

# PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET 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 **PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **1.800.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **2.160.000 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.


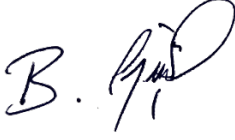



Yatırımcıların **PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **23/12/2022** ile **21/02/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fmb.lc/4UC3H5> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU 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.

<b>PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Mehmet Acar, 20/12/2022	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<b>PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ</b> Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
<p><b>PACKARD KLİMA</b> TEKNOLOJİLERİ SAN. VE TİC. A.Ş Resitpaşa Mh. Katar Cd. 4/B204 Sarıyer / İST/ Tlf: 337111-5 Sarıyer V.D. 34 050 7387</p> 	

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 19/12/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 19/12/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 19/12/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 19/12/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 19/12/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

## UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve 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	:	PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Packard Klima Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Reşitpaşa Mahallesi Katar Caddesi İTÜ Arı 3 Teknokent Binası No:4/B204 Sarıyer/İSTANBUL
Telefon Numarası	:	+90 544 774 03 35
İnternet Sitesi	:	<a href="http://www.packardtr.com">www.packardtr.com</a>

### 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	:	<a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	2.160.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	<a href="https://fnb.lc/4UC3H5">https://fnb.lc/4UC3H5</a>
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	23/12/2022
Bitiş Tarihi	:	21/02/2023 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	<b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.1233 TL</b> ile <b>0.1473 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>222000 TL</b> ile <b>318240 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar <b>2.160.000</b> Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>68.100 Pay (68.100 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda <b>272.400 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; <b>350.000 TL</b> 'si Montaj Hattı Kurulum Giderleri 01.03.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında, <b>100.000 TL</b> 'si Montaj Hattı Kurulum / Kaizen Danışmanlığı Giderleri 01.03.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında, <b>440.000 TL</b> 'si 60 Adet Kompresör Sistemi Satın Alma Giderleri 01.03.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında, <b>200.000 TL</b> 'si 60 Adet Ürün Üretimi İçin Diğer Komponent Maliyetleri 01.03.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

**288.000 TL'si**

Mevcut Personel Ücretleri

01.03.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

**100.000 TL'si**

CE Belgelendirme Ücreti

01.03.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

**72.000 TL'si**

Ofis Kirası Gideri

01.03.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

**250.000 TL'si**

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

01.03.2023 - 01.04.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Packard Klima Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	Reşitpaşa Mahallesi Katar Caddesi İTÜ Arı 3 Teknokent Binası No:4/B204 Sarıyer/İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	:	02.11.2022
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi <b>50.000</b> TL olup, Ödenmiş sermayesi <b>12.500</b> TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	337118
Vergi Dairesi	:	Sarıyer Vergi Dairesi
Vergi Kimlik Numarası	:	7190507387
Telefon Numarası	:	+90 544 774 03 35
İnternet Sitesi	:	www.packardtr.com

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

**PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'nin yürüttüğü **İklimlendirme Teknolojisi** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Packard, Gelecek için Doğru İklimlendirme mottosuyla ürünler geliştiren teknoloji ve üretim şirkettir.

#### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **23 Aralık Cuma** saat 10:00 itibari ile **21 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 21 iş günü ile sınırlı olup, **20 Ocak 2023 Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Mehmet Acar ve Bahadır Acar'ın hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

#### **Önemli Bilgilendirme**

1. KOSGEB ve TÜBİTAK'tan aldığımız, kampanya bilgi formunda detaylarını paylaştığımız ve bilançomuzda, sermaye yedeklerinin altındaki "Fonlar" kaleminde bulunan **259.918 TL**, yatırım turu sonunda toplanan fon ile birlikte sermayeye ilave edilecektir.
2. Packard Girişimi, Bahçeşehir Üniversitesi BAU HUB ve İBE Business Institute'in düzenlemiş olduğu "What's Next" yarışmasına katılmış ve fonbulucu ekibi ile orada tanışmıştır. İş birliği kapsamında BAU HUB ve İBE Business Institute , yatırım turu kampanyası süreci ve sonrasında girişime destek olacaktır.

#### **Bir Cümle ile Packard**

Packard, "Gelecek için Doğru İklimlendirme" mottosuyla ürünler geliştiren teknoloji ve üretim şirkettir.

#### **Hikayemiz (Packard Öncesi)**

Packard'ın kurucu ortakları ve yönetim ekibi baba ve iki oğuldan oluşmaktadır. Hikayemiz 1996 yılında babamız Cevdet Acar'ın kurduğu Konkar Soğutma ile başladı. Kurucu ortaklar olarak küçük yaştan itibaren Konkar Soğutma'da babamızla birlikte çalıştık.

Konkar Soğutma'da faaliyetlerimiz tır ve otobüslerin klima ve buzdolabı sisteminin tamir bakımı ile başladı. Bu faaliyette 12-24 DC Volt ile çalışan iklimlendirme ve



buzdolabı alanındaki ürünleri yakından inceledik ve bu ürünlerin tamir bakımını gerçekleştirdik. Bu deneyimlerimiz sayesinde sektördeki problemleri detaylı olarak inceleme, müşterileri yakından tanıma ve sorunlara inovatif çözümler düşünme fırsatımız oldu.

Bu şekilde başlayan sürecimiz ile müşteri problemlerini çözecek **Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı** ürününün taslak tasarımlarını başlattık. Sonrasında ise bu tasarımlarla 2017 yılında bu alandaki ilk patent başvurumuzu gerçekleştirdik. Türk Patent ve Marka Kurumu'ndaki süreçleri takip ettik. (2017/14067 numaralı patentimizdir.) İlk günden beri amacımız taşınabilir bütüncül bir çözüm geliştirmek ve kullanıcılarımızın konforunu yükseltmektir.

### **Hikayemiz (Packard)**

2019 yılında University4Society ile tanışmamız ile girişimcilik ekosistemindeki dinamizme dahil olduk. Bu aşamadan sonra yıllardan gelen sektör deneyimimizi Packard markası ile yepyeni bir inovatif modele taşımaya karar verdik.

2020 yılında Gazi Üniversitesi mezuniyet tezimizle de birlikte projenin ön prototipini üreterek, projeyi fiziksel bir ürüne dönüştürdük. Bu prototipten aldığımız geri bildirimler ve testleri iyileştirme çalışması için TÜBİTAK 1512 programına başvurduk.

2021 Ocak ayında uygulayıcı kuruluş Fark Labs'e yaptığımız başvuru ile TÜBİTAK 1512 süreci başladı. Otomotiv sektöründe aktif rol alan Farplas Otomotiv'in girişimcilik merkezi Fark Labs'in önemli katkıları ile bu aşamada eğitim ve mentorluklar aldık. Bu programın sonucunda ise TÜBİTAK 1512 desteklemesine hak kazandık.

Şirket kuruluşumuzu Kasım 2021'de İTÜ Çekirdek'te gerçekleştirdik. TRL-8 aşamasındaki prototip üretim ve geliştirme sürecimizi böylece başlatmış olduk. Prototip üretim aşamasında Garage Innovation Hub, Hidrokon, YEDAŞ ve Seiso firmalarından da mentorluklar aldık.

### **Packard'a Neden Yatırım Yapmalısınız?**

Bizim amacımız milli teknoloji hamlesi bilinci ile ilerlettiğimiz süreçte sektördeki ihtiyacı çözecek ürünümüzü Türkiye ve global pazara açmaktır.

Ülkemizde ve dünyada sayısı giderek artan karavan, deniz aracı ve kampçılara bu

inovatif ürünü satarak finansal olarak önemli gelirler elde etmeyi amaçlıyoruz.

Türkiye'de pandemi öncesinde resmi kayıtlara göre yaklaşık 7000 adet karavan bulunuyordu. Pandemi sonrasında artan hacim sonucu 2022 yılında toplam üretilen karavan adetinin 14000 olması bekleniyor. Bu veri pazarda büyüyen bu hacim karşılığında karavan sahiplerinin ihtiyacını karşılamayı önemli hale getiriyor.

Ürünümüzün yerli ve yabancı platformlardaki patent başvuruları ile sürecimizi emin adımlarla ilerletiyoruz. Bu alanda yeni patent başvurularımıza ise devam etmeyi amaçlıyoruz. Kurumsal (Arçelik Garage Innovation Hub, İTÜ Çekirdek, PMI, BTM İstanbul) firmalardan aldığımız mentorluk destekleri ile de sürecimizi doğru adımlar atarak kurguluyoruz. Bu aşamaları başarıyla tamamladıktan sonra kitlesel fonlama ile yatırımcılarla buluşarak birlikte büyümeyi hedefliyoruz.

### **Bizi Rakiplerimizden Ayıran Benzersiz Özellikler Nelerdir?**

Geliştirdiğimiz üründe **taşınabilirlik**, **klima** ve **buzdolabı** sisteminin bir arada yer alması, yapay zeka ile verimli enerji tüketimi, mobil uygulama üzerinden kontrol ve ani enerji yüklerinde sistemi koruma yapısı bizi rakiplerimizin önüne geçirmektedir.

### **Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?**

Kitle fonlaması ile hedeflediğimiz finansmana yatırımcılarımız gücüyle erişerek operasyonlarımızı hızla büyütmeyi amaçlıyoruz. Gelecekte düzenleyeceğimiz yeni yatırım turları ile operasyonlarımızı yurt dışında ilerletmeyi amaçlıyoruz. Kitle fonlaması bize hızlı finansmanı sağlayarak sektördeki teknolojik trendleri zamanında yakalamamıza ve daha fazla ürün üretmemize katkı sunmaktadır.

Packard ailemize dahil edeceğimiz yüzlerce ve belki binlerce değerli yatırımcının da bize çok katkısı olacağına inanıyoruz. Bu sebeplerle kitle fonlamasının yatırım almamız için en doğru finansal araç olduğunu düşünüyoruz. Aynı zamanda ürünümüzün B2C kanalına hitap etmesi ile bize yatırım yapan ortaklarımızın ürünümüzü de satın alabileceğine veya çevrelerine önerebileceklerine inanıyoruz.

### **Yatırım Sonrası Kısa, Orta ve Uzun Vadede Hedeflerimiz Nelerdir?**

- Kısa vadede, kitle fonlaması ile alacağımız ilk yatırım sonrası ürünümüzü seri üretime geçirmek ve 1 yıl içerisinde **240 adet** ürün üretmeyi amaçlıyoruz. Ürünümüzü Ağustos 2023'de Ortadoğu öncelikli olmak üzere Avrupa ve Amerika pazarına hazırlamayı amaçlıyoruz. 2023 yılı sonunda üretilen ürünlerin **en az %10'unu** ihraç etmeyi planlıyoruz.

- Orta vadede, ürünün yurtdışındaki pazar hacmimizi büyütmek için şubelerin sayısını yükselteceğiz. 2024 Mart ayında Dubai, İngiltere ve Almanya'da temsilcilikler açmak istiyoruz. Orta Doğu başta olmak üzere, Avrupa pazarında İngiltere ve Almanya'da hacmimizi büyüteceğiz. 2024 Aralık ayına kadar ürettiğimiz ürünlerin %30'unu ihraç etmeyi hedefliyoruz. 2024 Aralık ayında gerçekleştireceğimiz yeni yatırım turu ile elektrikli araçların iklimlendirme sistemlerinde verimliliği ve etkinliği yükseltmek üzerine yeni ürünümüzü orta çıkaracağız. 2024 Haziran ayında Türkiye'de pazar hacmimizi %10'a çıkarmayı hedefliyoruz. 2025-2026 sezonunda ise toplam üreteceğimiz ürünlerin **en az %50'sini** ihraç etmeyi hedefliyoruz.
- Uzun vadede, toplamda Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı, Elektrikli Oto Park Klima ve Elektrikli Araç İklimlendirme Çözümü ana başlıklarındaki ürünler ile Seri A ve Seri B yatırım turu gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Pazardaki hacmimizi ve üretimimizi büyüterek 2028 Eylül ayında toplam hacmimizi Türkiye'de **%35**, yurtdışında ise **%12,2** seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz.

Pazarda bu aşamaya gelmek için Ticaret Bakanlığı'nın ihracat ve yurt dışı pazar araştırma desteklerine başvuru yapacağız. İTÜ Çekirdek Innogate programına katılarak İngiltere pazarına adım atmaya planlıyoruz. Ürün komponentlerinin %93'ünü yurt içinden tedarik edeceğimiz için yerli malı belgesi ile avantajlardan daha çok yararlanacağız.

### **Yatırım Aşamaları**

Tohum yatırım olarak 1.800.000 TL hedef fona ulaştıktan sonra yatırımı seri üretim kurulum maliyetleri ve ürünün belgelendirmesine harcayacağız.

İkinci yatırım turumuzu Ağustos 2023'te fonbulucu ile yaparak gelecek olan yatırım ile üretim hacmimizi büyütmeyi ve yurt dışı pazarına açılmayı hedefliyoruz.

Seri A aşaması yatırım turumuzu Aralık 2024'te yaparak 2025 sezonu için hacmimizi büyütmeyi amaçlıyoruz. 2025 sezonunda ürettiğimiz her 2 üründen 1'ini yurt dışına satmayı hedefliyoruz.

## **Tarihçe**

### **Bugüne Kadar Neler Yaptık?**

1996 yılında kurulan Konkar Soğutma ile Tır ve Otobüslerin klima/buzdolabı sisteminin tamir bakımını yaparken sektördeki problemler gözlemledik.

Problem çözüm geliştirmek için ön tasarım süreci ve sektör analizlerinin ardından 2017 yılındaki ilk patent başvurularımızı gerçekleştirdik.

2020 yılında Gazi Üniversitesi mezuniyet tezinde TRL-4 aşamasındaki proje üzerinde çalışma yaparak TÜBİTAK destekli ön prototipi ürettik. Ön prototip sürecinde pazardaki Ekol Lojistik, Netlog Lojistik, Bireysel Karavan Sahipleri, Bireysel Yat Sahipleri ile görüşerek ürün doğrulamasını gerçekleştirdik.

Bu aşama sonrasında ön prototipte geliştirilmesi gereken konuları görerek TRL-8 aşamasındaki prototip üretimi için çalışmalara başladık.

2020 yılında başvurduğumuz TÜBİTAK 1512 projeleri reddedildi. Bu aşamada projeden vazgeçmeyerek, projenin üzerinde önemli çalışmalar yaptık. Revizeler sonrası 2021 yılında Fark Labs uygulayıcı kuruluşuyla TÜBİTAK 1512 projesine başvurduk ve Ekim 2021'de TÜBİTAK 1512 desteğini almaya hak kazandık.

Packard Klima Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş. şirketi 02.11.2021 tarihinde TÜBİTAK 1512 desteğiyle İTÜ Çekirdek'te kurulduk. Şirket kuruluşu sonrası TRL-8 aşamasındaki prototip geliştirmelerine hız kesmeden başladık.

Önceki prototipe göre yeni teknolojiler ekledik. Yeni prototip geliştirme süreçlerinde Arçelik Garage Innovation Hub ve İTÜ Çekirdek mentorları ile tasarım süreçlerini yürüttük.

Önceden gerçekleştirdiğimiz patent ve marka başvurularını Haziran 2022'de kurucu ortaklar üzerinden Packard'a devrettik.

TRL-8 seviyesindeki yeni prototipimiz için Eylül 2022'de Türk Patent ve PCT başvurusu gerçekleştirdik.

Süreç içerisinde ise Arçelik Garage Innovation Hub, Seiso, YEDAŞ, Avis Karavan ve Hidrokon firmalarından mentorluklar aldık.

Ürün mekanik tasarımlarında Garage Innovation Hub ekibinden mentorluk alarak, beraber çalışmalar gerçekleştirdik.

<https://www.garageinnovationhub.com/tr/startup-icerik/packard-air-conditioning-technology-inc->

Girişimcilik alanında Mercedes Benz Türk Ventures, BigBang, Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması, Enerjim Sensin, GVG'23 yarışmalarında final ve yarı finalde sahnede yer alındı. YFYİ, Geometry Ventures Pitch Challenge yarışmalarında final aşamasında devam ediyoruz.

Packard girişimi ekosistemde Fark Labs, İTÜ Çekirdek, BTM İstanbul, Garage Innovation Hub, YFYİ, Draper Entrepreneur Türkiye portföyünde yer alıyor.

## İş Modeli

**PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ** bir Teknoloji ve Üretim girişimi olup, İklimlendirme , Otomotiv , Yapay Zeka ve Yazılım sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **İstanbul (Avrupa) ve Konya**'dir.

### Packard Nedir ?

Packard, sürdürülebilirlik, karbon ayak izi ve mobilite odağında Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı ürünüdür. Kullanıcıların valiz gibi taşıyıp istedikleri yerde kullanabilecekleri klima ve buzdolabı sistemidir. Mobil uygulama ve yapay zeka ile kontrol edilip ürünün bulunduğu ortamın önceden iklimlendirilmesine olanak sağlamaktadır. Güneş panelinden, bataryalardan ve araç elektrik sisteminden aldığı enerji ile çalışabilmektedir.

### Projemiz Nasıl Gelişti ?

Sektörde faaliyet gösterdiğimiz oto buzdolabı ve klima tamir/bakımı esnasında yurtdışı menşeli 'Elektrikli Park Klima' ürünü ile karşılaştık. Bu ürünü incelediğimizde ve kullanıcıdan bilgiler aldığımızda ürünün olumlu ve olumsuz yanlarını araştırdık ve Türkiye'de kullanım performansını analiz ettik. Tüm hedef kitlede kullanılabilir ortak bir ürün geliştirmek amacıyla 'Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı' ürün çalışmalarına başladık. Ürünün hedef kitle ile çalışmalarıyla doğrulamasını gerçekleştirdik. 2017/14067 patent numarası ile 'Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı' alanında başvurumuzu gerçekleştirdik.

2020 yılında TÜBİTAK'ın destekleriyle THS-4 aşamasında ön prototipimizi geliştirdik. Projenin test ve deneme aşamalarında yaşanan problemler ve yapılması gereken

iyileştirmelerin analizleri tamamladık ve THS-8 aşamasında prototip üretimi için TÜBİTAK 1512 desteklemesine başvuru yaptık. Fark Labs uygulayıcı kuruluşluğunda TÜBİTAK 1512 desteklemesini almaya hak kazandık.

İTÜ Çekirdek'te yeni şirket kurulumu sonrasında THS-8 seviyesindeki çalışmalara başladık. Arçelik Garage Innovation Hub işbirliği ile ürün tasarım ve iş geliştirme alanında mentorluklar aldık.

## **Tespit Edilen Sorun/Sorunlar**

Araçlarda klima sisteminin olmaması büyük bir konfor eksikliğini beraberinde getirmektedir.

Sistemlerin yüksek enerji tüketimleri ise kullanım verimini düşürmektedir. Mevcut çözümler ile sadece iklimlendirme cihazlarının kurulu olduğu alanlarda kullanılabilir. 12-24 ile çalışan taşınabilir sistemler yaygın değildir. Mevcuttaki sistemler ise uzaktan kontrol edilme imkanı yoktur. Bir araca veya ortama ulaştıktan sonra iklimlendirme veya buzdolabı sistemleri çalıştırılmaktadır. Bu etken konforu düşürmektedir.

Sektörde bizim ürünümüzle aynı çözümü üretmek için soğutma yapan elektrikli klima, ısıtma yapan dizel ısıtıcı ve oto buzdolabı ayrı olarak satın alınması gerekmektedir. Bu da maliyeti yükseltmektedir.

Bunların yanında ise motorlu araçlarda klima sistemleri kullanıldığında %4,5 yakıt tüketimi ve karbon salımı artmakta bunun yanında ise %9 - %15 arasında çekiş gücü düşmektedir. Bu şekilde kullanım ile çevreye daha çok karbon salımı yapılmakta ve kullanım ile ekonomik olarak daha fazla harcamaya sebep olmaktadır.

## **Bulunan Çözüm/Çözümler**

Sistemimizi elektrik ile çalıştırarak çözüm üretiyoruz. Bütün iklimlendirme sistemlerinde verimlilik konusunda problemler yaşanmaktadır. Verimlilik yönünden %32 iyileştirilmiş sistemimiz ile amacımız düşük enerjiyle yüksek verimlilik sağlamaktır. Bu etken ürün üzerinde kullanılan ekipman ve elemanlara bağlıdır. Sektörden aldığımız tecrübe ile iklimlendirme ve buzdolabı ürünlerinin verimliliğini %32 yükseltiyoruz.

Taşınabilir klima ve buzdolabı ürünümüz ile kullanıcılarımız tek ürün satın alarak ihtiyacını gidereceklerdir. Böylelikle her araç ve ortam için ayrı iklimlendirme cihazı almaktan kurtulacaklardır.

Mobil uygulama ve yapay zeka özellikleri ile kullanıcılar istediği yerden ürünü kontrol edebilir veya kullanıcı davranışlarının analizi ile uygulamayı rahatlıkla kullanabilir. Yapay zekanın getirdiği en önemli fayda, enerjiyi verimli kullanma algoritması, arıza tespiti, ürün kullanım yapısını analiz ederek haftada hangi gün ve saatlerde çalışması gerektiğinin analizidir. Sistemdeki enerji durumunu analiz ederek kullanım senaryosunu buna göre oluşturuyoruz.

6 metreküpe kadar iklimlendirmeye konforu yükseltiyoruz. Isıtma ve soğutma özelliğini tek üründe sunuyoruz. 50 litrelik buzdolabı ile yiyecek ve içecekleri 4°C-10°C arasında soğutuyoruz.

50x50x70 cm ölçüleriyle kolay taşınabilirliği sağlıyoruz. Güneş paneli, bataryalar ve araç elektrik sisteminden aldığımız enerji ile ürüne gücü sağlıyoruz.

Biz çözümümüzü elektrikli sistemler üzerine kurguluyoruz. Yüksek verimli ve düşük enerji tüketimi olan parçalar ile önemli çözüm geliştiriyoruz. Güneş paneli, ürün üzerindeki batarya ve araç elektrik sistemine bağlanarak çalışması ile ürünün her yerde kullanılmasını sağlıyoruz.

## Değer Önerileri

- Taşınabilir sistem ile tek ürünle bütüncül çözüm sunuyoruz.
- Elektrikli sistem ile çevreci ürün üretiyoruz.
- Klima ve buzdolabını tek ürün olarak sunarak müşteri ihtiyacına uygun ürünü ortaya koyuyoruz.
- Yüksek verimlilik ile düşük enerji tüketimini sağlıyoruz.
- Güneş paneli ve batarya ile çalışarak her ortamda kullanımı sağlıyoruz.
- Yakıt tüketimi konusunda tasarruf sağlıyoruz.
- Araç veya ortamı önceden iklimlendirerek konforu yükseltiyoruz.
- Sektördeki 3 ayrı ürünü (elektrikli klima, dizel ısıtıcı ve oto buzdolabı) satın alarak oluşturulan hizmeti tek ürünle sunuyoruz.
- Mobil uygulama ve yapay zeka ile kullanım kolaylığı sağlıyoruz.

## Gelişim Süreçleri Hakkında

### Projemize İlişkin Gelişim Süreçleri

2017 yılında taslak tasarımlar ile projeye başlandı. Bu süreçte yaptığımız tasarımla patent başvurusu gerçekleştirildi.

2020 yılında TÜBİTAK 2209-B projesiyle TRL-4/THS-4 aşamasında ön prototipimizi üreterek ön testler gerçekleştirildi.

2021 Kasım ayında TÜBİTAK 1512 projesinin onaylanması ile Packard şirketi kurularak prototip geliştirilmeye başlandı. Bu süreç potansiyel müşterilerimiz ve sektörde bu alandaki önemli paydaşlar ile yürütüldü. (AVIS Karavan, Arçelik, YEDAŞ, Hidrokon, Seiso firmaları)

Şu anda TRL-8 aşamasındaki prototipimizle laboratuvar testleri ve araç üstü testlere başlama aşamasına yaklaşmış bulunuyoruz. Arçelik ile süreci verimli bir şekilde geliştiriyoruz.

## Üretim Süreçleri Hakkında

### Projemize İlişkin Üretim Süreçleri

Projemizin tasarımlarını Arçelik Garage Innovation Hub ile birlikte geliştirerek sektöre hazır bir ürün haline getirdik. Şu anda ise ürünümüzün seri üretime geçmesi için ön hazırlıklarımız yapıyoruz. CE Belgesi, İSO belgeleri ve endüstriyel tesis hazırlıklarına devam ediyoruz.

2023 yılı itibari ile ön siparişler alınacaktır. Bu siparişler ilk üretimden çıkan ürünler olarak teslim edilecektir.

Amacımız tohum yatırım sonrası 2023 Şubat ayında piyasaya ilk ürünleri sunmaktır. Ön siparişlerin ardından piyasadaki hedef kitemize pazarlama stratejilerimiz ile satışlarımızı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

## Yan Ürünler Hakkında

### Projemize İlişkin Yan Ürünler

3 ürünü aynı anda çıkarmayı amaçlıyoruz. Bu Ürünler;

- Klima ve buzdolabı birlikte ürün,
- Klima tekli ürünü
- Buzdolabı tekli ürünüdür.

Bu 3 ürün için ayrı bir üretim yöntemi süreci yürütülmeyecek olup tasarım süreçleri



aynı üretime uygun olarak tasarlanmıştır.

2016 yılında ilk patent başvurumuz olan Elektrikli Oto Park Klima'yı da satışa hazırlamayı hedefliyoruz.

## **Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında**

### **Projemize Teknik ve Tasarımsal Analizler**

İlgili klima ve buzdolabı sistemin simülasyonu CoolPack ile sağlanmış olup, tasarımlar solidworks'de yapılmıştır. Mekanik analizlerde solidworks programı kullanılmıştır. Ansys programı ile akış analizi yapmak için parametresel hazırlıklarımız sürmektedir.

Bu analizlerin yanında ise laboratuvar ve performans testleri konusunda Arçelik ve Secop laboratuvarlarını kullanıyoruz.

TS EN 14511, TS EN 14852, TS EN 16905 standartları ile test süreçlerimizi devam ettiriyoruz.

Yapılan testler ise;

- Pull Down Testi
- Sistem Kaçak Testi
- Performans Testi
- Verimlilik Testi
- Hava Akış Testi
- İzolasyon Testi
- Yüksek ve Düşük Sıcaklıkta Çalışma Testi

Kontrol Edilecek Etkenler: Hava Sıcaklığı, Nem, Hava Hareketi, Hava Kalitesi

## **AR-GE Faaliyetleri Hakkında**

### **Projemiz AR-GE Faaliyetleri Hakkında**

-Ürün simülasyonu yapılarak doğrulama sağlanmıştır.

-Ürün komponent seçimleri yapılarak kullanılacak parçalar belirlenmiştir.

-Ürün mekanik tasarımları yapılmıştır. Arçelik Garage Innovation Hub ile beraber mekanik tasarımlar geliştirilmiştir.

Solidworks'de analizler yapılmıştır.

-Fiziksel testler devam etmektedir.

## Önceki Satışlar Hakkında

Ürünümüzle ilgili henüz satış yapılmamıştır.

### 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

#### Pazar Hakkında

##### **Bulduğumuz Pazar ile İlgili Özet Bilgiler:**

Hedef pazarımızın ilk aşamasında karavan, yat ve kampçılar yer almaktadır.

##### **Karavan Pazarında;**

###### **Türkiye Verileri;**

-Sahibinden.com'daki karavan ilanlarının sadece %35'inde klima sistemi vardır. Yat ilanlarının ise sadece %18'inde klima sistemi vardır.

-Mart 2021'de Türkiye'de toplam 7991 adet karavan bulunmaktadır. Pandemi ile karavana olan talep ciddi düzeyde artmış olup pazar bu alanda 3 kat büyümüştür.

-Karavan üretiminde butik üreticiler hakimdir. Bu üreticilerin üye olduğu federasyon ile iletişim içerisinde ürün geliştirmeye devam ediyoruz.

**-Pazar verilerine göre Türkiye'de 2022 yılında toplam üretilen karavan adeti 12000 adet olması öngörülmektedir.**

-Şimdiki karavan pazar hacmi 250-300 milyon dolar bandındadır, 2 yıl içinde 600 milyon dolar bandına çıkacağı ön görülmektedir.

###### **Avrupa Verileri;**

-AutoScout.com dan alınan verilere göre Avrupa'da 2 el satışta olan 5264 adet karavandan sadece 2758'i klimalıdır. Klimasızlık oranı ise %47'dir.

-2022 yılının ilk 6 ayında Avrupa'da toplam 115.000 adet karavan üretilmiştir.

-Küresel pazarda 70 Milyar dolarlık bir hacim vardır.

-Karavan pazarında pandemiden sonra siparişler %57,6 oranında artış sağlamıştır.

##### **Yat Pazarında;**

###### **Türkiye verileri;**

Sahibinden.com verilerine göre 1367 adet araç klimalıyken, 6061 adet araç klimasızdır. Pazardaki klimasızlık oranı %81'dir.

**İlk hedef kitemizdeki pazarda TAM, SAM, SOM verileri şu şekildedir;**

**Türkiye Pazarında;**

TAM - 90 Milyon \$'lık bir toplam pazar vardır.

SAM - 48 Milyon \$'lık bir hizmete açık pazar vardır.

SOM - 9 Milyon \$'lık hizmet verebileceğimiz bir kitle yer almaktadır.

**Avrupa ve Amerika Pazarında;**

TAM - 5 Milyar \$'lık toplam pazar vardır.

SAM - 2,9 Milyar \$'lık hizmete açık

SOM - 29 Milyon \$'lık hizmet verebileceğimiz bir kitle yer almaktadır.

## **Rekabet Hakkında**

### **Rekabet ile İlgili Özet Bilgiler:**

Bizim ürünümüz pazardaki 3 ürünün birleşimi olduğu için 3 farklı alanda rakibimiz bulunmaktadır. Bunlar elektrikli klima, dizel ısıtıcı ve oto buzdolabı rakipleridir.

#### **-Elektrikli Klima Sistemi**

Elektrikli klima kısmında en büyük rakiplerimiz Webosta, Ecodirna, Dometic, İmkar firmalarıdır. Bu rakipler tavan tipi, taşınamayan, sadece soğutma özelliği olan klima sistemi üretmektedir.

#### **-Dizel Isıtıcı**

Dizel ısıtıcı kısmında en büyük rakibimiz Webosta firmasıdır. Sektörde diğer rakiplerde ürünü webosta ismiyle satmaktadır. (Pazarda webosta önemli bir yerde olduğu için selpak gibi bir durum olmuştur.)

#### **-Oto Buzdolabı**

Oto buzdolabı kısmında bizim gibi taşınabilir ürün üreten Acopower ve Parago firmaları öne çıkmaktadır.

### **Rakiplerimize Göre Özgün ve Öne Çıkan Özelliklerimiz**

Bu rakiplerden en büyük avantajımız ürünümüzün patentli olmasıdır. (Patent Başvuru Numarası: 2016/13076)

Rakip iklimlendirme sistemlerinin net verimlilik değerleri %55 civarındadır. Biz kullandığımız komponentler ve sistemin verimini yükselten ekstra ekipmanlar ile bu verimi %87'e yükseltmekteyiz. Burada bu verimi yükseltmede önemli olan parametre komponentlerin doğru seçimi ve ürün çalışırken bize verdiği veriyi doğru analiz edebilmektir.

Ürünümüzü yapay zekayla kontrol etmemiz önemli bir unsurdur. Üründeki kompresör ve fan sistemlerinin hepsi değişken RPM(Hız) değerlerine sahiptir. Biz sistemin bağlı olduğu enerji sistemini analiz ederek ürünün çalışma hızını yapay zeka ile belirliyoruz. Eğer enerji seviyesi düşükse düşük hızlarda çalışıyoruz. Ürün kullanıcısı ECO modda kullanmak istiyorsa çalışma planını yapay zeka ile ayarlıyoruz.

Ürünün mobil uygulama üzerinden kontrol edilebilmesi de bizi rakiplerimizden ayırmaktadır.

## Hedef Kitle Hakkında

### Hedef Kitle Hakkında Özet Bilgiler:

#### **Öncelikli Hedef Kitle**

Hedef kitemiz öncelikli aşamada; Karavan, Yat ve Kampçı B2B/B2C müşterileridir.

Türkiye'de karavan sektöründe 2022 yılında üretilen araçlarla beraber yaklaşık toplamda 28000 adet araç bulunmaktadır. Bu araçların önemli kısmını bireysel karavan sahipleri oluşturmanın yanında Türkiye'de karavan kiralama sektörü hızla yükselmektedir.

Türkiye'deki önemli karavan kiralama firmaları olan Avis Karavan ve KolayKaravan ile mentorluklar almaktayız.

24 metre altı yat sektörü verilerine göre;

Almanya'da 184 kişiye bir deniz aracı düşerken bu sayı, İtalya'da 68 kişi, Türkiye'de 2 bin kişiye bir tekne düşmektedir.

Kamp sektöründe ise Covid-19 ile beraber bir yükseliş bulunmaktadır. Covid-19 sonrası kampa ilgi %31,4 oranında yükselmiştir.

<https://tursab.org.tr/apps//Files/Content/0ba59553-43d3-4a21-a280-7efaaff799a3.pdf>

### **İkincil Hedef Kitlemiz ise;**

Tır, Traktör, İş Makinesi alanındaki B2B/B2C müşterileridir.

Türkiye'de Tırların %42'sinde klima sistemi varken bu oran, kamyonlarda %32, Traktörde %55, İş Makinesinde %51'dir.

(Veriler sahbinden.com'dan alınmıştır.)

### **Üçüncül Hedef Kitlemiz ise;**

Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabını farklı ortamlarda kullanmak isteyen müşterilerimize ulaşmayı amaçlıyoruz.

(Saha İstanbul'dan İlhami Keleş Bey fuar alanındaki küçük toplantı odalarını ve protokol odasını iklimlendirmek istediğini iletmiştir. Fuar, Tiny House, Bungalov gibi 6 metreküp hacme sahip alanlardan ürünü kullanmak üzerine talepler gelmektedir.)

Ürün ortak kullanım veya kiralama yapan firmalar tarafından talep edilmektedir. Taşınabilir sistemle kiralama yaptıkları alanda iklimlendirme ve buzdolabı isteyenlere ekstra ücretle bu hizmeti sunacaktır.

## **SWOT Analizi**

### **Güçlü Yönler Nelerdir?**

- Klima (Isıtma ve Soğutma) ve Buzdolabı sisteminin bir arada olması
- Taşınabilirlik
- Enerjiyi verimli kullanma ve ürün çalışmasını yöneten yapay zeka sistemin olması
- Sektördeki probleme yönelik geliştirilmiş ürün olması
- Enerjide problem olduğunda sistemi durdurma yapısı
- Yakıt tasarrufu sağlaması
- Konforu yükseltmesi
- Mobil Uygulama veya yapay zeka ile kontrol imkanı
- Pazarda bu bantta bir ürünün olmaması

### **Zayıf Yönler Nelerdir?**

- Finansal kısımda tecrübeli bir çalışanın ekipte yer almaması
- Sektörde Webosta gibi büyük oyuncunun yer alması
- Pazara yeni çıkan bir marka olmamız

### **Fırsatlar Nelerdir?**

- Karbon salımında azaltma
- Konfor seviyesini yükseltmesiyle müşterinin bütüncül memnuniyeti

- Karavan ve kampçılık pazarındaki hacimsel büyüme

## **Tehditler Nelerdir?**

- Taşıtlarda elektrikli sistemlere geçiş ile dizel/benzinli yakıtlı araçların bitmesi
- Artan üretim maliyetlerinin ürün üzerindeki etkileri
- Finansal kaynağa ulaşamamak nedeniyle projenin duraksaması

## **Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi**

- Finansal alanda profesyonel danışmanlıklar alarak ve yönetim kurulunda yer alacak ortaklar ile çalışmayı istiyoruz.
- Webosta ile ortak iş birlikleri için çalışmalar yapmayı amaçlıyoruz.
- Markamız Packard'ın hikayesini anlatarak, kaliteli ve müşteri memnuniyeti odağındaki planımız ile bilinirliğimizi arttırmayı amaçlıyoruz. Sektörde müşteri memnuniyetini ön planda tutan bir firma olarak büyümeyi hedefliyoruz.

## **Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi**

- Elektrikli ve otonom araçların gelmesi pazarı küçültse de şu anda elektrikli araçlardaki iklimlendirmenin önemli bir problemde olduğunu görüyoruz. İklimlendirme sistemlerinin menzil üzerindeki etkisinin üzerine çalışıyoruz. Packard firması olarak amacımız Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı ürününün ardından elektrikli araçlar için ürün geliştirmektir.
- Artan üretim maliyetleri ürünün fiyatını arttırsa da hedefimizi öncelikli Ortadoğu olmak üzere Avrupa ve Amerika çeviriyoruz.
- İstanbul Kalkınma Ajansı - Dijital Dönüşüm Faizsiz Kredisi, TÜBİTAK 1507, TÜBİTAK 1702 ve KOSGEB Ar-Ge, Ür-Ge programlarına başvurarak diğer finansal kaynaklarımızı oluşturacağız. Ticaret Bakanlığı'nın fuar ve pazar araştırma desteklerini alarak finansal yapımızı güçlendireceğiz.

## 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)	(%)
Mehmet ACAR	Yönetim Kurulu Başkanı	İş Geliştirme Süreçleri Yöneticisi	25.500	51
Bahadır ACAR	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Ar-Ge ve Üretim Yöneticisi	24.500	49

#### Mehmet ACAR ile ilgili;

Gazi Üniversitesi - İmalat Mühendisliği, Anadolu Üniversitesi - İşletme ve Atatürk Üniversitesi - Lojistik bölümlerinden mezundur. İş geliştirme süreçlerini farklı bakış açılarıyla AYD Otomotiv Endüstri, Tümosan, Baykar Savunma ve Aselsan firmalarında üstlendiği roller ile tecrübe etmiştir. Farklı alanlarda aldığı eğitimler ile iş geliştirme süreçlerini bütüncül olarak görüp, bu alandaki tabloya geniş açıdan bakmak konusunda kendini geliştirmeye devam etmektedir.

#### Bahadır ACAR ile ilgili;

KTO Karatay Üniversitesi - Malzeme Bilimi ve Nanoteknoloji Bölümünden mezundur. Sektörde Ar-Ge ve üretim departmanlarında çalışmıştır. Döküm, Talaşlı İmalat ve Montaj operasyonlarının bir fiil içerisinde olmuştur. Firma bünyesindeki bütün Ar-Ge ve Üretim operasyonlarını geliştirmektedir.

## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Mehmet ACAR	A	25.500	51	51
Bahadır ACAR	A	24.500	49	49
<b>TOPLAM</b>		<b>50.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### Mehmet ACAR ile ilgili;

Gazi Üniversitesi - İmalat Mühendisliği, Anadolu Üniversitesi - İşletme ve Atatürk Üniversitesi - Lojistik bölümlerinden mezundur. İş geliştirme süreçlerini farklı bakış açılarıyla AYD Otomotiv Endüstri, Tümosan, Baykar Savunma ve Aselsan firmalarında üstlendiği roller ile tecrübe etmiştir. Farklı alanlarda aldığı eğitimler ile iş geliştirme süreçlerini bütüncül olarak görüp, bu alandaki tabloya geniş açıdan bakmak konusunda kendini geliştirmeye devam etmektedir.

### Bahadır ACAR ile ilgili;

KTO Karatay Üniversitesi - Malzeme Bilimi ve Nanoteknoloji Bölümünden mezundur. Sektörde Ar-Ge ve üretim departmanlarında çalışmıştır. Döküm, Talaşlı İmalat ve Montaj operasyonlarının bir fiil içerisinde olmuştur. Firma bünyesindeki bütün Ar-Ge ve Üretim operasyonlarını geliştirmektedir.



### 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	Özel imtiyaz bulunmaktadır.	1	50.000	100

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar A grubuna ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **50.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **50.000 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)	(%)
Mehmet ACAR	Yönetim Kurulu Başkanı	02/11/2021	1096 Gün	25.500	51
Bahadır ACAR	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	02/11/2021	1096 Gün	24.500	49

#### Mehmet ACAR hakkında;

Gazi Üniversitesi - İmalat Mühendisliği, Anadolu Üniversitesi - İşletme ve Atatürk Üniversitesi - Lojistik bölümlerinden mezundur. İş geliştirme süreçlerini farklı bakış açılarıyla AYD Otomotiv Endüstri, Tümosan, Baykar Savunma ve Aselsan firmalarında üstlendiği roller ile tecrübe etmiştir. Farklı alanlarda aldığı eğitimler ile iş geliştirme süreçlerini bütüncül olarak görüp, bu alandaki tabloya geniş açıdan bakmak konusunda kendini geliştirmeye devam etmektedir.

#### Bahadır ACAR hakkında;

KTO Karatay Üniversitesi - Malzeme Bilimi ve Nanoteknoloji Bölümünden mezundur. Sektörde Ar-Ge ve üretim departmanlarında çalışmıştır. Döküm, Talaşlı İmalat ve Montaj operasyonlarının bir fiil içerisinde olmuştur. Firma bünyesindeki bütün Ar-Ge ve Üretim operasyonlarını geliştirmektedir.

### 2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Mehmet ACAR	Yönetim Kurulu Başkanı / İş Geliştirme Yöneticisi	Gazi Üniversitesi - İmalat Mühendisliği, Anadolu Üniversitesi - İşletme ve Atatürk Üniversitesi - Lojistik bölümlerinden mezundur. İş geliştirme süreçlerini farklı bakış açılarıyla AYD Otomotiv Endüstri, Tümosan, Baykar Savunma ve Aselsan firmalarında üstlendiği roller ile tecrübe etmiştir. Farklı alanlarda aldığı eğitimler ile iş geliştirme süreçlerini bütüncül olarak görüp, bu alandaki tabloya geniş açıdan bakmak konusunda kendini geliştirmeye devam etmektedir.	25.500	51
Bahadır ACAR	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	KTO Karatay Üniversitesi - Malzeme Bilimi ve Nanoteknoloji Bölümünden mezundur. Sektörde Ar-Ge ve üretim departmanlarında çalışmıştır. Döküm, Talaşlı İmalat ve Montaj operasyonlarının bir fiil içerisinde olmuştur. Firma bünyesindeki bütün Ar-Ge ve Üretim operasyonlarını geliştirmektedir.	24.500	49

#### Mehmet ACAR hakkında;

Gazi Üniversitesi - İmalat Mühendisliği, Anadolu Üniversitesi - İşletme ve Atatürk Üniversitesi - Lojistik bölümlerinden mezundur. İş geliştirme süreçlerini farklı bakış açılarıyla AYD Otomotiv Endüstri, Tümosan, Baykar Savunma ve Aselsan firmalarında üstlendiği roller ile tecrübe etmiştir. Farklı alanlarda aldığı eğitimler ile iş geliştirme süreçlerini bütüncül olarak görüp, bu alandaki tabloya geniş açıdan bakmak konusunda kendini geliştirmeye devam etmektedir.

#### Bahadır ACAR hakkında;

KTO Karatay Üniversitesi - Malzeme Bilimi ve Nanoteknoloji Bölümünden mezundur. Sektörde Ar-Ge ve üretim departmanlarında çalışmıştır. Döküm, Talaşlı İmalat ve Montaj operasyonlarının bir fiil içerisinde olmuştur. Firma bünyesindeki bütün Ar-Ge ve Üretim operasyonlarını geliştirmektedir.

## 2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Mehmet Acar	Firmada iş geliştirme süreçlerini yönetmektedir. İş modelinin oluşturulması konusunda bir çok mentorluk almıştır. Firmanın finansal projeksiyonunun oluşturulması ve sürdürülebilmesi üzerine çalışmaktadır.	Mühendislik, İşletme ve Lojistik alanındaki bilgilerini sektörde çalıştığı dönemde ve Packard'ı kurduğu günden itibaren kullanmıştır. Ürün geliştirme mühendisi olarak çalışırken maliyet düşürme odaklı çalışmaları yönetmiştir.	Girişim şirketinin ilk fikrin doğduğu andan itibaren ekibi ve işleri yönlendirme konusunda görevler üstlenmiştir. Patent ve TÜBİTAK süreçlerini yönetmiştir. Ekibin en genç üyesidir.
Bahadır Acar	Firmada Ar-Ge ve Üretim Yöneticisi olarak rol almaktadır. Mühendislik temelinde aldığı eğitim ve sahadaki tecrübesiyle bir çok üretim yönteminin içerisinde yer almış ve organize etmiştir.	Ar-Ge ve Üretim konusu uzmanlık alanıdır. Sektörde döküm, talaşlı imalat, talaşsız imalat, montaj konularında saha tecrübesi vardır. Ar-Ge biriminde malzemeler üzerine makaleler yazmış ve tez çalışmasını yürütmektedir.	Girişim fikri ilk doğduğu andan itibaren süreçler içerisinde yer almıştır. Patent belgelerinin hazırlanması konusunda önemli katkılar sunmuştur. Malzeme seçimi ve tedarikini yönetmiştir.
Cevdet Acar	Firmada ürün montajı ve test deneme yöneticisi olarak görev almaktadır.	Uzmanlık alanı soğutma ve iklimlendirmedir. Bu alanda 39 yıllık tecrübeye sahiptir.	Girişim fikrinin doğmasına ve fikrin sektörel olarak büyütülmesine önemli katkılar sunmuştur. Sektördeki ürün boşluğunu görerek bu alanda çalışmaların başlamasına öncülük etmiştir.
İbrahim Çelen	Şirkette Ar-Ge biriminde elektronik devrelerin kurgulanması, test edilmesi, ürüne entegrasyonu ve mobil uygulama süreçlerini yürütmektedir. Ürünün	Uzmanlık alanı elektronik devreler ve mobil uygulamalardır. Bu alanda mezuniyet tezinde çalışmalar gerçekleştirmiştir.	Girişim şirketi kurulduktan sonra kariyer.net üzerinden çıkılan ilan ile istihdam edilmiştir. Süreçte aileden biri haline

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı- Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişkinin Kaynağı</b>
	elektronik ve yazılımsal alt yapısını oluşturup, geliştirilmesini sağlamaktadır.		gelmiştir.
Prof. Dr. Hüseyin Usta	Firmada danışman olarak görev almaktadır. Soğutma ve iklimlendirme alanında akademik olarak yardımcı olmakta ve hesaplamalarda önemli yardımları olmuştur.	1972 yılından beri soğutma ve iklimlendirme alanında akademik çalışmalarda bulunmaktadır.	Girişim şirketi kurucu ortağı Mehmet ACAR, Hüseyin Hocanın soğutma ve iklimlendirme alanındaki derslerine misafir öğrenci olarak katılmıştır. Sonrasında ise girişimin danışmanı olmuştur.

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET 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/4UC3H5#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	30.09.2022
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>70.806</b>	<b>16.486</b>
<b>Nakit ve Nakit Benzerleri</b>	<b>62.808</b>	<b>14.143</b>
Kasa	440	0
Bankalar	59.618	923
Devreden KDV	2.750	13.220
<b>Ticari Alacaklar</b>	<b>7.104</b>	<b>2.005</b>
Ortaklardan Alacaklar	6.567	2.005
Diğer Çeşitli Alacaklar	537	0
<b>Stoklar</b>	<b>895</b>	<b>336</b>
Verilen Sipariş Avansları	895	336
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>28.572</b>	<b>235.382</b>
<b>Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>9.549</b>	<b>7.162</b>
Demirbaşlar	12.732	12.732
Birikmiş Amortismanlar	-3.183	-5.570

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2021&gt;</b>	<b>30.09.2022</b>
<b>Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>	<b>19.023</b>	<b>228.221</b>
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	19.023	228.221
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>10.536</b>	<b>36.144</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>15.505</b>
Banka Kredileri	0	15.505
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>10.535</b>	<b>20.638</b>
Personele Borçlar	8.757	13.333
Diğer Çeşitli Borçlar	0	331
Ödenecek Vergi ve Fonlar	890	2.987
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	888	3.987
<b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Özkaynaklar</b>	<b>88.842</b>	<b>227.053</b>
<b>Ödenmiş Sermaye</b>	<b>12.500</b>	<b>12.500</b>
Sermaye	50.000	50.000
Ödenmemiş Sermaye	-37.500	-37.500
<b>Sermaye Yedekleri</b>	<b>79.959</b>	<b>259.918</b>
Özel Fonlar	79.959	259.918
<b>Geçmiş Yıllar Karları</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2021&gt;</b>	<b>30.09.2022</b>
<b>Geçmiş Yıllar Zararları</b>	<b>0</b>	<b>3.616</b>
<b>Net Dönem Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Net Dönem Zararı</b>	<b>3.616</b>	<b>41.748</b>
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>99.379</b>	<b>263.198</b>
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>99.379</b>	<b>263.198</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2021&gt;</b>	<b>30.09.2022</b>
<b>Hasılat</b>	<b>0</b>	<b>2.100</b>
Diğer Gelirler	0	2.100
<b>Satışların Maaliyeti</b>	<b>-229</b>	<b>-9.930</b>
Satılan Hizmet Maliyeti	-229	-9.930
<b>Esas Faaliyet Karı</b>	<b>0</b>	<b>1.937</b>
Faiz Gelirleri	0	1.856
Kambiyo Karları	0	81
<b>Esas Faaliyet Zararı</b>	<b>-3.612</b>	<b>-43.291</b>
Genel Yönetim Giderleri	-3.383	-35.460
Brüt Satış Zararı	-229	-7.831
<b>Finansman Giderleri (NET)</b>	<b>0</b>	<b>-33.976</b>
<b>Vergi Giderleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağandışı Kâr/Zarar</b>	<b>0</b>	<b>58</b>



<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2021&gt;</b>	<b>30.09.2022</b>
Diğer Olağandığı Gelir ve Karlar	0	57
Diğer Olağandığı Gider ve Zararlar	0	1
<b>Olağan Kâr/Zarar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>NET KAR/ZARAR</b>	<b>-3.616</b>	<b>-41.748</b>

## 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

İlk yatırım turumuzu tamamlayıp 1.800.000TL yatırıma aldıktan sonra bu parayı CE belgelendirme, montaj hattı harcamaları ve personel ödemeleri için kullanacağız. Bu yatırımı 6 ay kullanarak 60 adet ürünü 6 ayda üreteceğiz. İkinci yatırım turunu kitlesel fonlama ile yaparak üretim hacmimizi büyötmek istiyoruz. 2023 yıl sonuna kadar 180 adet ürünü üreteceğiz. İkinci yatırım turu sonrası Ortadoğı başta olmak üzere Avrupa ve Amerika pazarına giriş yapacağız. İhracatımızı yıllar içerisinde yükseltmeyi hedefliyoruz. 2023 yılında üretilen ürünlerin %10'u ile ihracat yapacağız. 2024 yılında ürettiğimiz ürünlerin %30'u ile ihracat yapacağız. 2024 Aralık ayında 3. yatırım turuna çıkarak hacmimizi büyüteceğiz. 2025 ve 2026 yıllarında üreteceğimiz ürünlerin %50'si ile ihracat yapacağız. Yeni personel istihdamlarımızda KOSGEB'in MKİ programına başvuru yapacağız. Bu program işletmelere faizsiz 125.000 TL finansman sağlayıp 2 yıl geri ödemesiz şekilde verilmektedir. 2 yıl sonra ise 4 aylık periyotlarda eşit taksit ödemesi yapılmaktadır. Bu program kapsamında alacağımız kredi bize yatırımdan gelen paranın kullanılmadan personel maaşlarının ödenmesini sağlayacaktır. Borçlanma TL olarak ve faizsiz yapıldığı için gelecekte firmanın nakit akışına olumlu katkısı vardır. Şu anda bu programdan aktif olarak yararlanıyoruz. 4 personelimizi daha bu kapsamda firmamıza dahil edebiliriz. KOSGEB ve TÜBİTAK'tan aldığımız, kampanya bilgi formunda detaylarını paylaştığımız ve bilançomuzda, sermaye yedeklerinin altındaki "Fonlar" kaleminde bulunan 259.918 TL, yatırım turu sonunda toplanan fon ile birlikte sermayeye ilave edilecektir. Kar Yedekleri Bilgileri 22 Aralık 2021 - TÜBİTAK 1512 / 1. taksit ödemesi gerçekleşti. 79.959,20 TL 25 Mart 2022 - KOSGEB MKİ Programı / 1. taksit ödemesi gerçekleşti. 50.000 TL 3 Ağustos 2022 - TÜBİTAK 1512 / 2. taksit ödemesi gerçekleşti. 79.959,20 TL 12 Eylül 2022 - KOSGEB MKİ Programı / 2. taksit ödemesi gerçekleşti. 50.000 TL

## 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

- İncelemesiz Patent Belgesi / Patent Packard'a Devredildi.
- İncelemeli Patent / Taşınabilir Elektrikli Oto Klima ve Buzdolabı
- Taşınabilir Elektrikli Oto Klima ve Buzdolabı Ek Patent
- PCT / Taşınabilir Elektrikli Oto Klima ve Buzdolabı
- Marka Başvurusu

### Ödül ve Başarılar

- TÜBİTAK BİGG 1512 hibe destek almaya hak kazanıldı.
- TÜBİTAK 2209-B Ön Prototip Geliştirme Desteği
- Katıldığımız Tüm Yarışmalar

Belgeler ektedir.

### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlaması ile hedeflediğimiz finansmana yatırımcılarımız gücüyle erişerek operasyonlarımızı hızla büyütmeyi amaçlıyoruz. Gelecekte düzenleyeceğimiz yeni yatırım turları ile de birlikte operasyonlarımızı yurt dışında ilerletmeyi amaçlıyoruz. Kitle fonlaması bize hızlı finansmanı sağlayarak sektördeki teknolojik trendleri zamanında yakalamamıza ve daha fazla ürün üretmemize katkı sunmaktadır.

Packard ailemize dahil edeceğimiz yüzlerce ve belki binlerce değerli yatırımcımızın da bize çok katkısı olacağına inanıyoruz. Bu sebeplerle kitle fonlamasının yatırım almamız için en doğru finansal araç olduğunu düşünüyoruz. Aynı zamanda ürünümüzün B2C kanalına hitap etmesi ile bize yatırım yapan ortaklarımızın ürünümüzü de satın alabileceğine veya çevrelerine önerebileceklerine inanıyoruz.

#### 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;

**350.000 TL'si Montaj Hattı Kurulum Giderleri** amacıyla **01.03.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **100.000 TL'si Montaj Hattı Kurulum / Kaizen Danışmanlığı Giderleri** amacıyla **01.03.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **440.000 TL'si 60 Adet Kompresör Sistemi Satın Alma Giderleri** amacıyla **01.03.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **200.000 TL'si 60 Adet Ürün Üretimi İçin Diğer Komponent Maliyetleri** amacıyla **01.03.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **288.000 TL'si Mevcut Personel Ücretleri** amacıyla **01.03.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **100.000 TL'si CE Belgelendirme Ücreti** amacıyla **01.03.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **72.000 TL'si Ofis Kirası Gideri** amacıyla **01.03.2023 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **250.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.03.2023 - 01.04.2023** 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.

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

TÜBİTAK - 1507 Programı'ndan 1.200.000 TL tutarında bir finansmanın 15/02/2023 tarihinde , İstanbul Kalkınma Ajansı - Dijital Dönüşüm Faizsiz Kredisi'nden 3.500.000 TL tutarında bir finansmanın 01/04/2023 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

### 3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

PACKARD KLİMA TEKNOLOJİLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı , Taşınabilir Elektrikli Klima , Taşınabilir Buzdolabı ve Elektrikli Oto Park Klima kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 124.655.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### 3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

## 4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

### 4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- Artan üretim maliyetleri ürün geliştirmede zorluklar çıkarabilir.
- Gelecekte finansal kaynağa ulaşamamak nedeniyle projenin gelişimi sekteye uğrayabilir.
- Üründe kullandığımız kompresör sistemi Çin'deki bir üreticiden geldiği için tedarik zincirinde oluşacak bir problem üretime yansıtacaktır. Diğer ülke içerisinden tedarik ettiğimiz parçaların üretiminin durması, enflasyon sebebiyle firmanın kapanması veya fiyatı ciddi miktarda yükseltmesi risk oluşturmaktadır.
- Sistemde kullanılan bileşenlerin birçoğu dolar yada euro üzerinden satın alındığı için kur dalgalanmaları maliyetleri olumsuz etkilemektedir.
- Pazarda önceden elektrikli park klima olarak üretim gerçekleştiren yabancı firmaların hacimlerinde ciddi yükselmeler ve pazarı kırma faaliyetleri riskleri oluşturmaktadır.

### 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Taşıtlarda elektrikli sistemlere geçiş ile dizel/benzinli yakıtlı araçların bitmesi
- Sektörde büyük oyuncuların bulunması ve başka büyük rakiplerin de piyasa girme ihtimalinin olması
- Sektörde kurumsal firma yapılarından daha çok bireysel kullanıcılar çoğunlukta olduğu için reklam ve tanıtım faaliyetleri için önemli yatırımlar yapılmasının gerekmesi
- Bireysel kullanıcı ağırlıklı pazarda ekonomik alım gücü önemli bir parametre olmaktadır. İnsanların ekonomik tasarrufa gitmesi ve konforundan taviz vermesi ürün satışı riskini oluşturması gibi etmenler sektörel riskleri oluşturuyor.

### 4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

### 4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

## 5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1233 TL** ile **0.1473 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **222000 TL** ile **318240 TL** aralığında olacaktır.

#### **Kuruluş Ortaklık Yapısı:**

Mehmet Acar: %51

Bahadır Acar: %49

#### **Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Mehmet Acar: %43.656

Bahadır Acar: %41.944

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2,4

#### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **23 Aralık Cuma** saat 10:00 itibari ile **21 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 21 iş günü ile sınırlı olup, **20 Ocak 2023 Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Mehmet Acar ve Bahadır Acar'ın hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

#### **Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Mehmet Acar: %42.187

Bahadır Acar: %40.533

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %14.40

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2.88

### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **23 Aralık Cuma** saat 10:00 itibari ile **21 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 21 iş günü ile sınırlı olup, **20 Ocak 2023 Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Mehmet Acar ve Bahadır Acar'ın hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

### **Hisselerimiz Hakkında Bilgilendirme:**

2021 yılında İTÜ Çekirdek ön kuluçka programına kabul edilerek, çeşitli konularda girişimimizin olgunlaşmasına katkıda bulunan destekler aldık. Programa dahil olurken imzaladığımız anlaşmaya göre İTÜ Çekirdek, Packard Klima Teknolojileri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'mizden %3 pay alma hakkını 3 yıl boyunca opsiyonel olarak elinde bulundurmaktadır.

### **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 **2.160.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

### **5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler**

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3.

Fıkrasında ‘Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.’ Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

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

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

## 5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

### 5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar [invest.fonbulucu.com](http://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.ic/4UC3H5> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

Pay Satın Alma İşlemi gerçekleştiği andan itibaren 48 saat içerisinde Cayma Hakkınızı kullanarak satın alma işleminden vazgeçebilirsiniz. Bu işlemi gerçekleştirmek için Profilinize giriş yaparak Cayma Hakkı Kullanım butonuna basmanız yeterlidir. İşleminiz otomatik olarak başlar ve hiçbir kesinti olmadan ödemeniz iade edilir.

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm



yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

### 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. %1,78 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

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

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 7.000 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	: 50
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 158.114.855 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	10.146.609	39.79	39.79
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Hakan Yıldız	B	1.840.941	7.22	7.22
Ahmet T. Keşli	B	1.275.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	765.000	3	3
Vahit Altun	B	765.000	3	3

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

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

### 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	19/11/2019	1.827 Gün	12.752.550	50.01
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	429.165	1.68
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	255.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	255.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

#### 6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.752.550	50.01
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	127.500	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	765.000	3

#### 6.5. İnceleme Sonuçları

Packard, sürdürülebilirlik, karbon ayak izi ve mobilite odağında taşınabilir elektrikli klima ve buzdolabı ürünler üreten girişim şirkettir. İklimlendirme, otomotiv, yapay zekâ ve yazılım Kategorilerinde yer almakta ve iş modeli B2B ve B2C'dir Toplam 2.160.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, özellikle karavan ve yatlarda klima sisteminin olmaması ile büyük bir konfor eksikliği yaşanması probleminde odaklanmıştır. Bazı sistemlerin yüksek enerji tüketimleri ise kullanım verimini düşürmektedir. Aynı zamanda taşınabilir sistemler yaygın değildir. Mevcuttaki sistemlerin ise uzaktan kontrol edilme imkânı yoktur. Bu etken konforu düşürmektedir. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2021 Ocak ayında uygulayıcı kuruluş Fark Labs'le ile TÜBİTAK 1512 sürecine başlanmıştır. Otomotiv sektöründe aktif rol alan Farplas Otomotiv'in girişimcilik merkezi Fark Labs'in katkıları ile bu aşamada eğitim ve mentorluklar alınmıştır. Bu programın sonucunda ise TÜBİTAK 1512 desteklemesine hak kazanılmıştır. Şirket kuruluşu Kasım 2021'de İTÜ Çekirdek'te gerçekleştirilmiştir. TRL-8 aşamasındaki prototip üretim ve geliştirme sürecine başlanmış olup prototip üretim aşamasında Garage Innovation Hub, Hidrokon, YEDAŞ ve Seiso firmalarından da mentorluklar alınmıştır. Packard, klima ve buzdolabı birlikte ürünün yanında klima tekli ürün ve buzdolabı tekli ürün de çıkaracaktır. Bu 3 ürün için ayrı bir üretim yöntemi süreci yürütülmeyecek olup tasarım süreçleri aynı üretime uygun olarak tasarlanmıştır. Packard, kullanıcıların valiz gibi taşıyıp istedikleri yerde kullanabilecekleri klima ve buzdolabı sistemidir. Mobil uygulama ve yapay zekâ ile kontrol edilip ürünün bulunduğu ortamın önceden iklimlendirilmesine olanak sağlamaktadır. Güneş panelinden, bataryalardan ve araç elektrik sisteminden aldığı enerji ile çalışabilmektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Packard, verimlilik oranı ve entegre yapay zekâ sistemiyle rakiplerinden farklılaşmıştır. Global rakipleri arasında Webosto, Ecodirna, Dometic, Acopower, Parago gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, ülkemizdeki karavan ilanlarının sadece %35'inde klima sistemi vardır. Yat ilanlarının ise sadece %18'inde klima sistemi vardır. Türkiye'de karavan pazar hacmi 250-300 milyon dolar bandındadır, 2 yıl içinde 600 milyon dolar bandına çıkacağı ön görülmektedir. Küresel pazarda ise 70 Milyar dolarlık bir hacim vardır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak üretim ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 126 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

## 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 ( 2016/13076 )
  - 4.2 Nolu Belge ( 2017/14067 )
  - 4.3 Nolu Belge ( 2022/012366 )
  - 4.4 Nolu Belge ( PCT/TR2022/050952 )
  - 4.5 Nolu Belge ( 2022/007110 )
  - 4.6 Nolu Belge ( TÜBİTAK BİGG 1512 hibe destek almaya hak kazanıldı. )
  - 4.7 Nolu Belge ( TÜBİTAK 2209-B Ön Prototip Geliştirme Desteği )
  - 4.8 Nolu Belge ( Katıldığımız Tüm Yarışmalar )
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
  - 7.1 Nolu Belge ( Mehmet Acar )
  - 7.2 Nolu Belge ( Bahadır Acar )
  - 7.3 Nolu Belge ( Cevdet Acar )
  - 7.4 Nolu Belge ( İbrahim Çelen )
  - 7.5 Nolu Belge ( Prof. Dr. Hüseyin Usta )