu(B): %12.65

Arı Teknokent Proje Geliştirme Planlama A.Ş(B): %4.75

Akçaylar Elektrikli Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi(B) : %0.64

Ali Dönmez(B): %0.64

Ercan Ergül(B): %0.70

Nevzat Aydın(C): %0.05

Selin Kiper(C): %0.06

Orkun Saitoğlu(C): %0.06

Barbaros Özbugutu(C): %0.05

Efe Aydın(D): %6.67

Ali Akçay(D): %10.00

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Efe Aydın(A) : %3.330

Emre Ün(A) : %3.330

Safa Yerliyurt(A) : %3.330

SCT Spor Yatırımları A.Ş(B): %22.602

Nokta Yatırım Holding A.Ş(B) : %9.505

OBSS Teknoloji A.Ş(B): %7.384

Startupfon Fund Cooperatief U.A(B): %0.533

Rapsodo Yazılım A.Ş(B): %4.935

Ali Keçecioğlu(B): %10.584

Arı Teknokent Proje Geliştirme Planlama A.Ş(B): %3.976

Akçaylar Elektrikli Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi(B) : %0.533

Ali Dönmez(B): %0.533

Ercan Ergül(B): %0.583

Nevzat Aydın(C): %0.040

Selin Kiper(C): %0.048

Orkun Saitoğlu(C): %0.048

Barbaros Özbugutu(C): %0.040

Efe Aydın(D): %6.670

Ali Akçay(D): %10.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %2.000

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **5 Haziran Pazartesi günü saat 10:00** itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, **16 Haziran Cuma akşamı 23:59**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut **ortaklar Efe Aydın, Emre Ün, Safa Yerliyurt, Ali Akçay hariç** diğer tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Efe Aydın(A) : %3.330

Emre Ün(A) : %3.330

Safa Yerliyurt(A) : %3.330

SCT Spor Yatırımları A.Ş(B): %21.718

Nokta Yatırım Holding A.Ş(B) : %9.134

OBSS Teknoloji A.Ş(B): %7.095

Startupfon Fund Cooperatief U.A(B): %0.512

Rapsodo Yazılım A.Ş(B): %4.743

Ali Keçecioğlu(B): %10.170

Arı Teknokent Proje Geliştirme Planlama A.Ş(B): %3.821

Akçaylar Elektrikli Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi(B) : %0.512

Ali Dönmez(B): %0.512

Ercan Ergül(B): %0.560

Nevzat Aydın(C): %0.038

Selin Kiper(C): %0.046

Orkun Saitoğlu(C): %0.046

Barbaros Özbugutu(C): %0.038

Efe Aydın(D): %6.670

Ali Akçay(D): %10.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %2.400

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **5 Haziran Pazartesi günü saat 10:00** itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, **16 Haziran Cuma akşamı 23:59**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut **ortaklar Efe Aydın, Emre Ün, Safa Yerliyurt, Ali Akçay hariç** diğer tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

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 **14.400.000** 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 olarak 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 yayımlanan 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/W5SM6P> 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 bulunmayacağınızı 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	: 70
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 342.154.527 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	9.528.239	37.37	37.37
Hakan Yıldız	B	2.548.082	9.99	9.99
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	909.118	3.57	3.57
fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	C	765.000	3	3
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	545.055	2.14	2.14

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Vahit Altun	B	545.055	2.14	2.14
Güvenç Koçkaya	B	545.055	2.14	2.14
Yavuz Kuş	B	545.055	2.14	2.14
O. Mutlu Topal	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Mustafa Sak	B	363.370	1.42	1.42
Dilek Seferoğlu	A	363.370	1.42	1.42
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
Mehmet Özdamar	A	255.000	1	1
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Elvan Sevi Bozoğlu	B	181.685	0.71	0.71

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ahmet Güder	B	181.685	0.71	0.71
Yalçın Koçak	B	181.685	0.71	0.71
Abdulkakim Coşkun	B	181.685	0.71	0.71
Emin Kemal Hesapçioğlu	B	178.500	0.7	0.7
Hikmet Göksoy	B	178.500	0.7	0.7
Mehmet Hesapçioğlu	B	178.500	0.7	0.7
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
Murat Nuri Avcı	B	102.000	0.4	0.4
Fatih Köleoğlu	B	90.842	0.36	0.36
Hüseyin Çiftçi	B	85.842	0.34	0.34
Enis Yurdatapan	B	66.185	0.26	0.26
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	51.000	0.2	0.2
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

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Didem Kiriş	B	36.337	0.14	0.14
Mustafa Sezgin	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	12.076.321	47.36
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	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	10/02/2023	1.095 Gün	181.685	0.71

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
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	12.076.321	47.36
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	85.842	0.34
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14

6.5. İnceleme Sonuçları

Scoutium, futbolcuların keşfedilme yolculuğunun her anında yanında olmayı amaçlayan bir dijital futbol platformudur. Yazılım Kategorisinde yer almakta ve iş modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 14.400.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Scoutium, kurucuları Efe Aydın, Safa Yerliyurt ve Emre Ün tarafından "tüm dünyadaki futbolcuların keşfedilmesini sağlamak" vizyonuyla kurulmuştur. Dünyanın her köşesinde altyapılarda ve futbol okullarında 100 milyonu aşkın profesyonel futbolcu adayı keşfedilmeye beklemektedir. Ancak maddi imkansızlıklar, referans eksikliği gibi sebeplerle pek çok yetenekli futbolcu adayı profesyonel olamadan kariyerlerini noktalamaktadır. Keşfedilmeyi bekleyen futbolcu adaylarının profesyonelliğe giden uzun yolculuğunun her aşamasında yanında olmayı hedefleyen Scoutium, futbol kulüplerinin de kadrolarına katabilecekleri yetenekli oyuncuları çok daha ucuz ve pratik şekilde bulmalarını sağlamaktadır. Scoutium kendi yarattığı iş modeliyle Türkiye'nin her köşesinde yer alan yüzlerce video uzmanı ile akademi liglerinde ve spor okullarındaki maçların yüksek kalitede 90 dakika videolarını çekmektedir. Bu videolar Scoutium scoutları tarafından şirketimizin

yazılımı kullanılarak taglenmektedir. Bu tagleme sonucunda maçta oynayan tüm futbolcuların aksiyonlarının yer aldığı video kesitleri ve detaylı istatistikleri çıkarılmaktadır. Bu video kesitleri ve istatistikler Scoutium uygulamasına üye futbolcular, Scoutium web sitesini kullanan kulüpler, menajerler ve federasyonlarla paylaşılmaktadır. Böylece futbolcu adayları performanslarını herkese gösterebilme, kendi performanslarını takip edebilme ve kendini diğer futbolcularla kıyaslayabilme şansı yakalarken; kulüpler, menajerler ve federasyonlar futbolcuları keşfedip, video kesitleri ve istatistiklerle futbolcuların performanslarını takip edebilmektedir. Scoutium'un hedeflerinden biri lisanslı futbolculara futbol hayatlarında önemli olacak ekipmanlar, eğitimler, antrenman programları, beslenme programları, psikolojik destek gibi konularda destek olmaktır. Bu sayede futbolcular kendilerini hem mental ve fiziksel olarak geliştirebilecek hem de kaliteli ekipmanlara kolayca ulaşabileceklerdir. Örnek olarak sektörde önde gelen markaların kramponlarını Scoutium kodlarını kullanarak indirimli bir şekilde almak veya profesyonel liglerde çok ihtiyaçları olacak İngilizce kurslarına daha uygun bir fiyat ile katılmak gibi fırsatlar yer alacaktır. Scoutium'un global pazarda en önemli rakiplerini InStat, WyScout ve Tonsser olarak özetleyebiliriz. InStat ve WyScout, görüntü üretmeden, yayıncı kuruluşlar tarafından çekimi yapılan ve yayınlanan maçlardan objektif veriler oluşturarak, profesyonel takımlar seviyesinde müşterisi olan kulüplere temin etmektedir. Tonsser ise Scoutium ile benzer bir hedef kitlede amatör futbolu ve akademiye odaklanmakta, bu liglerden görüntü almadan oyuncuların birbirlerini değerlendirmelerini sağlayarak subjektif veri sunmaktadır. Scoutium'un, InStat ve WyScout'tan farkı, kendi videolarını oluşturması ve akademi ile amatör futbola odaklanması, Tonsser'den farkı ise yine kendi videoları üzerinden objektif veri oluşturması ve ek olarak futbol okulları ile kadın futboluna odaklanması. InStat ve WyScout, profesyonel kulüp seviyesinde Türkiye'de faaliyet gösterirken, Tonsser Türkiye'de yer almamaktadır. Bu da Scoutium'un Türkiye pazarında rakipsiz olmasını sağlamaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak reklam ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 923 Milyon TL'yi aşkın bir 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 (21797667)
 - 4.2 Nolu Belge (Basında Biz)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Efe Aydın)
 - 6.2 Nolu Belge (Emre Ün)
 - 6.3 Nolu Belge (Hakan Arda Güven)
 - 6.4 Nolu Belge (Mehmet Bulut)
 - 6.5 Nolu Belge (Eren Şen)
 - 6.6 Nolu Belge (Muhyiddin Tüzünoğlu)
 - 6.7 Nolu Belge (Çağatay Dokumacı)
 - 6.8 Nolu Belge (Serkan Bektaş)
 - 6.9 Nolu Belge (Cihan Engin)
 - 6.10 Nolu Belge (Atakan Zorbilmez)
 - 6.11 Nolu Belge (Yiğit Arslan)
 - 6.12 Nolu Belge (Barış Hocaoğlu)
 - 6.13 Nolu Belge (Batuhan Okur)
 - 6.14 Nolu Belge (Zafer Şen)
 - 6.15 Nolu Belge (Ali Akçay)
 - 6.16 Nolu Belge (Yusuf Yılmaz)