

ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **10.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **12.000.000 TL**'ye kadar artırılabilir.

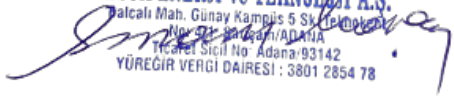
Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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


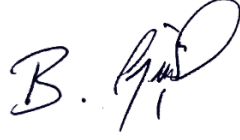



Yatırımcıların **ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **31/10/2023** ile **30/11/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/KYFCYH> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri 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.

ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Osman Kara, 30/10/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>ESOK ENERJİ ve TEKNOLOJİ A.Ş. Balcalı Mah. Günay Kampüs 5 Sk. Kat: 5 No: 5/5 Kat: 5/5 Adana Ticaret Sicil No: Adana/93142 YÜREGİR VERGİ DAİRESİ : 3801 2854 78</p> 	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 30/10/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 30/10/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 30/10/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 30/10/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 30/10/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
Merkez Adresi	: BALCALI MAHALLESİ GÜNEY KAMPÜS /5 SK. TEKNOKENT NO:4 İÇ KAPI NO:1 0533SARIÇAM/ADANA
Telefon Numarası	: +90 533 819 22 39
İnternet Sitesi	: www.ionbee.com.tr

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	: 12.000.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/KYFCYH
Kampanya Süresi	: 30 Gün
Başlangıç Tarihi	: 31/10/2023
Bitiş Tarihi	: 30/11/2023 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; 0.0787 TL ile 0.0937 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 787500 TL ile 1125000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 12.000.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise 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 toplam yatırım 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 3.500.000 TL 'si Makine ve Teçhizat Alımı 01.01.2024 - 01.06.2024 tarihleri arasında, 2.141.000 TL 'si Üretim, Personel ve Genel İşletme Giderleri 01.01.2024 - 01.06.2024 tarihleri arasında, 1.800.000 TL 'si Üretim Tesisi Kurulum ve İnşaat Giderleri 01.01.2024 - 01.06.2024 tarihleri arasında, 505.000 TL 'si İthalat, Gümrükleme, Navlun ve Sigorta Giderleri

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.01.2024 - 01.06.2024 tarihleri arasında,

554.000 TL'si

Montaj, Test ve Devreye Alma Giderleri

01.01.2024 - 01.06.2024 tarihleri arasında,

500.000 TL'si

Lisans, Ruhsatlandırma, Danışmanlık Hizmetleri

01.01.2024 - 01.06.2024 tarihleri arasında,

1.000.000 TL'si

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

01.01.2024 - 01.02.2024 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: BALCALI MAHALLESİ GÜNEY KAMPÜS /5 SK. TEKNOKENT NO:4 İÇ KAPI NO:1 0533SARIÇAM/ADANA
Kuruluş Tarihi	: 02.08.2023
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 500.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 500.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: ADANA TİCARET ODASI
Ticaret Sicil Numarası	: 93142
Vergi Dairesi	: YÜREĞİR
Vergi Kimlik Numarası	: 3801285478
Telefon Numarası	: +90 533 819 22 39
İnternet Sitesi	: www.ionbee.com.tr

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü IONBEE: Şarj Teknolojileri adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Teknoloji ve çevre tutkusunu kazanca dönüştürmenin yolu: IONBEE!

Kampanya öncesi yapılan ön talep toplama sürecinde 3.684 Yatırımcı 16.079.801 TL Ön Yatırım Talebi bildirmiştir.

Önemli Bilgilendirmeler:

1. Bu kampanyada **minimum yatırım tutarı 1.000 TL**'dir.
2. Bu kampanya **30 gün** ile sınırlıdır.
3. Bu girişim **katılım finans ilkelerine uygun** hareket edeceğini taahhüt etmektedir.
4. Ön yatırım talebi oluşturarak yatırım turunda **ilk beş gün** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek **%10 bedelsiz paylara ek olarak, %10 ilave bedelsiz pay** verilecektir. Bildirilen ön talep tutarından daha az yatırım yapılması durumunda **%10 ilave bedelsiz pay hediyesinden faydalanılamayacaktır**. Bildirilen ön talep tutarından fazla yatırım yapılması durumunda fazla tutar için SADECE **%10 bedelsiz pay** hediyesinden istifade edilecektir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **31 Ekim Salı saat 10:00** itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **27 Kasım Pazartesi akşamı 23:59**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Osman Kara ve Ender Kıvanç Kunt'un hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

IONBEE Hakkında

Temiz ve yeşil enerji, modern dünyanın temel taşıdır ve sürdürülebilir bir geleceğin anahtarıdır. İşte bu noktada, IONBEE olarak devreye giriyoruz. Sürdürülebilir ve çevre dostu teknolojiler üretme vizyonumuza ortak olarak, temiz enerjinin gücünü birlikte keşfedebileceğimize inanıyoruz. **Girişim fonlama bütçesi dışında kendi özkaynakları ile yapacağı çatı GES projesi ile elektrik enerjisini kendi karşılayacak ve elektrik tüketiminin maliyeti finansal tablolarda görüldüğü şekilde sıfır olacaktır.**

Temelleri 2020 yılında atılan **IONBEE** Elektrikli Araç Batarya Yönetim ve Şarj Sistemleri tasarım ve üretim sektöründeki yolculuğuna, inovasyon ve yüksek kalite ruhundan ödün vermeden devam eden, **Türkiye'nin yerli şarj ve batarya teknolojileri girişimidir.**

Elektrikli Araç Altyapısı ve Şarj Çözümleri

IONBEE; elektrikli araç şarj istasyonu donanım ve yazılım çözümleri sunmaktadır. Donanım tarafında, 3,7 kW'dan 22 kW'a kadar AC ve 20 kW ile 120 kW arası DC hızlı şarj cihazları geliştirip üretmektedir. Tüm ürünler kapsamlı testlerden geçirilerek ticarileştirilmiştir. Ayrıca ticari ürünler olarak özel izolasyon Type2 socket ve kablo imalatı ile ihracata yönelik hedefleri bulunmaktadır. Yazılım tarafında ise IONBEE SOFT markasıyla apartman ve siteler için şarj yönetim sistemleri, şehir içi elektrikli araç filoları için filo yönetim sistemleri geliştirilmektedir. Bu sayede kullanıcılar şarj ihtiyaçlarını ve operasyonlarını dijital ortamda yönetebilmektedir. Özellikle yeni yapılmakta olan inşaat yatırımlarında Mimar ve İnşaat Mühendisleri ile, Site projelerinin altyapılarına yönelik pratik çözümler üretilmektedir. Güçlü Ar-Ge ekibi ve tecrübeli yöneticileriyle hem donanım hem de yazılım alanında yenilikçi çözümler sunarak elektrikli araç ekosistemine katkı sağlamaktadır. IONBEE elektrikli araç şarj çözümleri alanında uzmanlaşmış bir teknoloji şirkettir.

Yeni bir atılım olarak, Türkiye'de henüz yeni bir alan olan elektrikli ve **hibrit marine teknolojilerine** de odaklanmaktadır. Buradaki temel amaç yatlar için özel tasarlanmış yüksek korozyon dayanımlı **Delux Marine IONBEE** şarj cihazları geliştirmektir. Denizcilik sektörünün taleplerini karşılayacak tüm dünyada geçerliliği olan sertifikalı ürünlerin sunulması hedeflenmektedir. Teknolojik birikimi ve deneyimli ekibiyle bu yenilikçi alanda da fark yaratmaya odaklanmaktadır.

Güneş Işıyla Enerjiye Dönüşüm: IONBEE 'nin Yenilikçi Projesi

IONBEE, elektrikli araçlar için tasarlanmış **donanım ve yazılımlar** sunarak, güçlü bir şarj altyapısı oluşturulmasını sağlayan öncü bir teknoloji şirkettir. Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla beraber IONBEE geleceğin ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi çözümler üretmekte ve sektörün öncü isimlerinden biri olarak yer edinmeye çalışmaktadır. **Cihazlarda bulunacak solar enerji dönüşümü bu bağlamda oldukça dikkat çeken bir projedir.**

Faaliyet Alanları

IONBEE, elektrikli araç donanım ve yazılımları geliştirme, tasarım, test ve entegrasyon alanlarında geniş bir yelpazede faaliyet göstermektedir. **Misyonumuz, müşteri gereksinimleriyle örtüşen, rekabetçi, sürdürülebilir ve çevre dostu çözümler**

üretmektir. Bu çerçevede, aşağıdaki faaliyet alanlarında sektörde öncü ve örnek olma hedefiyle faaliyet gösterilmektedir:

- 1. Batarya Yönetim Sistemleri:** Elektrikli araçların performansını ve güvenliğini artırmak amacıyla batarya yönetim sistemlerinin geliştirilmesi. Bataryaların aşırı şarj, aşırı deşarj ve yüksek sıcaklık gibi riskli durumlarını izleyip engelleyerek, kullanıcıların güvenli bir şarj deneyimi yaşaması sağlanmaktadır.
- 2. Şarj Altyapıları ve İstasyonları:** Ev tipi şarj istasyonlarından iş merkezlerine kadar farklı alanlarda kullanılabilen çözümler tasarlanmaktadır. Müşterilerin ihtiyaçlarına uygun esneklikte ve kullanım kolaylığına sahip şarj istasyonları sunarak elektrikli araç sahiplerine geniş bir hizmet yelpazesi sağlanmaktadır.
- 3. Mobil Uygulamalar ve Online Yönetim Panelleri:** Kullanıcıların elektrikli araçlarının şarj sürelerini planlamalarını, tüketim verilerini izlemelerini ve uzaktan şarj istasyonlarını yönetmelerini sağlamak için mobil uygulamalar ve online yönetim panelleri geliştirilmektedir. Kullanıcıların deneyimini daha interaktif ve kişiselleştirilmiş hale getirilmesi hedeflenmektedir.
- 4. Çevre Dostu Teknoloji ve Enerji Üretimi:** IONBEE hem paydaşları hem de potansiyel müşterileri için çevre dostu teknolojiye kolay erişim taahhüt etmektedir. Bu kapsamda, yağmur sularını değerlendirme, atık yönetimi ve güneş enerjisi projeleri gibi inisiyatiflerle karbon ayak izini minimize etmeyi hedeflemektedir. Kendi enerjisini üretmeye yönelik projelerle çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlamayı hedeflemektedir.
- 5. Danışmanlık ve Destek Hizmetleri:** Deneyimli uzman kadrosu ve 7/24 servis ağı ile müşterileri her adımda desteklemeyi planlamaktadır. Ürün seçimi, kurulum, bakım ve güncellemeler gibi süreçlerde en yüksek kalitede danışmanlık ve destek sunarak müşteri memnuniyetini sağlamaktadır.
- 6. Yerli Tasarım ve İnovasyon:** Yapılan inovasyon ve Ar-Ge yatırımları sayesinde yerel sektörde öncü bir konuma yerleşilmesi hedeflenmektedir. Elektrikli araç sahiplerinin ve işletmelerinin ihtiyaçlarına uygun, yerli tasarım ve kalite standartlarına sahip çözümler üretilmektedir. Fiyat-performans dengesini koruyarak, sürdürülebilir çevre ve sürdürülebilir bir iş modeli ile faaliyet gösterilmesi hedeflenmektedir.

ESOK Enerji ve Teknoloji A.Ş. IONBEE markasıyla, elektrikli araç teknolojisinin geleceğini şekillendirmek ve sürdürülebilir bir ulaşım ekosistemi oluşturmak için giderek büyüyen ekibiyle kararlı bir şekilde faaliyetlerine devam etmektedir. Müşteri odaklı yaklaşım ve kalite prensiplerinden ödün vermeden sektörde lider bir konuma yükselmeyi ve bunu sürdürmeyi hedefliyoruz.

IONBEE 'ye Neden Yatırım Yapmalısınız?

- Doğru Zamanda Doğru Alanda Öncüler Arasında:** Dünyada çok hızlı bir elektrikli araç dönüşümü yaşanmakta. Bu dönüşüm, 2025 yılına kadar dünya elektrikli şarj istasyon sayısını 16.25 milyon adede yükseltecek ve 27 milyar USD'lık Elektrikli Araç Hizmeti ve Altyapısı sektörünü yaratacaktır. Yatırımcılarımız henüz emekleme aşamasında olan bu pazarın erken aşamada bir parçası olacaktır ve IONBEE' ye yatırım yaparak sadece yerli bir şirkete değil, iddialı global hedefleri olan bir girişime yatırım yapmış olacaktır.

- **Esnek, Müşteriye Özel ve Ölçeklenebilir Üretim Modeli:** Kendi geliştirdiği teknikler ve Know-How sayesinde müşteriye özel üretim yapabilmekte, ihtiyaç halinde çok kısa sürede mevcut yatırım planındaki 36.000 adet/yıl kapasitesini 120.000 adet/yıl kapasiteye çıkarabilmektedir.
- **Güçlü Ar-Ge Vizyonu:** IONBEE hali hazırda yaklaşık 4.000.000 TL öz kaynağını Ar-Ge faaliyetleri yürütmek amacıyla kullanmıştır. Önümüzdeki 3 yıl içerisinde Ar-Ge bütçesini kademeli olarak artırarak sektörde takip edilen bir şirket olma özelliği kazanacak ve bunu sürdürülebilir kılacaktır.
- **Akıllı Yatırım ve İş Modeli ile Seri Üretime Hazırız:** IONBEE üretime geçmek için yaklaşık 4.000.000 TL Ar-Ge yatırımı ve 1.500.000 TL sabit yatırım gerçekleştirmiştir. Ayrıca yeşil şirket olma hedefi ile GES kullanarak kendi enerjisini kendisi üretebilen ve sıfır atık prensibini uygulayan bir şirkettir. Böylelikle %100 çevre dostu ve maliyet avantajı yakalamış bir şirkettir.
- **Borsaya Kote Olma Hedefi:** IONBEE 2028 yılına kadar borsaya kote olmayı hedeflemektedir. Ulusal ve uluslararası satış anlaşmaları için masadadır.
- **Exit Stratejisi ve Temettü Politikası:** Girişim bu aşamada ilk 5 yıl için temettü dağıtımını yapmadan tüm kaynaklarını istikrarlı büyüme için kullanmayı hedeflemektedir. Bu süre içerisinde satış ve ciro hedeflerinin çok üzerine çıkarak şirket değerini en az 5 katına çıkarmayı hedeflemektedir. Bu sayede sektördeki global yatırım şirketlerinin radarına girmesi ve şirket değerinin en üst seviyede olduğu bir süreçte gelecek teklifleri değerlendirerek yatırımcılarına ve ortaklarına maksimum getiri fırsatı sunmayı planlamaktadır.

Çözümlerimiz ve Değer Önerilerimiz

IONBEE, elektrikli araç altyapısını güçlendirmek ve kullanıcıların şarj deneyimini kolaylaştırmak amacıyla geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır. IONBEE HOME ev ve işyeri otoparklarında uzaktan şarj ünitesi yönetimi ve tüketim takibi sağlarken, IONBEE-COMB ve IONBEE-STATION toplu yaşam alanlarına özelleştirilebilir kesintisiz ve güvenli şarj çözümleri sunmaktadır. IONBEE-METEORIC akaryakıt istasyonlarını elektrikli araç şarj noktalarına dönüştürerek maliyet-etkin hizmetler sunarken, IONBEE-SOFT iş merkezleri, AVM'ler ve hastaneler gibi yerler için özelleştirilebilir akıllı şarj istasyonu yönetim çözümü olarak dikkat çekmektedir. Tüm bu ürünler, kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamak ve sürdürülebilir bir elektrikli araç şarj altyapısı oluşturmak için tasarlanmıştır.

- **Güvenlik ve Kolaylık:** IONBEE çözümleri, kullanıcıların araçlarını güvenli ve kolay bir şekilde şarj etmelerini sağlar. Uzaktan yönetim, tüketim takibi ve zaman planlaması gibi özellikler kullanıcı deneyimini artırır.
- **Sürdürülebilirlik:** Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte çevresel etkileri azaltmak önemlidir. IONBEE, sürdürülebilir enerji ve çevre dostu teknolojiye odaklanarak çevresel etkiyi en aza indirir.
- **İşletmeler İçin Ek Gelir:** IONBEE-SOFT platformu işletmelere, şarj hizmetlerini satma ve ek gelir elde etme imkanı sunar. Ayrıca işletmelerin çekiciliğini artırarak müşteri memnuniyetini destekler.
- **Kapsayıcı Çözümler:** IONBEE, evlerden otoparklara, iş merkezlerinden hastanelere kadar farklı alanlarda çözümler sunarak geniş bir kullanıcı kitlesine hitap eder.

Teknolojiye Dayalı Büyüme Stratejimiz

IONBEE, elektrikli araç teknolojisinin gelişmelerini yakından takip ederek, en güncel ve inovatif yaklaşımları ürün ve çözümlerine entegre etmeye devam edecektir. Şirketimiz uzman danışmanlık ekibi ile müşterilerine en iyi çözümleri sunmayı hedeflerken, yetenekli geliştirici ekibiyle de sürekli olarak ürünlerini güncelleyip geliştirecektir. IONBEE, sürdürülebilir araç şarj sistemi alanında geniş bir yelpaze sunarak, farklı müşteri ihtiyaçlarına çözüm sunmayı amaçlamaktadır. Hem bireysel hem de işletme tabanlı çözümler sunarak pazarın her kesimine hitap edecektir.

Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Hedeflerimiz

Kısa Vadeli Hedefler:

- Ürün Geliştirme ve İyileştirme: IONBEE, mevcut ürünlerini sürekli olarak geliştirerek daha güvenli, verimli ve kullanıcı dostu hale getirmeyi planlamaktadır. Batarya yönetim sistemleri ve şarj cihazlarının performansını artırmak ve güncel teknolojiye uyumlu hale getirmek öncelikli hedefler arasındadır.
- Müşteri Memnuniyeti ve Destek: IONBEE, müşteri memnuniyetini sağlamak için 7/24 servis ağı oluşturarak, ürünlerin bakımını, güncellemesini ve kullanıcı eğitimini sağlayacaktır.

Orta Vadeli Hedefler:

- Pazar Genişletme: IONBEE, yerel pazardaki varlığını güçlendirirken aynı zamanda uluslararası pazarlara da açılmayı hedeflemektedir. Elektrikli araç teknolojisi dünya genelinde hızla yayılırken, IONBEE de global arenada etkin bir oyuncu olmayı hedeflemektedir.
- Çevresel Sürdürülebilirlik: Şirket, ürün ve süreçlerinde çevresel sürdürülebilirliği en üst seviyede tutmayı hedefler. Ürünlerin enerji verimliliği ve çevresel etkileri sürekli olarak gözden geçirilerek iyileştirmeler yapılacaktır.

Uzun Vadeli Hedefler:

- Endüstri Liderliği: IONBEE, sürdürülebilir araç şarj sistemleri alanında lider bir konum elde etmeyi amaçlar. Hem ürün kalitesi hem de müşteri memnuniyeti açısından endüstri standartlarını belirleyen bir şirket olmayı hedefler.
- Yenilikçilik ve Ar-Ge: Şirket, elektrikli araç teknolojisinin geleceğini şekillendirecek inovasyonlara ve Ar-Ge çalışmalarına yatırım yapmaya devam edecektir. Yeni nesil batarya teknolojileri ve şarj altyapıları için öncü olmayı hedefler.

Neden Yatırım Arıyoruz?

IONBEE olarak büyüme ve yenilik yolculuğumuzu desteklemek amacıyla, elektrikli araç altyapısı alanında kapsamlı bir yatırım arayışındayız. Bu yatırım, gelişmiş makine ve teçhizat altyapısı oluşturulmasını, uzman danışmanlık hizmetlerinin genişletilmesini, ithalat ve gümrük işlemleri ile ruhsatlandırma ve lisans projelendirme süreçlerini içerir. Ayrıca, test, devreye alma ve montaj faaliyetlerimizi güçlendirmeyi, etkin navlun ve

sigorta çözümleriyle süreçlerimizi desteklemeyi hedefliyoruz. Bu şekilde, sektördeki liderliğimizi pekiştirerek daha fazla pazarda etkili olmayı amaçlıyoruz.

Neden kitle fonlaması ile yatırım almak istiyoruz?

IONBEE olarak geniş bir yatırımcı kitlesinin desteğini almayı hedefliyoruz. Paya dayalı kitle fonlama modeli, hem vizyonumuzu paylaşan bireylerin hem de işletmelerin katılımını sağlayarak sürdürülebilir büyüme ve inovasyon için gereken kaynakları elde etmemize yardımcı olacaktır.

Tarihçe

IONBEE, geleceğe yönelik büyüme ve başarı hedeflerini koruyor. Elektrikli araç teknolojilerinde lider bir oyuncu olmayı hedefleyen şirket, sürekli olarak Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarını sürdürmeyi planlıyor. Elektrikli araç kullanımının giderek arttığı bir dönemde, IONBEE'nin sürdürülebilir ve çevre dostu çözümleriyle önemli bir rol oynaması bekleniyor.

IONBEE, kuruluşundan günümüze kadar sürdürdüğü kalite anlayışı, müşteri odaklı yaklaşımı ve sürekli gelişim vizyonu ile Türkiye'nin elektrikli araç teknolojilerinde öncü firmalarından biri olarak yoluna devam ediyor.

2020: Kuruluş ve İlk Adımlar

IONBEE, 2020 yılında Türkiye'de elektrikli araçların geleceğine yönelik bir adım olarak kuruldu. Elektrikli araç batarya yönetim ve şarj sistemleri tasarım sektöründe öncü bir girişim olarak temelleri atıldı. Şirket, yerli enerji ağı konseptini benimseyerek, Türkiye'nin elektrikli araç teknolojilerine yönelik yerli üretim kapasitesini artırmak amacıyla yola çıktı.

2020-2021: Ar-Ge ve İnovasyon Çalışmaları

IONBEE, kuruluşunun ardından yoğun bir Ar-Ge ve inovasyon sürecine girdi. Elektrikli araç batarya sistemleri, şarj altyapısı ve yazılım konularında derinlemesine çalışmalar, müşteri ve sektör analizleri yapıldı. Bu dönemde şirket, konusunda uzman genç yetenekler ile tecrübeli yetenekleri harmanlayan ekibini oluşturarak, geleceğin elektrikli araç teknolojileri konusunda önemli adımlar atmaya başladı.

2021-2022: Ürün Geliştirme ve Test Aşamaları

IONBEE, 2021 ve 2022 yıllarında ürün geliştirme ve test aşamalarına ağırlık verdi.

Elektrikli araç şarj istasyonları, batarya yönetim sistemleri ve ilgili yazılımların tasarımı ve prototipleri hazırlandı. Proje bu süreç içerisinde KOSGEB Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı kapsamında destek aldı (KOSGEP 2022-597-43 sayılı toplantı ve 2 nolu kararı). Ürünler, kullanıcı gereksinimleri ve standartlara uygun olarak titizlikle şekillendirildi ve çeşitli test aşamalarından geçirildi.

2023: Piyasaya Giriş ve Başarıya Doğru İlerleme

Elektrikli araçlar için şarj yönetim yazılımı ve ocpp protokolü (ionbee-soft)projesi müşteri ve sektör gereksinimleri doğrultusunda geliştirildi. Aynı süreç içerisinde IONBEE- SOFT projesi KOSGEB KOBİGEL-KOBİ Geliştirme Destek programı kapsamında destek aldı (KOSGEB 2023-645-15 sayılı toplantı ve 5 nolu karar). Ayrıca KOSGEB tarafından desteklenen Elektrikli Araçlar için Şarj Cihazı üretim projesini tamamladık. Bu proje KOSGEB tarafından da tasdik edilerek Temmuz 2023 tarihinde (KOSGEB 570718 sayılı evrak) yerli üretim olarak başarıyla tamamlanan projeler arasında yerini aldı. IONBEE, yine KOSGEB Yurtdışı Pazar Destek Programı kapsamında (KOSGEB 2023-597-54 sayılı toplantı ve 5 nolu karar) desteklenmektedir.

IONBEE, 2023 yılında piyasaya resmi olarak giriş yaptı. Elektrikli araç şarj projelerini hayata geçirerek yerli ürün sorumluluğunu ön planda tuttu. Sektörde öncü ve örnek bir oyuncu olma hedefi doğrultusunda, ulusal ve uluslararası alanda tanınırlığı artırdı. İnovasyon çalışmaları sayesinde uluslararası arenada da adımı duyurmaya başladı.

İş Modeli

ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ bir Teknoloji ve Üretim girişimi olup, **Elektrik-Elektronik , Enerji , Makine, Teçhizat, İmalat ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

IONBEE HOME ve IONBEE-COMB:

IONBEE HOME ve IONBEE-COMB, ev ve işyeri otoparklarında elektrikli araç şarjını sorunsuz hale getirmektedir. IONBEE HOME, uzaktan şarj ünitesi yönetimi ve tüketim izleme özellikleri sunarak kullanıcılara kontrol sağlamaktadır. IONBEE-COMB ve IONBEE-STATION ise toplu yaşam alanlarına özelleştirilmiş güçlü çözümler getirmekte, birden fazla aracın güvenli ve kesintisiz bir şekilde şarj edilmesini sağlamaktadır. Hem bireysel kullanıcıların hem de işletmelerin güvenli, uygun maliyetli ve verimli şarj deneyimi yaşamalarına imkan tanımaktadır.

IONBEE-STATION ve IONBEE-METEORIC:

IONBEE-STATION ve IONBEE-METEORIC, akaryakıt istasyonlarını elektrikli araç şarj istasyonlarına dönüştürmeyi kolaylaştıran bir iş modeli ve ürün seti sunmaktadır. İşletmelere ve dağıtım şirketlerine uygun maliyetli ve etkili şarj çözümleri sunarak elektrikli araç altyapısının oluşturulmasını desteklemektedir. Sürdürülebilirlik hedeflerine yönelik katkı sağlamakta ve geleceğe yönelik hazırlık yaparken işletmelerin rekabet edebilirliğini artırmaktadır.

IONBEE-SOFT:

IONBEE-SOFT, iş merkezleri, AVM'ler, hastaneler ve diğer işletmeler için özelleştirilebilir akıllı şarj istasyonu yönetim çözümüdür. İşletmelere, şarj ünitelerini esnek bir şekilde yönetme ve gelir elde etme yeteneği sunmaktadır. Kullanıcılar, online platform aracılığıyla şarj istasyonlarını kolayca izleyebilmekte ve yönetebilmektedir. Bu sayede işletmeler daha iyi hizmet sunma fırsatı elde ederken kullanıcılar da pratik ve kullanıcı dostu bir deneyim yaşayacaktır.

Tasarım ve Planlama: IONBEE, elektrikli araç altyapısı alanındaki artan talebi karşılayabilmek için geniş kapsamlı analizler sonucunda hem teknik hem de alt yapı olarak AC ve DC şarj cihazları üretme yeteneği geliştirmiştir. Müşteri analizleri ve saha çalışmaları sonucunda, farklı kapasitelerde ürünler tasarlanmış ve odaklı ürün geliştirme stratejisi benimsenmiştir.

Prototip Geliştirme: Ürün geliştirme aşamasında, başlangıç olarak 3.7 kW monofaze 16 amper kablolu ürünün PCB tasarımı gerçekleştirilmiş ve BOM listesi hazırlanmıştır. PCB tasarımı ve ürün muhafaza tasarımı aşamalarında kullanım kolaylığı ve maliyet etkinlik ön planda tutulmuştur. Prototipler laboratuvar ve saha testlerine tabi tutularak geliştirilmiş, kullanıcı geri bildirimleri dikkate alınarak, iterasyonlarla nihai prototipler oluşturulmuştur.

Ürün Geliştirme ve İyileştirme: Satılan ürünlerden kapsamında müşterilerimizden elde ettiğimiz geri bildirimler sayesinde ürün tasarımı iyileştirilmiş ve daha estetik, rekabetçi fiyatlı ürünler geliştirilmiştir. Müşteri taleplerine göre mobil cihaz entegrasyonu sağlayan ürünler portföye eklenmiştir. Bu süreçte, uzman destekleri ve üniversite kaynaklarından yararlanılarak prototip üretim zorlukları aşılmıştır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- Public Charging sektöründe bölgemizde ve yakın coğrafyadaki talep artışında arzın yıllarca yetersiz kalacak olması.
- Şehir içi personel servis market, kargo, kurye taşımacılığı ve benzeri işyerlerinin lojistik

filolarının elektrikli hafif ticari araçlara dönüşme potansiyesindeki artışa mevcut DC şarj istasyonlarının ekonomi, dinamizm, tasarımsal ve kullanım kolaylığı açısından yetersiz kalacak olması.

- Apartmanlarda elektrikli araç park yeri ve daire şarj cihazı kullanım kayıt ve pay problemi.
- Müstakil villa tipi vb. yapıların solar panel + AC şarj entegrasyon ihtiyacı.
- Yeni yapılacak veya inşaat halindeki mesken ve ticari yapıların müteahhit ve mimarlarının geleceğin vazgeçilmezi olacak elektrikli araç otopark altyapısını yeterince bilmemeleri ve bu konuda planlama yapamıyor olmaları.
- Elektrik enerji altyapısının yetersiz olduğu ve güvenlik problemi olan bölgelerde sabit DC cihaz kullanımının riskler barındırması.
- EV ŞARJ pazarında Marine Charger, YAT Grubu, Korozyon dayanımı yüksek ürün eksikliği.
- Taşınabilir ürün modellerinin azlığı.

Bulunan Çözüm/Çözümler

- Operasyonel (OPEX) masrafları minimumda tutacak şekilde, ilk fazda 36.000 adet / yıl AC ürün imalatı, 1.000 adet / yıl DC ürün imalatı hedeflenmektedir.
- Şehir içi DC uygulamalarda 15 kw, 20kw, 30 kw, 40 kw, 50 kw, 60 kw kompakt, mobil, ekonomik DC ürün üretimi ve IONBEE SOFT Filo yönetim modülünün devreye alınması.
- Apartmanlarda elektrikli araç park yeri ve daire şarj aleti kullanım kayıt ve pay problemini çözmek için RFID, NFT ve Mobil uygulamalar ile IONBEE SOFT Apartman Yönetim, faturalama modülünün devreye alınması.
- Müstakil yapılarda hem solar panel talebinde hem de AC şarj kurulum talebinin ara modül üretimi ile karşılanması.
- Yeni imar ruhsatlarında mevcut otopark sayısının en az %5 inin elektrikli araçlara tahsis edilme zorunluluğu getirilmiştir. IONBEE ilk hedef olarak bölgedeki ve yakın coğrafyada proje yapan mimar ve müteahhit firmalara yönelik yoğun bilgilendirme, ikna ve pazarlama faaliyetleri yürütecektir.
- Elektrik enerji altyapısının yetersiz olduğu ve güvenlik problemi olan bölgelerde mobil, taşınabilir AC ve DC üniteler tasarlanmış ve üretilmektedir.
- EV ŞARJ pazarında tasarımdan imalata kadar ayrı olarak düşünüleni tamamen Deniz Kenarı Koşullarında ve gelecekte öngörülen elektrikli yatlarla yönelik uzun yıllar sorun çıkarmadan çalışacak DELUXE Marin Charger, YAT Grubu, korozyon dayanımı yüksek ürünler üretilmektedir.
- IONBEE AC modelleri araç bagajında taşınabilir olarak da üretilmektedir.

Değer Önerileri

IONBEE, elektrikli araç ekosistemindeki büyüyen talebi karşılamak ve maliyet avantajı sağlamak üzere tasarlanmıştır. Akıllı şarj istasyonları ve gelişmiş yazılım IONBEE SOFT ile elektrikli araç sahiplerine hızlı ve verimli şarj imkanı sunarken, uygun maliyetli çözümler üretebilme ve özelleştirebilme yeteneği ile öne çıkmaktadır. Yerli üretim anlayışı ve Ar-Ge yatırımları ile maliyetlere odaklanırken, geleceğin taşımacılığında da rol alarak deniz taşımacılığında da elektrikli ve hibrit teknelerin

yaygınlaşmasını öngörmektedir. Bu mevcut rakiplerin henüz yeterince keşfetmediği ve bölüşülmemiş bir pazar olarak dikkat çekmektedir. Şehir içi yeşil enerji taşımacılığı pazarında uzmanlaşma hedefi ile kaliteli markalarla iş birlikleri yaparak ulaşım çözümlerini yeniden şekillendirmeyi hedeflemektedir.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Malzeme Seçimleri:

HOME Model: Model 3.7kW olduğundan monofaze 16A çekmektedir. 3x2.5 mm² TTR fişli elektrikli kablosu kullanılmakta, araç kısmında ise H07BZ5-F cinsi kablo ve monofaze 16A tip 2 tabanca kullanılmaktadır.

VILLA Model: Model 7.4kW olduğundan monofaze 32A çekmektedir. 3x6 mm² TTR kablo ve BC1-1403-2011 model monofaze 32A fiş kullanılmakta, araç kısmında ise H07BZ5-F cinsi kablo ve monofaze 32A tip 2 tabanca kullanılmaktadır.

COMB Model: Model 11kW olduğundan trifaze 16A çekmektedir. 5x2.5 mm² TTR kablo ve BC1-1505-2011 model trifaze 16A fiş kullanılmakta, araç kısmında ise H07BZ5-F cinsi kablo ve trifaze 16A tip 2 tabanca kullanılmaktadır.

STATION, WALLBEE, MOBİL Model: Modeller 22kW olduğundan trifaze 32A çekmektedir. 5x6 mm² TTR kablo ve BC1-3505-2011 model trifaze 32A fiş kullanılmakta, araç kısmında ise H07BZ5-F cinsi kablo ve trifaze 32A tip 2 tabanca kullanılmaktadır.

Bu modellerde kullanılan TTR kablolar TSE belgeli ve sertifikasyona uygun kablolardır. Elektrikli Şarj Cihazlarında kablonun esnek olması gerekmektedir dolayısı ile NYM kablo yerine TTR kablo seçilmiştir.

Kutuların plastiklerinde ABS (Acrylonitrile Butadiene Styrene) ABS 780 cins dayanıklı hammadde kullanılmaktadır. PCB kartlarının daha dayanıklı olması için 2.4mm kalınlığında pcb, 69.60 µm kalınlığında bakır ve FR-4: TG170 materyal ile kurşunsuz lehim kullanılarak yüksek sıcaklarda dahi uzun çalışma ömrü sağlanmıştır. Komponentler için uzun çalışma ömürlü, nem ve korozyonlara dayanıklı Avrupa kalite standartlarından belge almış firmaların ürünleri tercih edilmektedir.

Üretim Süreçleri Hakkında

Üretim Teknolojileri ve Üretim Aşamaları:

Üretim teknolojilerinde kart üretimi tam otomatik SMD üretim hattında gerçekleştirilecektir. Boş PCB ler, HC Aetter Krem lehim baskı makinesinde krem lehimleri sürülerek Yamaha YSM10 dizgi makinesine aktarılıp burada komponentlerin dizgileri gerçekleştirilecektir. Dizgi makinesinde işlemi biten pcb ler ProReflow JR6 lehimleme fırınına konveyör sistemi ile aktarılıp fırında lehimleme işlemleri gerçekleştirilmektedir. Lehimleme işleminden sonra (tabloda aşama 4) fırında lehimlenemeyecek plastik aksamli komponentler teknisyenler tarafından lehimlenip kontrolleri yapıldıktan sonra kart programlama bölümüne (aşama 5) aktarılmaktadır. Kart programlama bölümünde kartlar programlanmakta, dizgi hattında oluşan problemler varsa giderilmekte ve yedek parça stok deposuna aktarılmaktadır.

Bu bölümden bağımsız olarak yine tabloda gösterildiği gibi (aşama 1) makara halinde olan elektrik kablosu belirlenen ölçülerde kesilerek her modele göre fişlenip (aşama 2) kutu üretim bölümüne aktarılmaktadır. Kutu üretim bölümünde üretilen kutuların kablo türüne göre montaj delikleri açılmakta ve kablo kesimi bölümünden gelen kabloların kutulara montajları sağlanmaktadır. Hazır olan kutular yedek parça stok deposuna aktarılmaktadır. Yedek parça stok deposunda hazır olan malzemeler montaj için (aşama 7) montaj hattındaki teknisyenlere dağıtılmaktadır. Montaj hattında teknisyenlerin montajlarını bitirdikleri ürünler konveyör sistemine aktarılmakta ve konveyör sistemi aracılığı ile kalite kontrol test birimine (aşama 8) gönderilmektedir. Station tipi modeller ayrı bir bölümde montajlanıp kalite kontrol bölümüne gönderilmektedir. Kalite kontrol bölümünde onaydan geçen ürünler paketleme bölümüne aktarılıp ürün stoğu deposuna aktarılmakta ve satışa hazır hale getirilmektedir.

Yan Ürünler Hakkında

Servis ve Destek:

Öncelikle müşteri tatmini ve memnuniyeti şirketin olmazsa olmazı olarak belirlenmiştir. Bunu sağlayacak 7/24 servis hizmeti sunumu, ürünlere sorgusuz sualsiz iade edilme imkanı ile yerine ücretsiz yeni ürün verilmesi ve çok cüzi bir bedel karşılığı garanti uzatım hizmetleri sağlanmaktadır. Ayrıca satış öncesi ve satış sonrası müşteri bilgilendirme hattı ile müşteri tatmini ve memnuniyeti en yüksek seviyede tutulmaktadır.

Özelleştirme Seçenekleri:

Ürünler müşteri ihtiyaçlarına göre renk, ekranlı ekransız, RFID, QR Kod, MID sayaçlı veya sayaçsız, duvara monteli, mobil veya standli, tek soketli veya çift soketli, tek kablolu veya çift kablolu olmak üzere müşteri memnuniyetini ön planda tutan opsiyonel özellikler sunmaktadır.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

IONBEE olarak sunduğumuz ürün ve teknolojilerin kalitesine büyük önem verilmektedir. Geliştirilen her ürün, kapsamlı testlerden geçirilmektedir:

- Donanım ürünleri, tasarım aşamasından itibaren elektromanyetik uyumluluk, güvenlik, performans testlerine tabi tutulmaktadır. Bu konuda uzman bir ekip ile danışmanlık süreçleri de yürütülmektedir.
- Üretim bandından çıkan her ürün kalite kontrolden geçirilmektedir. 3D tasarımları ile nihai ürün arasında oluşan farklılıklar dikkatle gözlenmektedir.
- Ürünler ilgili uluslararası standartları karşılamak üzere bağımsız test kuruluşlarında sertifikalandırılmaktadır.
- Müşteri saha testleri yapılarak gerçek kullanım koşullarında performans doğrulanmaktadır.
- Yazılımlar, fonksiyonel testlerin yanı sıra kod kalite analizlerinden geçirilmektedir. Yazılım ölçeklenebilir bir mimari üzerine kurulu olduğundan gelişime açıktır, bu sebeple güncellemeler yapılmadan önce mutlaka “unit testler” ile geriye uyumluluk kontrol edilmektedir. Geliştirme süreçleri, test süreçleri sürekli olarak planlayarak gerçekleştirilmektedir.
- İnternet erişimi olan şarj noktalarında cihazlar uyarılar oluşturmakta ve yazılımda bu uyarılar istatistiksel olarak yorumlanmak üzere saklanmaktadır.
- Ar-Ge ekibi, ürün tasarım ve test süreçlerine liderlik etmektedir. Ayrıca dış danışmanlarla da çalışılmaktadır. Amaç, yüksek kaliteli ve güvenilir çözümler sunmaktır.
- **Performans Analizi:** IONBEE, geliştirdiği her ürün için sektör standartlarının üzerinde kalite anlayışı ve fiyat performans ilişkisinin en optimum seviyesini sağlayan ürünler ile pazara çıkmaktadır. Ürünlerin yaşam ömrü sektör benzer ürünlerin üzerindedir. Bunu da ürün BOM listesi hazırlarken maksimum performans alınacak parça seçilerek sağlamaktadır.
- **Tasarım Rasyoneli:** IONBEE, ürün tasarlarırken en başta arzu edilen performansı sunacak, kullanım kolaylığı getiren, yaşam ömrü standartların üzerinde olan ve aynı zamanda maliyet-performans ilişkisini en etkin ve verimli kılacak kriterleri yerine getiren ürünler tasarlar.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

IONBEE; KOSGEB destekli projeler kapsamında, 3,5 kW'dan 22 kW'a kadar AC şarj cihazlarının tüm elektronik ve mekanik Ar-Ge çalışmalarını tamamlamıştır. DC ürünler için mobilizasyon ve maliyet düşürmek için Ar-Ge çalışmaları hızla devam etmektedir. Ürünlerin kalıp tasarımı ve prototiplerini geliştirilmiştir. Böylece farklı güç seçeneklerine sahip şarj cihazlarımızın temeli oluşturulmuştur. Önümüzdeki dönemde, bu ürünlerin optimizasyonuna devam edilecektir. Elektrikli araç şarj istasyonlarının donanım ve yazılım altyapısını geliştirme amacıyla yoğun bir Ar-Ge çalışması yürütülmektedir. Yazılım tarafında, 7/24 izleme ve optimizasyon, kullanıcı deneyimi ve mobil uygulama entegrasyonu gibi alanlarda ilerleme kaydedilmiştir. Donanım alanında ise yerli üretim ve maliyet verimliliği odaklı çalışmalar yürütülmektedir. Veri bilimi ve

yapay zeka uygulamalarıyla daha akıllı şarj operasyonları hedeflenirken, gelecekteki ihtiyaçları da önceden tespit edip inovatif çözümler üretmek hedeflenmektedir. Bu çerçevede, elektrikli araç bataryalarının ikinci el kullanımı ve geri dönüşümü, şarj istasyonlarının çok amaçlı hale getirilmesi, ödeme sistemlerinde çeşitlilik ve kripto tabanlı ödeme sistemleri gibi alanlarda temel çalışmalar yapılmaktadır. Gelecekte ihracat hedefleri ve deniz taşımacılığı alanındaki Ar-Ge faaliyetleri ile 2025'e kadar Ar-Ge bütçesinin 20 milyon TL'ye çıkarılması hedeflenmektedir.

Önceki Satışlar Hakkında

Anonim şirkete dönüşüm ile birlikte geçmiş 2.401.696 TL toplam satışın 1.677.147 TL'si elektrikli araç şarj cihazlarından gelen satıştır. Bu satışlar IONBEE SOFT yazılım satışları ve IONBEE elektrikli araç şarj ürün satışlarıdır. Piyasaya çıkış olan 2022 4.çeyrekte:

1. AC ürün satışı 927.147 TL
2. IONBEESOFT yazılım satışı: 750.000 TL olarak gerçekleşmiştir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Sektör Tanımı:

Sahada bulunan her elektrikli araç durmaksızın pazarı büyütmede olup talebi artırmaktadır. Elektrikli Araçlar Girişimi üyesi 30 ülke (Türkiye de dahil) 2030 yılı hedefleri içerisinde satışa sunulan araçlar içerisinde elektrikli araçların payını % 30 olarak öngörmektedir. Bu 2030 yılında girişim üyesi ülkelerde yaklaşık 100 milyon elektrikli araç sayısına denk gelmekte olup, üç en büyük otomobil pazarı olan Çin, ABD ve AB'de satılan araçların yüzde 60'ı 2030 yılında, elektrikli araçlar olacağı tahmin edilmektedir. Sadece son 5 yıla bakıldığında (2017-2022), EV satışları 1 milyondan 10 milyona ulaşırken, toplam global araç satışları içinde EV payı 2021 yılında yüzde 9'dan 2022 yılında yüzde 14'e ulaştı. Avrupa'nın en büyük beş pazarı olan Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve İngiltere'de bataryalı elektrikli araç satışları, 2023 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 26 arttı. Fransa'nın bataryalı elektrikli araç pazarındaki önemli büyüme, 2022'nin ilk çeyreğine kıyasla yüzde 49 artarak pazardaki genel artışa büyük bir katkı yaptı. Elektrikli araçlara yapılan harcama (2021 yılına göre yüzde 50 artarak) 2022 yılında 425 milyar USD'yi geçti. 2023 verileri daha yüksek ve artmaya devam etmektedir. Veriler, EV şarj pazarının 2025 yılında 20.49 milyar USD olması , 2027'ye kadar da arac satışlarının 802.81 milyar USD'ye, şarj pazarının ise 30 milyar USD'ye ulaşması bekleniyor. **Türkiye'de 2023'ün ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla, bataryalı elektrikli araç satışları %251 arttı. Son çeyrekte rakamın çok daha yüksek olması**

beklenmektedir. IONBEE olarak global bir şirket olma amacıyla ilerlemekte ve bu noktada bağlantılar kurmaktayız. Öncelikle halihazırda Türkiye pazarı ve AB pazarı operasyon alanlarımızı oluşturmaktadır. Sonrasında ise ABD pazar operasyonları için şimdiden çalışmalara başlamış durumdayız.

Rekabet Hakkında

Rekabet Stratejisi:

IONBEE rekabet ortamında kendisine rekabet avantajı yaratmak ve bunu sürdürülebilir kılmak için maliyet-performans-fiyat-değer oluşturma dörtlüsünü optimumda (en kaliteli malzemeyi en uygun maliyette tedarik ederek, yalın üretim tekniği ile üretimde etkin ve verimli olarak, sürekli inovasyon vizyonu ile müşterine değer yaratıp müşteri tatminini en üst seviyede tutarak) ve hepsinden önemlisi de mevcut pastadan pay alarak değil kendisine yeni bir pasta oluşturarak kimsenin üretmediği niş ve özelleştirilebilir ürünler üreterek rekabet ortamında farklılaşma stratejisini uygulamaktadır. Şehir içi yeşil enerji taşımacılığı pazarında uzmanlaşma hedefi ile kaliteli markalarla iş birlikleri yaparak ulaşım çözümlerini yeniden şekillendirmeyi hedeflemektedir. **Bölgesel ve global bazı rakipler aşağıdaki gibidir. Daha detaylı bilgi için dosya eki incelenebilir.**

- **Eşarj** Elektrikli Araçlar Şarj Sistemleri A.Ş. (Türkiye)
- **Voltron**, Zebra Elektronik A.Ş. (Türkiye)
- **G-Charge** (Türkiye): BIST:GEREL piyasa değeri 2.17 Mr TL
- **Beefull** (Türkiye): INAVITAS Enerji, Koloğlu Holding ve Cengiz Enerji ortaklığıyla kurulmuştur. Paylaşımli power bank, AC ve DC Şarj istasyonları üretimi yapar.
- **ABB Group** (Zürih, İsviçre): NYSE: ABB piyasa değeri 3.05 Mr CHF
- **Charge Point** (Campbell, Kaliforniya, ABD): ChargePoint'in PennDOT ve Illinois Çevre Koruma Ajansı dahil 37 yatırımcısı vardır. ChargePoint 1,4 milyar dolar toplamıştır. ChargePoint, son finansman turunu 15 Ağustos 2023'te hibe turundan tamamlamıştır.

Hedef Kitle Hakkında

Hedef Kitle:

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kullanıcılar için şarj noktalarının sayısından çok niteliği ve şarj süresi veya hızı önem arz etmektedir. Bugün sürücülerin beklentisi herhangi bir akaryakıt istasyonunda bekleme süresi kadar şarj istasyonunda vakit harcamaktır. Verilere göre Türkiye'de hızlı şarj istasyonlarının toplam şarj istasyonlarına oranı oldukça düşüktür. Bu oran kullanıcıların beklentisini maalesef karşılamamaktadır. IONBEE bireysel ev ve işyeri ve lüks segment tekne ve yat kullanıcılarını ayrıca proje bazlı olarak şehir içi taşımacılık sektörünü hedef olarak görmektedir. AC ve DC ürün çeşitleri ile müşterisine hem mobil hem de en hızlı şarj imkanını sunarak sektörün liderleri ve yönetenleri arasında olması hedeflenmektedir.

Demografik olarak IONBEE global bir şirket olma amacıyla ilerlemekte ve bu noktada bağlantılar kurmaktadır. B2C tarafında öncelikle halihazırda Türkiye pazarı ve AB pazarı sonrasında ise ABD pazar operasyonları için şimdiden çalışmalara başlanmış durumdadır. Bu alanlarda çalışılacak yetkili temsilcilikler olması planlanmaktadır. B2B tarafında ürünler için hammaddeyi öncelikle Türkiye'den tedarik etmeyi planlıyoruz. Mecbur kalınan hammaddeler de yurt dışı alım yapılması planlanmaktadır. Ürünleri temel olarak Türkiye pazarında sonrasında global pazarda distribütörler vasıtası ile satmayı hedefliyoruz. Perakende satış temel hedefimiz değildir.

Sadece Türkiye'de 2020 yılında 800 adet olan elektrikli araç sayısı 2022 yılında 7.000'i geçmiş ve 2023 yılında yaklaşık 20.000 adet elektrikli araç satışı olmuştur. EPDK tahminine göre bu rakam yakın zamanda 75.000 geçecektir. Bunların içinde niş üretim alanı olan ve diğer firmaların bulunmadığı elektrikli yat ve tekneler yoktur. Finansal tablolarda yer alan gerçekçi satış hedeflerinde de görüleceği üzere sürekli ve iyi bir kazanç sağlamayı hedefliyoruz. Ortalama ve iyi senaryoda ise satış miktarlarının daha çok olacağı net şekilde görülmektedir.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Donanımlı, tecrübeli ve dinamik şirkete sadık ekip yapısı,
- Ulusal ve Uluslararası proje ve ticari tecrübeye sahip yönetim kurulu,
- Yurtdışı ve yurtiçi fonlara ulaşım için güçlü bir network
- Yurt içi ve yurt dışı akademisyenlerden oluşan tecrübeli bir danışman ekibi,
- Hem şarj ünitesi donanımlarını hem de yazılımlarını kendi Ar-Ge si ile geliştiren % 100 yerli girişim şirketi olmak
- Ürün gamında rakiplerde olmayan ve özel olarak geliştirilen aynı anda iki aracı birden şarj edebilecek çift soket veya çift tabanlı AC şarj ünitelerine sahip olmak
- Rakiplerin olmadığı denizcilik sektöründe AR-GE çalışmaları ile birlikte geliştirilen ve rakiplerde olmayan yüksek korozyona dayanıklı delux marine AC ve DC ünitelere sahip olmak
- Ürün maliyetinde rekabetçi olabilmek,
- Esnek, müşteriye özel ve ölçeklenebilir üretim modeline sahip olmak bu şekilde müşteri taleplerine uygun modeli bir terzi gibi şekillendirebilmek teknik olarak yüksek kalitede malzeme kullanımını olması
- Kendi ürettiğimiz know-how ve yeni teknolojiye dayalı büyüme stratejisi

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Kaynakların hedeflenen plana göre yetersiz olması
- Henüz büyüme aşamasında bir girişim olması
- Marka olarak pazar bilinirliğinin yetersiz olması

Fırsatlar Nelerdir?

- Çok hızlı büyüyen yurt içi ve yurt dışı şarj cihazı pazarı,
- Yurt içinde çok hızlı gelişen elektrikli araca dönüşüm iştahı,
- Teknolojik geliştirmelere yönelik geniş alana sahip pazar dinamikleri,
- Fosil yakıtlı araçlara yönelik sınırlayıcı ve kısıtlayıcı uygulamalar,

Tehditler Nelerdir?

- Pazar hacminin hızlı gelişimi ve büyüklüğü pazara yeni girişleri hızlandırabilir,
- Piyasadaki rakiplerin güçlenme olasılığı ve üretilen ürün ve hizmetin benzerinin yapılması,
- Çok az sayıdaki yerli elektronik parça tedarikçisi,
- Tedarik zincirinde yaşanacak zorluklar,
- Ülke ekonomisindeki istikrarsızlık,
- Yeni teknolojilerin geliştirilmesi ile farklı batarya sistemlerinin kullanılması

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Müşteri odaklı yaklaşım ve esnek organizasyon yapısı sayesinde pazarlama faaliyetlerini hızla satışa dönüştürerek
- Yatırım süreçlerini hızlandırarak kaynak yaratarak
- Uluslararası ihracat anlaşmaları, yerel, bölgesel ve ulusal işbirlikleri ve satışlarla marka bilinirliğini artıracak fiili ve pazarlama çalışmalarını hızlandırarak

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Müşterilerimize rakiplerde olmayan benzersiz değer önerileri sunarak
- Sürekli Ar-Ge ve inovasyon odaklı bir üretim felsefesi benimseyerek,
- Önemli bileşenleri veya malzemeleri stoklayarak beklenmedik tedarik kesintilerine karşı hazırlıklı olarak. Üretimden son kullanıcıya, halkanın tüm süreçlerinde maliyet kontrolü ile maliyet performans eğrisini sürdürülebilir seviyede tutarak
- Sadece yerel, bölgesel ya da ulusal değil ihracata yönelik çalışmalara yoğunlaşarak kur dalgalanmalarından kaçınarak
- Yeni teknolojileri devamlı olarak takip edip sektörde her zaman günceli yakalayarak

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)	(%)
Ender Kıvanç Kunt	Kurucu Ortak/Hukuk Müşaviri/Finans Yöneticisi/Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Kurucu Ortak/Hukuk Müşaviri/Finans Yöneticisi	200.000	40
Osman Kara	Lider Girişimci/Yönetim Kurulu Başkanı/Kurucu Ortak	Şirketin kuruluşundan itibaren idari ve operasyonel yönetimini sağlamaktadır.	300.000	60

Ender Kıvanç Kunt ile ilgili;

1977 yılında Adana'da doğan Kunt, Adana'da ilköğretim ve ortaokul eğitimini tamamladıktan sonra yüksek öğrenimini İzmir'de sürdürmüştür. 2002 yılından beri kendi kurduğu hukuk ofisinde çalışmaktadır ve aynı zamanda birçok girişimde yatırımcı ortak olarak yer almaktadır. Girişimcilik onun için yaşam felsefesi haline gelmiş ve bu süreçleri yakından takip etmekten büyük keyif almaktadır. Ayrıca lisanslı bir atletizm sporcusu, kitesurf tutkunu ve ultratrail koşucusudur. Sivil havacılıkta lisanslı bir drone pilotudur ve gelecekte yatırımcılarla ortaklık kurma fırsatıyla büyük bir heyecan içindedir. Yetenekleri arasında liderlik, değişim yönetimi, organizasyon geliştirme, işletme/stratejik planlama, kontrat müzakereleri, süreç geliştirme, problem çözme ve uluslararası iş geliştirme bulunmaktadır.

Osman Kara ile ilgili;

1965 yılında Kadirli ilçesinde doğan Osman Kara, ilk öğretim ve ortaöğrenimini Adana'da tamamladıktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yüksek öğrenim görmüş ve sonrasında Amerika'da eğitimine devam etmiştir. Kamu ve özel sektörde 30 yıldan fazla bir süreyle finans ve işletme yönetimi alanında deneyim kazanmış olan Osman Kara, yüksek motivasyonla çalışan, sonuç odaklı bir liderdir. Finans ve operasyonlar, sürekli kalite geliştirme, harcama kontrolü, faaliyetler karlılık, performans bazlı bütçeleme ve stratejik planlama gibi alanlarda üstün başarı göstermiş

ve işletmenin her yönünde ileri düzeyde becerilere sahiptir. Ayrıca liderlik, değişim yönetimi, organizasyon geliştirme, kontrat müzakereleri ve proses geliştirme gibi yeteneklere de sahiptir.

fonbulucu.com

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ender Kıvanç Kunt	A	200.000	40	40
Osman Kara	A	300.000	60	60
TOPLAM		500.000	100	100

Ender Kıvanç Kunt ile ilgili;

1977 yılında Adana'da doğan Kunt, Adana'da ilköğretim ve ortaokul eğitimini tamamladıktan sonra yüksek öğrenimini İzmir'de sürdürmüştür. 2002 yılından beri kendi kurduğu hukuk ofisinde çalışmaktadır ve aynı zamanda birçok girişimde yatırımcı ortak olarak yer almaktadır. Girişimcilik onun için yaşam felsefesi haline gelmiş ve bu süreçleri yakından takip etmekten büyük keyif almaktadır. Ayrıca lisanslı bir atletizm sporcusu, kitesurf tutkunu ve ultratrail koşucusudur. Sivil havacılıkta lisanslı bir drone pilotudur ve gelecekte yatırımcılarla ortaklık kurma fırsatıyla büyük bir heyecan içindedir. Yetenekleri arasında liderlik, değişim yönetimi, organizasyon geliştirme, işletme/stratejik planlama, kontrat müzakereleri, süreç geliştirme, problem çözme ve uluslararası iş geliştirme bulunmaktadır.

Osman Kara ile ilgili;

1965 yılında Kadirli ilçesinde doğan Osman Kara, ilk öğretim ve ortaöğrenimini Adana'da tamamladıktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yüksek öğrenim görmüş ve sonrasında Amerika'da eğitimine devam etmiştir. Kamu ve özel sektörde 30 yıldan fazla bir süreyle finans ve işletme yönetimi alanında deneyim kazanmış olan Osman Kara, yüksek motivasyonla çalışan, sonuç odaklı bir liderdir. Finans ve operasyonlar, sürekli kalite geliştirme, harcama kontrolü, faaliyetler karlılık, performans bazlı bütçeleme ve stratejik planlama gibi alanlarda üstün başarı göstermiş ve işletmenin her yönünde ileri düzeyde becerilere sahiptir. Ayrıca liderlik, değişim yönetimi, organizasyon geliştirme, kontrat müzakereleri ve proses geliştirme gibi yeteneklere de sahiptir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur.	50	500.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **10.000** Adet, birim nominal değeri **50 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **500.000 TL** olduğu görülmektedir.

A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

İmtiyaz ve kısıtlayıcı hüküm yoktur.

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)	(%)
Osman Kara	Lider Girişimci/Yönetim Kurulu Başkanı/Kurucu Ortak	02/08/2023	1096 Gün	300.000	60
Ender Kıvanç Kunt	Kurucu Ortak/Hukuk Müşaviri/Finans Yöneticisi/Yönetim Kurulu Başkan Vekili	02/08/2023	1096 Gün	200.000	40

Osman Kara hakkında;

1965 yılında Kadiri ilçesinde doğan Osman Kara, ilk öğretim ve ortaöğrenimini Adana'da tamamladıktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yüksek öğrenim görmüş ve sonrasında Amerika'da eğitimine devam etmiştir. Kamu ve özel sektörde 30 yıldan fazla bir süreyle finans ve işletme yönetimi alanında deneyim kazanmış olan Osman Kara, yüksek motivasyonla çalışan, sonuç odaklı bir liderdir. Finans ve operasyonlar, sürekli kalite geliştirme, harcama kontrolü, faaliyetler karlılık, performans bazlı bütçeleme ve stratejik planlama gibi alanlarda üstün başarı göstermiş ve işletmenin her yönünde ileri düzeyde becerilere sahiptir. Ayrıca liderlik, değişim yönetimi, organizasyon geliştirme, kontrat müzakereleri ve proses geliştirme gibi yeteneklere de sahiptir.

Ender Kıvanç Kunt hakkında;

1977 yılında Adana'da doğan Kunt, Adana'da ilköğretim ve ortaokul eğitimini tamamladıktan sonra yüksek öğrenimini İzmir'de sürdürmüştür. 2002 yılından beri kendi kurduğu hukuk ofisinde çalışmaktadır ve aynı zamanda birçok girişimde yatırımcı ortak olarak yer almaktadır. Girişimcilik onun için yaşam felsefesi haline gelmiş ve bu süreçleri yakından takip etmekten büyük keyif almaktadır. Ayrıca lisanslı bir atletizm sporcusu, kitesurf tutkunu ve ultratrail koşucusudur. Sivil havacılıkta lisanslı bir drone pilotudur ve gelecekte yatırımcılarla ortaklık kurma fırsatıyla büyük bir heyecan içindedir. Yetenekleri arasında liderlik, değişim yönetimi, organizasyon geliştirme, işletme/stratejik planlama, kontrat müzakereleri, süreç geliştirme, problem çözme ve uluslararası iş geliştirme bulunmaktadır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Osman Kara	Lider Girişimci/Yönetim Kurulu Başkanı/Kurucu Ortak	Kamu ve Özel sektör Finans ve İşletme Yönetiminde 30 yıldan fazla tecrübeye sahip, yüksek motivasyonlu, sonuç odaklı lider.	300.000	60
Ender Kıvanç Kunt	Kurucu Ortak/Hukuk Müşaviri/Finans Yöneticisi/Yönetim Kurulu Başkan Vekili	20 yıllık hukuk müşavirliği tecrübesi vardır ve uzmanlık alanı ulusal ve uluslararası ticaret hukukudur.	200.000	40

Osman Kara hakkında;

1965 yılında Kadirli ilçesinde doğan Osman Kara, ilk öğretim ve ortaöğrenimini Adana'da tamamladıktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yüksek öğrenim görmüş ve sonrasında Amerika'da eğitimine devam etmiştir. Kamu ve özel sektörde 30 yıldan fazla bir süreyle finans ve işletme yönetimi alanında deneyim kazanmış olan Osman Kara, yüksek motivasyonla çalışan, sonuç odaklı bir liderdir. Finans ve operasyonlar, sürekli kalite geliştirme, harcama kontrolü, faaliyetler karlılık, performans bazlı bütçeleme ve stratejik planlama gibi alanlarda üstün başarı göstermiş ve işletmenin her yönünde ileri düzeyde becerilere sahiptir. Ayrıca liderlik, değişim yönetimi, organizasyon geliştirme, kontrat müzakereleri ve proses geliştirme gibi yeteneklere de sahiptir.

Kamu ve özel sektörde 30 yıldan fazla bir süreyle finans ve işletme yönünde deneyimli olan Kara kurucusu olduğu girişim şirketinde de finansal ve operasyonel süreçlerini yürütmektedir.

Ender Kıvanç Kunt hakkında;

1977 yılında Adana'da doğan Kunt, Adana'da ilköğretim ve ortaokul eğitimini tamamladıktan sonra yüksek öğrenimini İzmir'de sürdürmüştür. 2002 yılından beri kendi kurduğu hukuk ofisinde çalışmaktadır ve aynı zamanda birçok girişimde yatırımcı ortak olarak yer almaktadır. Girişimcilik onun için yaşam felsefesi haline gelmiş ve bu süreçleri yakından takip etmekten büyük keyif almaktadır. Ayrıca lisanslı bir atletizm sporcusu, kitesurf tutkunu ve ultratrail koşucusudur. Sivil

havacılıkta lisanslı bir drone pilotudur ve gelecekte yatırımcılarla ortaklık kurma fırsatıyla büyük bir heyecan içindedir. Yetenekleri arasında liderlik, değişim yönetimi, organizasyon geliştirme, işletme/stratejik planlama, kontrat müzakereleri, süreç geliştirme, problem çözme ve uluslararası iş geliştirme bulunmaktadır.

20 yıldır profesyonel olarak avukatlık ve hukuk müşavirliği yapmaktadır. Uzmanlık alanı olarak ticaret hukuku ve şirketler konusunda ulusal ve uluslararası deneyime sahiptir. Girişim şirketinin büyüme süreçlerinde stratejiler oluşturma tecrübesi vardır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Osman Kara	Lider Girişimci / Kurucu Ortak / Yönetim Kurulu Başkanı	Kamu ve Özel sektör finans ve işletme yönetiminde 30 yıldan fazla tecrübe	Kurucu Ortak / Yönetim Kurulu Başkanı
Ender Kıvanç Kunt	Kurucu Ortak / Hukuk Müşaviri / Finans Yöneticisi	20 yıl profesyonel avukatlık ve hukuk müşavirliği. Ticaret hukuku ve şirketler konusunda ulusal ve uluslararası deneyim. Şirket kuruluş ve büyüme süreçlerinde strateji oluşturma tecrübesi.	Kurucu Ortak, Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Ahmet Alper Kunt	Üretim döngüsü ve stratejileri ile birlikte maliyet mühendisliği faaliyetlerini yürütmek. Süreç yönetimi ve şirket dönüşümlerinin koordinasyonunu sağlamak.	15 yıllık deneyimli tutkulu mühendistir. Değişim yönetiminde ve iş analitiğinde etkili bir takım oyuncusudur. Üretim döngüsü, veri bilimi ve makine öğrenimi konularında bilgi sahibidir.	Profesyonel
Mehmet Önelge	CIO, IT Müdürü ve Yazılım Proje Yöneticisi	IT Müdürü ve Yazılım Proje Yöneticisi olarak 15 yıl boyunca faaliyet gösterdi. AOSB bünyesindeki ABYS uygulamasının geliştirilmesinde rol aldı. Bu uygulama OSB'ler içinde ilk ve tek milli yazılımdı. Ayrıca ISO-27001 Bilgi Güvenliği baş denetçisidir.	Profesyonel

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Mustafa Erkemen	Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini yürütmek	2013 yılında yazılım, Google partner, sosyal medya ve tasarım reklamcılık şirketi olan TrampAD Ajansını kurdu. IONBEE'nin reklam ve tanıtım kadrosuna başkanlık yaparak kurumsal yaşamına devam etmektedir.	Creative Art Director & PR
Ahmet Üstün	Şirket bünyesinde araştırma ve geliştirme faaliyetleri yürütmek, yazılım geliştirme, sistem tasarım ve gereksinim mühendislik faaliyetlerini yürütmek	Ar-Ge, batarya yönetim sistemleri, gömülü C, gömülü sistem tasarım mühendisliği, sistem ve gereksinim mühendisliği, ürün mühendisliği	Profesyonel
Mahide Yıldırım	Elektrikli araç şarj istasyonlarının kalite kontrolleri	Elektrikli araçların şarj istasyonu tasarımı, analizi ve kalite kontrolü	Profesyonel

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ 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/KYFCYH#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.08.2023
Dönen Varlıklar	0	482.839
Nakit ve Nakit Benzerleri	0	73.000
Bankalar	0	73.000
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	0	409.839
Devreden KDV	0	286
Verilen Sipariş Avansları	0	317.717
İlk Madde ve Malzeme	0	91.836
Duran Varlıklar	0	8.164
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	8.164
Haklar	0	8.164
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.08.2023
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	0	491.004
Ödenmiş Sermaye	0	500.000
Sermaye	0	500.000
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	0	-8.996
Net dönem zararı	0	-8.996
AKTİF TOPLAMI	0	491.004
PASİF TOPLAMI	0	491.004

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.08.2023
Hasılat	0	0

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.08.2023
Satışların Maaliyeti	0	0
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	0	-8.996
Genel Yönetim Giderleri	0	-8.996
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	0	0
Olağan Kâr/Zarar	0	0
NET KAR/ZARAR	0	-8.996
Net Dönem Zararı	0	-8.996

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Girişimimiz hali hazırda KOSGEB KOBİ-GEL için kurul onayı ile KOBİ gelişim desteğini ve ayrıca gene yurtdışı pazarları için KOSGEB desteğini kullanacaktır. KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon desteği için projesini tamamlamış ve projenin kapanışı kurul onayı almıştır. KOSGEB Teknolojik Ürün Yatırım desteği (Teknoyatırım) için proje çalışmaları tamamlanmak üzeredir ve kısa sürede bu kanaldan fon aktarımı olacaktır. Beklenen fon kaynağı 10.000.000 TL olup bunun 3.000.000 TL geri ödemesiz, 7.000.000 TL 4 yıl içinde faizsiz geri ödemelidir.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Anonim Şirket

ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ A.Ş. Tarım ,inşaat yapı ,enerji ve danışmanlık alanında uzmanlaşmış ESOK TARIM HAYVANCILIK YAPI İNŞAAT ENERJİ SANAYİ VE TİCARET LTD ŞTİ' nin enerji ile teknoloji alanında odaklanmak amacıyla bölünmesi ile oluşmuş bir anonim şirkettir. Bölünme ile birlikte , oluşmuş ve elde edilmiş tüm know how ile birlikte daha önce yapılmış satış gelirleri ve yukarıda mevcut belgelerin devrde ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ A.Ş' ye geçmektedir . Ayrıca ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ A.Ş. daha önce LTD şirket üzerinden yapılan tüm satışlardan kaynaklı elde ettiği geliri de kullanacaktır. Şirket bu aşamada aynı zamanda yatırımcı ve girişimci olan Av. Ender Kıvanç KUNT'u ortaklığa dahil etmiştir.

IONBEE, geleceğe yönelik büyüme ve başarı hedeflerini korumaktadır. Elektrikli araç teknolojilerinde lider bir oyuncu olmayı hedefleyen şirket, sürekli olarak Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarını sürdürmeyi planlamaktadır. Elektrikli araç kullanımının giderek arttığı bir dönemde, IONBEE'nin sürdürülebilir ve çevre dostu çözümleriyle önemli bir rol oynayacaktır.

IONBEE, kuruluşundan günümüze kadar sürdürdüğü kalite anlayışı, müşteri odaklı yaklaşımı ve sürekli gelişim vizyonuyla Türkiye'nin elektrikli araç teknolojilerinde öncü firmalarından biri olarak yoluna devam etmektedir.

İzin ve Onaylar

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

- Marka Tescil Belgesi
- ISO 9001-2015
- ISO 14001-2015
- ISO 45001-2018
- Bilanço
- Gelir Tablosu

Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Büyüme ve Gelişme İçin Kaynak Sağlama: Yenilikçi şarj sistemleri ve elektrikli araç teknolojileri alanında hızlı büyümeyi ve gelişmeyi amaçlıyoruz. Ar-Ge çalışmalarını desteklemek, ürün yelpazesini genişletmek ve pazar payını artırmak için ek kaynak sağlayacaktır.

Topluluk ve Destek Kazanma: Paya dayalı kitle fonlama, işletmemizi destekleyen topluluğumuzu oluşturmamıza yardımcı olur. Müşterilerimiz ve sektördeki paydaşlarımızla daha güçlü bir bağ kurabiliriz. Bu topluluk, ürün geliştirmelerinde geri bildirim sağlamak, ürünleri test etmek ve yaymak gibi konularda bize önemli destek sağlar.

Girişimcilik Ekosistemine Katkı Sağlama: Yenilikçi ve sürdürülebilir teknolojilere odaklanarak, yerli girişimcilik ekosistemine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Paya dayalı kitle fonlama ile yatırım alarak hem kendi işletmemizi desteklerken hem de diğer girişimciler ile yatırımcılara ilham ve kazanç kaynağı olmayı hedefliyoruz.

Görünürlük ve Farkındalık Artırma: fonbulucu platformları, geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşma fırsatı sunar. Bu sayede işletmemizi daha geniş bir kitleye tanıtarak marka bilinirliğimizi artırabiliriz. Bu da müşteri tabanını genişletmek ve sektörde daha güçlü bir konum elde etmek için önemlidir.

Kampanyamız başarılı olduğu takdirde kampanyaya yatırım yapmış tüm ilgililer için şirketin büyümesi kendi yatırımlarının da büyümesi demek olacaktır.

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;

3.500.000 TL'si Makine ve Teçhizat Alımı amacıyla **01.01.2024 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **2.141.000 TL'si Üretim, Personel ve Genel İşletme Giderleri** amacıyla **01.01.2024 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **1.800.000 TL'si Üretim Tesisi Kurulum ve İnşaat Giderleri** amacıyla **01.01.2024 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **505.000 TL'si İthalat, Gümrükleme, Navlun ve Sigorta Giderleri** amacıyla **01.01.2024 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **554.000 TL'si Montaj, Test ve Devreye Alma Giderleri** amacıyla **01.01.2024 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **500.000**

TL'si Lisans, Ruhsatlandırma, Danışmanlık Hizmetleri amacıyla **01.01.2024 - 01.06.2024** tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.01.2024 - 01.02.2024** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

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

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

Öz Sermaye, Uygun Koşullarda Banka Kredisi ve KOSGEB Desteği'ndan 10.000.000 TL tutarında bir finansmanın 01/11/2024 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.

ESOK ENERJİ VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri AC 3,7 KW MONOFAZE ŞARJ İST. (ADET) , AC 22 KW TRİFAZE WALLBEE ŞARJ İST. (ADET) , AC 22 KW TRİFAZE STATION ŞARJ İST. (ADET) , DC 60 KW HIZLI ŞARJ İST. (ADET) , DC 120 KW HIZLI ŞARJ İST. (ADET) ve IONBEE - SOFTWARE PLATFORM (ADET) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.182.830.560 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

- Teknolojik Değişim Riski: Elektrikli araç sektörü hızla değişiyor ve yeni teknolojiler sürekli olarak geliştiriliyor. Rekabeti önlemek ve müşteri taleplerine ayak uydurabilmek için sürekli olarak yeni teknolojilere ve Ar-Ge'ye bütçe ayrılacaktır.
- Pazar Belirsizliği: Elektrikli araç şarj altyapısı pazarı, hızla büyüyor, ancak gelecekteki talep belirsiz olabilir. Pazarın büyümesi beklenen gibi gerçekleşmezse, gelir kaybına uğranabilir.
- Regülasyon ve İzinler: Elektrikli araç şarj istasyonlarının kurulumu ve işletimi çeşitli düzenlemelere tabidir. Yeni bölgelere genişleme veya mevcut operasyonları sürdürme konusunda regülasyonlar ve izinlerle ilgili sorunlar yaşanabilir.
- Döviz Kuru Riski: Döviz kurlarındaki dalgalanmalar, uluslararası ticarete karşılaşılabileceğimiz bir risk olabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Yüksek Başlangıç Maliyetleri: Elektrikli araçlar geleneksel içten yanmalı motorlu araçlara göre genellikle daha yüksek bir satın alma maliyetine sahiptir. Bu yüksek maliyet, tüketicilerin elektrikli araçlara geçişini sınırlayabilir.
- Menzil Kaygısı: Elektrikli araçların menzili, özellikle uzun mesafe seyahatler için hala bir endişe kaynağı olabilir. Bazı insanlar, bir benzinli veya dizel araçla karşılaştırıldığında elektrikli aracın daha sık şarj edilmesi gerektiği için endişeleniyor olabilirler.
- Elektrik Ücretlerinin Artması: Elektrikli araç kullanıcıları, artan elektrik ücretleri nedeniyle araçlarını şarj etmeye daha fazla para harcamak zorunda kalabilirler. Bu, elektrikli araçların işletme maliyetini artırabilir ve tüketicilerin tercihlerini etkileyebilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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; **0.0787 TL** ile **0.0937 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **787500 TL** ile **1125000 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Osman Kara: %60.00

Ender Kıvanç Kunt: %40.00

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Osman Kara: %55.05

Ender Kıvanç Kunt: %36.70

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %7.5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: % 0.75

Ön Talep Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Ön yatırım talebi oluşturarak yatırım turunda **ilk beş gün** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek %10 bedelsiz paylara ek olarak, **%10 ilave bedelsiz pay** verilecektir. Bildirilen ön talep tutarından daha az yatırım yapılması durumunda %10 ilave bedelsiz pay hediyesinden **faydalanılamayacaktır**. Bildirilen ön talep tutarından fazla yatırım yapılması durumunda fazla tutar için SADECE diğer **%10** bedelsiz pay hediyesinden istifade edilecektir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **31 Ekim Salı saat 10:00** itibari ile **20** iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **27 Kasım Pazartesi akşamı 23:59**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Osman Kara ve Ender Kıvanç

Kunt'un hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Osman Kara: %54.06

Ender Kıvanç Kunt: %36.04

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %9

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %0.9

Ön Talep Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Ön yatırım talebi oluşturarak yatırım turunda **ilk beş gün** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek %10 bedelsiz paylara ek olarak, **%10 ilave bedelsiz pay** verilecektir. Bildirilen ön talep tutarından daha az yatırım yapılması durumunda %10 ilave bedelsiz pay hediyesinden **faydalanılamayacaktır**. Bildirilen ön talep tutarından fazla yatırım yapılması durumunda fazla tutar için SADECE diğer **%10** bedelsiz pay hediyesinden istifade edilecektir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **31 Ekim Salı saat 10:00** itibari ile **20** iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **20** iş günü ile sınırlı olup, **27 Kasım Pazartesi akşamı 23:59**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Osman Kara ve Ender Kıvanç Kunt'un 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 **12.000.000** 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. Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

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

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan 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/KYFCYH> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise 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 toplam yatırım **600.000 TL**'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığınızı 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.)

Kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydedilecektir. Bu süreç

tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydedilmesi 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 kaydedilen 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. %2,90 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), kaydedilmesi 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 20.000 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	: 86
Başarısız Kampanya Sayısı	: 12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 573.555.377 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 Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	545.055	2.14	2.14
Güvenç Koçkaya	B	545.055	2.14	2.14
Vahit Altun	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
Mehmet Özdamar	A	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
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Abdulkakim Coşkun	B	181.685	0.71	0.71
Yalçın Koçak	B	181.685	0.71	0.71
Ahmet Güder	B	181.685	0.71	0.71

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Elvan Sevi Bozođlu	B	181.685	0.71	0.71
Blockchain Biliřim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.ř.	B	181.685	0.71	0.71
Mehmet Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Hikmet Göksoy	B	178.500	0.7	0.7
Emin Kemal Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Recep Tiritiođlu	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 Köleođlu	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
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Ahmet Altuđ Ođuz	B	51.000	0.2	0.2

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	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 Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
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
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	28/08/2023	366 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
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14
Salih Oğuzhan Sever	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

IONBEE, Elektrikli Araç Batarya Yönetim ve Şarj Sistemleri tasarım ve üretim sektöründe yer alan, Türkiye'nin yerli şarj ve batarya teknolojileri girişimidir. Elektrik-Elektronik, Enerji, Makine, Teçhizat, İmalat ve Yazılım Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir Toplam 12.000.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. IONBEE, elektrikli araç altyapısını güçlendirmek ve kullanıcıların şarj deneyimini kolaylaştırmak amacıyla geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır. Bu ürünler ile girişim şirketi; ev ve işyeri otoparklarında uzaktan şarj ünitesi yönetimi ve tüketim takibi, toplu yaşam alanlarına özelleştirilebilir şarj çözümleri, akaryakıt istasyonlarını elektrikli araç şarj noktalarına dönüştürme maliyet-etkin hizmetler, iş merkezleri, AVM'ler ve hastaneler gibi yerler için özelleştirilebilir akıllı şarj istasyonu yönetim çözümü sunmaktadır. Bu ürünler, kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamak ve sürdürülebilir bir elektrikli araç şarj altyapısı oluşturmak için tasarlanmıştır. ESOK Enerji, Elektrikli Araç Şarj ve Batarya Sistemleri Donanımları ile Yazılımlarının Tasarım, Geliştirme, Üretim, Test, Satış Kiralama ve Entegrasyonu kapsamında; ISO 9001-2015 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 14001-2015 Çevre Yönetim Sistemi gerekliliklerinin karşılandığı 17.04.2024 tarihine kadar tasdik edilmiştir. ISO 45001-2018 belgesi ile girişimin TRB Belgelendirme Kuruluşu tarafından yönetim sistemi şartlarını sağladığı 17.04.2024 geçerlilik tarihine kadar tescil edilmiştir. Rekabet durumu incelendiğinde; Türkiye'de ve dünyada hızla artan sayıda araç satışı gerçekleşmesine rağmen Eşarj, Voltrun, Sharz, Beefull, Zorlu Energy Solutions (ZES), Gersan (G-Charge) gibi firmalar ve küresel elektrikli araç

şarj ekipmanları pazarının en önde gelen firmaları; ChargePoint Inc., ABB Ltd., Schneider Electric S.E, Tesla Motors Inc gibi firmalar tarafından işletilen şarj istasyonları ve üretilen elektrikli araç şarj ürünleri yetersiz kalmaktadır. Küresel ve yerli rakipler aynı zamanda ikili üretim anlaşmaları yolu ile potansiyel müşteri adaylarıdır. Sahada bulunan her elektrikli araç durmaksızın pazarı büyütmede olup talebi artırmaktadır. Elektrikli Araçlar Girişimi üyesi 30 ülke (Türkiye de dahil) 2030 yılı hedefleri içerisinde satışa sunulan araçlar içerisinde elektrikli araçların payını % 30 olarak öngörmektedir. Bu 2030 yılında girişim üyesi ülkelerde yaklaşık 100 milyon elektrikli araç sayısına denk gelmekte olup üç en büyük otomobil pazarı olan Çin, ABD ve AB’de satılan araçların %60’ı 2030 yılında, elektrikli araçlar olacağı tahmin edilmektedir. Son 5 yıla bakıldığında (2017-2022), elektrikli araç satışları 1 milyon adetten 10 milyon adete ulaşırken, toplam global araç satışları içinde elektrikli araçların payı 2021 yılında %9’dan 2022 yılında %14’e ulaşmıştır. Avrupa’nın en büyük beş pazarı olan Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve İngiltere’de bataryalı elektrikli araç satışları, 2023 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %26 artmıştır. Fransa’nın bataryalı elektrikli araç pazarındaki önemli büyüme, 2022’nin ilk çeyreğine kıyasla %49 artarak pazardaki genel artışa büyük bir katkı yapmıştır. Elektrikli araçlara yapılan harcama (2021 yılına göre %50 artarak) 2022 yılında 425 milyar USD’yi geçmiştir. 2023 verileri daha yüksek ve artmaya devam etmektedir. Veriler, elektrikli araç şarj pazarının 2025 yılında 20.49 milyar USD olması 2027’ye kadar da araç satışlarının 802.81 milyar USD’ye, şarj pazarının ise 30 milyar USD’ye ulaşması beklenmektedir. Türkiye’de 2023’ün ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla bataryalı elektrikli araç satışları %251 artmıştır. IONBEE, halihazırda Türkiye pazarı ve AB pazarı operasyon alanlarına sahiptir. İleriki süreçlerde ABD pazar operasyonları için çalışmalara başlamıştır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; fonlamanın büyük bir kısmı Makine ve Teçhizat Alımı, Üretim, Personel ve Genel İşletme Giderleri, Üretim Tesisi Kurulum ve İnşaat Giderleri, İthalat, Gümrükleme, Navlun ve Sigorta Giderleri, Montaj, Test ve Devreye Alma Giderleri, Lisans, Ruhsatlandırma, Danışmanlık Hizmetleri için kullanılacaktır. Fonlama ile de birlikte, büyümesini hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 1.193 milyar TL’yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizde 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.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Salih Oğuzhan Sever	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 Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) 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

17.05.2023 tarih ve 2023/28 sayılı Kurul kararı gereğince Platform hakkında idari para cezası yaptırımı uygulanmıştır.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2022 103683)
 - 4.2 Nolu Belge (MTS-30341)
 - 4.3 Nolu Belge (MTS-30342)
 - 4.4 Nolu Belge (MTS-SC-30341)
 - 4.5 Nolu Belge (Bilanço)
 - 4.6 Nolu Belge (Gelir Tablosu)
 - 4.7 Nolu Belge (Anonim Şirket)
- 5. Özgeçmişler
 - 5.1 Nolu Belge (Osman Kara)
 - 5.2 Nolu Belge (Ender Kıvanç Kunt)
 - 5.3 Nolu Belge (Ahmet Alper Kunt)
 - 5.4 Nolu Belge (Mehmet Önelge)
 - 5.5 Nolu Belge (Mustafa Erkemen)
 - 5.6 Nolu Belge (Ahmet Üstün)
 - 5.7 Nolu Belge (Mahide Yıldırım)