

ESCORT TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş.
FAALİYET RAPORU (30.06.2026)

İÇİNDEKİLER

YÖNETİM KURULU BAŞKANI MESAJI 4

1. ŞİRKET 5

1.1. Özet Kurumsal Bilgiler
1.2. Yönetim ve Denetleme Kurulu Üyeleri ile Ortaklık Yapısı
1.3. Şirket Tarihçesi
1.4. Vizyonumuz ve Misyonumuz
1.5. Kilometre Taşları
1.6. Kar Dağıtım
1.7. Risk Yönetim Politikaları
1.8. Şirketin İş Modeli

2. İŞTİRAKLER 12

2.1. İştirak Kategorileri
2.2. İştiraklerin Ülke Bazlı Dağılımları
2.3. Yeni İştirakler ve Büyüme Stratejisi

3. ESCORT TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş. İŞTİRAKLERİ VE BAĞLI ORTAKLIKLARI 13

3.1. Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.
3.2. Bilgera Yazılım A.Ş.
3.3. Nar Teknoloji A.Ş.
3.4. Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş.
3.5. Robotistan Elektronik Ticaret A.Ş.
3.6. Epigraf Teknoloji Sanayi Ticaret A.Ş.
3.7. Digiform Yazılım Hizmetleri Ticaret A.Ş.
3.8. One Human Yazılım ve Bilişim Danışmanlığı A.Ş.
3.9. Finesta Finansal Teknolojiler Yatırım A.Ş.

4. ALESTA ELEKTRONİK TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş. ŞİRKETLERİ 24

4.1. Turera Teknolojik Ürünler A.Ş.
4.2. Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hiz. A.Ş.
4.3. Eyç Teknoloji A.Ş.
4.4. Eyf Teknoloji A.Ş.
4.5. Centriot Teknoloji A.Ş.
4.6. Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. ve Tic. A.Ş.
4.7. Goodtech Teknoloji A.Ş.
4.8. Birfatura Yazılım Teknolojileri A.Ş.
4.9. Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş.
4.10. Hubbox Endüstriyel Teknoloji Yazılım ve Danışmanlık Sanayi A.Ş.
4.11. Nicat Batarya Teknolojileri A.Ş.
4.12. Bren İleri Teknoloji Enerji A.Ş.
4.13. Bakiyem Ödeme Teknolojileri ve Çözümleri A.Ş.
4.14. Destek Her Yerde Bilişim A.Ş.

4.15. Bugamed Biyoteknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.
4.16. Polynom Teknoloji Bilgisayar Yazılım Danışmanlık A.Ş.
4.17. Servislet Yazılım A.Ş.
4.18. Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş.
4.19. Houston Bionics Inc. Usa
4.20. Malwation Siber Güvenlik Teknoloji A.Ş.
4.21. ShiftplannerTeknoloji A.Ş.
4.22. Tosby Games Oyun Yazılım Eğitim San. Ve Tic. A.Ş.
4.23. Öğetürk Teknoloji A.Ş.
4.24. Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.
4.25. Eba Garaj A.Ş.
4.26. Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş.
4.27. Glaucot Teknoloji A.Ş.
4.28. Pax Animi Games A.Ş.
4.29. Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş.
4.30. PowerDev Inc.
4.31. Datanchor Inc.
4.32. Sweephy OÜ
4.33. Sensgreen Ltd Şti.
4.34. Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.
4.35. Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.
4.36. CareX AI, Inc.
4.37. For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
4.38. Olleyy Teknoloji A.Ş.
4.39. Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.
4.40. Kuasar Video Yazılım Teknoloji A.Ş.
4.41. Code 360 Teknoloji Yazılım İç ve Dış Ticaret A.Ş.
4.42. Handler Oyun Yazılım A.Ş.
4.43. Tiamo Teknoloji ve Animasyon A.Ş.
4.44. Skann Teknoloji A.Ş.
4.45. FZ Yazılım ve Teknoloji A.Ş.
4.46. Converjinn AI Bilişim Teknolojileri ve Ticaret A.Ş.
4.47. Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş.

5. FİNESTA FİNANSAL TEKNOLOJİLER YATIRIM A.Ş. ŞİRKETLERİ 78

5.1. Interaktif Kredi Danışmanlık A.Ş.
5.2. Fon Radar Bilişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.
5.3. Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.
5.4. Dalio Teknoloji Danışmanlık A.Ş.

. 6. EXIT YAPILAN İŞTİRAKLER 83

7. TEMEL RASYOLAR 83

8. KOMİTELER 84

9. KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM RAPORU 89



Değerli Paydaşlarımız,

2025 yılı, üretken yapay zekânın (GenAI) ve büyük dil modellerinin laboratuvarlardan çıkarak iş dünyasının operasyonel katmanına indiği; metin, görüntü, ses ve veri analitiğini birleştiren çok modlu modellerin, kurum içi bilgi tabanlarıyla beslenen "ajan" mimarilerinin ve otomasyonun hız kazandığı bir dönüm noktası oldu. Bu dönüşüm, verimlilik ve inovasyon fırsatları kadar; veri güvenliği, etik kullanım, fikri mülkiyet ve düzenleyici uyum gibi alanlarda da yeni sorumluluklar getiriyor.

30 yılı aşkın süredir Türkiye'de teknoloji ve inovasyonun öncü gücü olan Escort Teknoloji olarak, 31.12.2025 itibarıyla biyoteknolojiden bulut çözümlerine, siber güvenlikten online terapiye, medikal teknolojilerden finansal teknolojilere uzanan 60 iştirakimizle; yapay zekâ odaklı dönüşümü portföyümüzün ortak dili haline getirmeyi önceliklendirdik. Alesta, Finesta ve yatırım ekosistemimiz üzerinden erken aşamadan büyüme aşamasına uzanan girişimlere sermaye, yetkinlik ve iş birliği desteği sunarak ölçeklenebilir değer yaratmayı sürdürüyoruz.

2025'te odağımız, yapay zekâyı "teknoloji gösterisi" olmaktan çıkarıp ölçülebilir iş sonuçlarına dönüştürmekti. Enerji verimliliği ve endüstriyel IoT'ta kestirimci bakım ve optimizasyon, insan kaynaklarında akıllı eşleştirme ve otomasyon, e-ticarette içerik zenginleştirme ve dönüşüm artırma, fintek tarafında gerçek dünya varlıklarının tokenizasyonu, risk analitiği ve kişiselleştirilmiş finansal deneyimler gibi alanlarda portföy şirketlerimiz önemli adımlar attı. Bu ilerlemeyi; sağlam veri yönetişimi, siber güvenlik, regülasyonlara uyum ve "insan denetimli" tasarım prensipleriyle desteklemeyi temel yaklaşımımız olarak benimsiyoruz.

Önümüzdeki dönemde; yapay zekâ tabanlı ürünleşmeyi hızlandırmaya, yapay zekâ altyapı ve yetkinliklerimizi ortak platformlar üzerinden yaygınlaştırmaya ve küresel pazarlarda daha güçlü bir konumlanma sağlamaya odaklanacağız. Escort Teknoloji olarak, "geleceği icat etme" misyonumuz doğrultusunda, yenilikçi teknolojilerle sürdürülebilir bir gelecek yaratmak için siz değerli paydaşlarımızın ve çalışanlarımızın desteğiyle yolumuza kararlılıkla devam ediyoruz.

Katkılarınız ve değerli desteğiniz için teşekkür eder, 2026 yılının sağlıklı, başarılı ve inovasyon dolu geçmesini dilerim.

Saygılarımla,

Halil İbrahim Özer
Yönetim Kurulu Başkanı

1. Şirket

1.1. Özet Kurumsal Bilgiler

Ticari Unvanı	Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.
Adresi	Atakan Sokak No:14 Mecidiyeköy / İstanbul
Ticaret Sicili Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	334423
Telefon ve Faks No:	T: 0 212 340 6000 F: 0 212 213 8241
İnternet Adresi	www.escort.com.tr
Sermaye Tavanı	80.000.000 TL
Çıkarılmış Sermayesi	704.842.185 TL
İşlem Gördüğü Borsa	Borsa İstanbul
Borsada İşlem Görmeye Başladığı Tarih	20.07.2000

1.2. Yönetim ve Denetleme Kurulu Üyeleri ile Ortaklık Yapısı

Yönetim Kurulu	
Başkan:	H. İbrahim ÖZER
Üye:	Uğur KUMRU
Üye:	Aytaç BİTER
Bağımsız Üye:	Çağrı ÇELİK
Bağımsız Üye:	Adem Özay

Bağımsız Denetim Kuruluşu
Rehber Bağımsız Denetim ve YMM A.Ş

Ortaklık Yapısı: 30.06.2026

Ortak	Pay Oranı (%)	Pay Adedi
Halil İbrahim Özer	33,11	233.355.798
Halka Açık Olan Kısım	66,09	465.832.483
Diğer	0,80	5.653.904
Toplam	**100**	**704.842.185**

1.3. Şirket Tarihçesi

Türk Teknoloji Sektörünün İlham Kaynağı

Şirketimiz 1991 yılında Özer Elektronik adıyla faaliyete başlamış, 1994 yılında Escort Computer Elektronik San. ve Tic. A.Ş., unvanı ile kurumsallaşmıştır. Escort markasıyla Türkiye'de ilk yerli PC üretimini ve satışını gerçekleştiren şirket, kısa sürede sektörün öncüsü konumuna gelmiştir.

Müşterilerin büyük beğenisini kazanan ürünler ile şirket kısa sürede hızlı bir yükseliş yakalamıştır. 1995 yılında 17.828 adetlik PC satışı ile Escort markası pazarda lider konuma geçmiştir. Pazar lideri olarak dünyanın önde gelen markalarını geride bırakmanın haklı gururunu yaşayan şirket bu başarısını sonraki yıllarda da sürdürmüştür.

Elde edilen başarı ve tecrübeler ile yeni yatırımlara yönelen şirket, birçok yenilik ve ilke imza atmıştır. Türkiye'nin ilk teknoloji mağaza zinciri EscortLand ve ilk internet servis sağlayıcılarından biri olan EscortNet bunlara örnek gösterilebilir.

2000'li yıllara kadar Türkiye bilişim teknolojileri pazarının gelişmesinde önemli bir rol oynayan Escort, 20.07.2000 tarihinde halka arzını gerçekleştirmiştir. Şirket hisseleri, halen Borsa İstanbul'da (BIST) ESCOM kodu ile işlem görmektedir.

2001 ile 2004 yılları arasında Escort, Türkiye ve yurt dışında büyük ölçekli bilişim teknolojileri projelerinde yer alan uluslararası bir teknoloji sağlayıcısı olma hedefine odaklanmıştır. Bu yıllarda Dünya Bankası, Avrupa Fonu, UNESCO, İslam Kalkınma Bankası gibi kurumların desteklediği pek çok kamu projesi ile büyük ölçekli şirketlerin bilişim teknolojileri projelerini başarıyla tamamlamıştır. Böylece Escort Türkiye'nin teknoloji ihraç eden sayılı şirketleri arasında yerini alarak bulunduğu coğrafyadaki kurumların da tercih edilen markası haline gelmiştir. Bu dönemde bilgisayar üretimi alanında da uluslararası kalite standartlarını uygulayarak güncel teknolojilere sahip ürünleri tüketicilerle buluşturulmuştur.



Kuruluşundan bugüne birçok ilke öncülük eden Escort Teknoloji A.Ş., yeni yatırımları, genişleyen faaliyet alanları ve ilk günkü heyecanı ile Türk teknoloji sektörünün ilham kaynağı olmaya devam etmektedir.

2005 yılından itibaren stratejisini yeniden şekillendiren Escort, tüketicilerinin hayatını kolaylaştıran bilişim teknolojileri çözümlerine yatırım yapmaya yönelmiş, farklı sektörlere yönelik bilişim çözümleri geliştiren girişimlere yatırım yapmak suretiyle iştirakler edinmiş, yeni stratejisi doğrultusunda 2009 yılında adını Escort Teknoloji Yatırım A.Ş olarak değiştirmiştir. Ekonomik ölçeğe ulaşan yatırımlarını elden çıkartıp sermaye kazancı elde etmiştir.

Teknolojinin Hayata Dokunduğu Yerde

’Dün ‘’geleceği icat etmek’’ için çıktığımız yolda sağlam adımlarla ve güçlenerek yarınlara ilerlemeyi sürdürüyoruz.’

Otuz yıllık bilgi birikimi ve her zaman öne çıkardığı girişimcilik ruhu ile Escort Teknoloji Yatırım A.Ş, Siber güvenlikten biyoteknolojiye, SaaS (Software as a Service – Hizmet Olarak Yazılım) platformundan batarya teknolojilerine, oyundan online terapiye geniş bir yelpazede teknoloji üreten veya mevcut işleri yeni teknolojilerle dönüştüren bağlı ortaklık ve iştirakiyle Türkiye’nin dijital dönüşümüne önemli katkılar sağlamaktadır.



Yüksek büyüme potansiyeline sahip erken aşama teknoloji girişimlerine yapılan yatırımlarla, uzun yıllardır elde edilmiş bilgi birikimi ve yönetimsel tecrübeler paylaşılmakta; iştirak edilen şirketlere ihtiyacı olan sermaye, bilgi birikimi ve tecrübeyi sağlayarak kar eden başarılı birer işletme haline getirilmesi ve ülke ekonomisine kazandırılması amaçlanmaktadır.

Escort Teknoloji, Girişimcilik ekosisteminin her segmentinde Escort Teknoloji Yatırım A.Ş; Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş., Finesta Finansal Teknolojiler Yatırım A.Ş. ve Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş. vasıtasıyla yer alınmaktadır.

Escort Teknoloji Yatırım A.Ş., hayatın birçok alanında yenilikçi çözümler sunarak insanların hayatını kolaylaştıracak teknolojilerle tüketicilerin hayatına dokunmaya devam etmektedir.



Doğrudan veya dolaylı yeni girişim yatırımları ile dijital ürün & servislerden sağlık çözümlerine, yenilenebilir enerji ve iş zekası & kurumsal çözümlere, Fintek (Finansal Teknolojiler), IoT (Internet of Things – Nesnelerin İnterneti) ve tüketici elektroniğinden e-ticaret & ödeme çözümlerine çok geniş bir alanda yatırımlar yer almaktadır. Sunulan hizmet ve çözümlerle, kişilerin ve firmaların hayatlarını kolaylaştırmakta ve verimlilik sağlamaktadır.

Bilişim teknolojileri başta olmak üzere teknolojiye dayalı ürün, çözüm ve hizmetleri geliştirerek tüketicilere ulaştıran şirketlere yaptığımız yatırımlar ile birçok alanda insanların hayatlarını kolaylaştırmaya devam ediyoruz.

1.3. Vizyonumuz ve Misyonumuz

VİZYONUMUZ

Bilişim ve iletişim teknolojileri sektöründe yenilikçi ve girişimci bir yaklaşımla fark yaratan, çevre ve yaşam değerlerine duyarlı, paydaşlarının sürekli memnuniyetini sağlayan lider teknoloji yatırım şirketi olmaktır.

MİSYONUMUZ

•Paydaşlarımızın sürekli memnuniyetini sağlamak,
• Sürdürülebilir büyüme hedefiyle geniş kitlelere ulaşan, yenilikçi ve akılcı teknoloji yatırımları yapmak,
• Girişimcilik kültürünü teşvik etmek ve girişimcileri desteklemek,
• Etik değerlere bağlı kalarak sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etmek.

1.4. Kilometre Taşları

1991

- Türkiye'nin ilk yerli bilgisayar üreticisi Escort Computer Elektronik ve Sanayi Ticaret A.Ş. kuruluşu

1993-1999

- İki yıl içerisinde pazar ikincisi
- Türkiye pazarı yaygın satış ve servis ağı
- Ardışık yıllar pazar liderliği
- Uluslararası anlaşmalar ve kalite sertifikasyonları

2000

- Halka arz (20.07.2000)

2001-2004

- Türkiye'de ve yurtdışında başarıyla gerçekleştirilen büyük ölçekli projeler
- Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası gibi kuruluşların teknoloji sağlayıcısı

2005-2007

- Donanım dışı teknolojilere yatırımlar

2009

- Strateji değişikliği doğrultusunda Escort Computer adının Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. olarak değişmesi

2010-2012

- Erken aşama teknoloji girişimlerine yatırım yapmak üzere Alesta'nın kuruluşu (Aralık 2012)

2020

- İlk yapay zeka destekli teknoloji yatırımları

2021

- Alesta'nın 2021 Yılının En Aktif CVC'si seçilmesi

2022

- BIST'te Teknoloji Endeksi'ni oluşturan şirketler arasında karlılıkta 4. sıranın elde edilmesi

2023

- Türkiye'de Fintek'lere yatırım yapan başlıca yatırım şirketleri arasında 3. sırada (Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Fintek Rehberi)
- Katılım Endeksi'nde yeralan ve mahzurlu geliri olmayan 20 şirket arasında yeralması
- Ağırlıklı olarak yapay zeka ağırlıklı girişimlere yeni iştirakler, öne çıkan girişimlere devam yatırımları
- İştirak edilen girişim sayısının 62 adede ulaşması

2024

- Finesta'nın %100 bağlı ortaklık olarak kurulması (Ekim 2024)
- Fintech tarafında gerçek dünya varlıklarının tokenizasyonu ile yapay zekâ odaklı yatırım temasının güçlenmesi

2025

- Portföyün uluslararası dağılımla birlikte 60 iştirake ulaşması (TR 54, ABD 4, BAE 1, EST 1)

Ağırlıklı olarak donanım üretimi ve satışı yapmış, yazılım ve IT hizmetlerinin ön plana çıkmasıyla birlikte, bilişim teknolojileri alanında donanımın payının azalması sonucunda, faaliyetlerini finansal teknolojiler, siber güvenlik, biyoteknoloji, yapay zeka, büyük veri ve bulut çözümleri gibi alanlarda genişletme kararı almıştır. Bu stratejik dönüşümle birlikte şirketin adı Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.

olarak değiştirilmiştir. Bir yandan donanım dışı faaliyetler yeni kurulan şirketler aracılığıyla genişletilirken, diğer yandan teknoloji üreten veya mevcut işlerini yeni teknolojilerle dönüştüren firmalara yatırım yapılmaya başlanmıştır. Escort Teknoloji, iştirak ettiği şirketlere gerekli sermaye, bilgi birikimi ve tecrübeyi sağlayarak, bu şirketlerin büyümesini desteklemekte ve ardından satarak sermaye geliri elde etmeyi hedeflemektedir.

1.5. Kar Dağıtım

Kar dağıtımına ilişkin ana sözleşmenin 21. maddesi;

Şirketin genel masrafları ile muhtelif amortisman bedelleri gibi genel muhasebe ilkeleri uyarınca Şirketçe ödenmesi ve ayrılması zorunlu olan meblağlar ile Şirket tüzel kişiliği tarafından ödenmesi gereken zorunlu vergiler ve mali mükellefiyetler için ayrılan karşılıklar, hesap yılı sonunda tespit olunan gelirlerden indirildikten sonra geriye kalan yıllık bilançoda görülen net kardan varsa geçmiş yıl zararlarının düşülmesinden sonra kalan miktar aşağıdaki sıra ve esaslar dahilinde dağıtılır:

1. Genel kanuni yedek akçe: Yıllık karın % 5'i Türk Ticaret Kanunu'nun 519'uncu maddesi uyarınca ödenmiş sermayenin %20'sini buluncaya kadar genel kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

2. Kalandan, varsa yıl içinde yapılan bağış tutarının ilavesi ile bulunacak meblağ üzerinden, Sermaye Piyasası Kurulu'nca saptanan oran ve miktarlarda birinci temettü ayrılır.

3. Net kardan, 1 ve 2'nci bentlerinde belirtilen meblağlar düştükten sonra kalan kısmı, Genel Kurul, kısmen veya tamamen ikinci temettü payı olarak dağıtmaya veya fevkalade yedek akçe olarak ayırmaya yetkilidir.

Genel kanuni yedek akçe sınırına ulaşıldıktan sonra da; Pay sahipleriyle kara iştirak eden diğer kimselere dağıtılması kararlaştırılmış olan kısımdan, ödenmiş sermayenin % 5'i oranında kar payı düşüldükten sonra bulunan tutarın onda biri, TTK'nın 519'uncu maddesinin 2'nci fıkrası c bendi uyarınca ikinci tertip kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

Yasa hükmü ile ayrılması gereken yedek akçeler ayrılmadıkça, esas sözleşmede pay sahipleri için belirlenen birinci temettü nakden ve/veya hisse senedi biçiminde dağıtılmadıkça; başka yedek akçe ayrılmasına, ertesi yıla kâr aktarılmasına ve temettü dağıtımında imtiyazlı pay sahiplerine, katılma, kurucu ve adi intifa senedi sahiplerine, yönetim kurulu üyeleri ile memur, müstahdem ve işçilere, çeşitli amaçlarla kurulmuş olan vakıflara ve bu gibi kişi ve/veya kurumlara kâr payı dağıtılmasına karar verilemez.

Paylara ilişkin temettü, kıstelyevm esası uygulanmaksızın, hesap dönemi sonu itibarıyla mevcut payların tümüne, bunların ihraç ve iktisap tarihleri dikkate alınmaksızın dağıtılır

Dağıtılmasına karar verilen karın dağıtım şekli ve zamanı, yönetim kurulunun bu konudaki teklifi üzerine genel kurulca kararlaştırılır.

1.6. Şirketin İş Modeli

Escort Teknoloji, büyüme fırsatı sunan sektörlerde hem kendi kurduğu şirketlere hem de teknoloji tabanlı girişim şirketlerine yatırım yapmaktadır. Şirket, yatırımlarından doğru zamanda, doğru çıkış modeliyle ve maksimum değerden çıkarak sermaye kazancı elde etmeyi amaçlamaktadır. Yatırımlar, biyoteknoloji, bulut çözümleri, siber güvenlik, medikal teknolojiler ve ödeme sistemleri gibi teknoloji temelli iş modellerine sahip sektörlerde, kurumsal veya son kullanıcıya doğrudan hizmet veren şirketlere yapılmaktadır. Yatırımdan çıkış stratejileri halka arz, stratejik ortağa satış ve finansal ortağa satış şeklinde gerçekleşmektedir.

Halka Arz: Girişim halka arz için gerekli büyüklüğe ve karlılığa ulaştığında tercih edilen yöntemdir.

Stratejik Ortağa Satış: Girişim Şirketiyle aynı sektörde faaliyet gösteren ve satın alma halinde sinerji sağlayacak alıcılara yapılan satışlardır. Stratejik Ortak, girişime kısmi ortak olabilir veya tamamını satın alabilir.

Finansal Ortağa Satış: Büyüyen ve potansiyel vadeden girişimlere yatırım yapan büyük fonlara yapılan satışlardır.

Şirketin portföyü, doğrudan veya dolaylı olarak, farklı oranlar da paylarına sahip olunan 60 adet teknoloji şirketinden oluşmaktadır.

Şirketin %100 iştiraki olan Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş., erken aşama teknoloji girişimlerine yatırım yapmakta ve bu şirketin halka arzı planlanmaktadır. Şirketin diğer bir %100 iştiraki olan Finesta Finansal Teknolojiler Yatırım A.Ş. erken aşama finansal teknoloji grişimlerine yatırım gerçekleştirmektedir.

Yurt dışı satış potansiyeli yüksek olan ileri teknoloji girişimlerine ise yine iştirakler arasında yer Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş. üzerinden yatırım yapılmaktadır.

Böylece, Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.; Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş., Finesta Finansal Teknolojiler Yatırım A.Ş. ve Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş. vasıtasıyla teknoloji ekosisteminin her segmentinde yer almaktadır.

2025 yılı mali tablolarına göre, şirketin hisseleri, katılım endeksine %100 uyumlu ve mahzurlu geliri bulunmayan arındırılmış hisseler arasında gösterilmektedir.

1.7. Risk Yönetim Politikaları

Şirketimizin risk yönetimi "Riskin Erken Saptanması Komitesi" tarafından yürütülmektedir. Komitenin amacı, şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek operasyonel, stratejik, finansal ve uyum risklerinin erken saptanması, etki ve olasılıklarının hesaplanması, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin alınması, uygulanması, risk yönetimi süreçlerinin yürütülmesi için gerekli politikaların geliştirilmesi ve risklerin Şirket'in risk alma profiline uygun olarak yönetilmesi ve raporlanmasıdır.

2. İştirakler

2.1. İştirak Kategorileri

30.06.2026 itibariyle Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. doğrudan veya dolaylı ana iştirak kategorileri aşağıdaki gibidir:

- Girişim Yatırımları
- Dijital Ürün ve Servisler
- İş Zekası ve Kurumsal Çözümler
- E-Ticaret
- Sağlık Çözümleri
- Tüketici Elektroniği
- Yenilenebilir Enerji
- IOT (Internet of Things - Nesnelerin İnterneti)
- Finansal Teknolojiler (Fintek)

2.2. İştiraklerin Ülke Bazlı Dağılımları

Ülke	İştirak Adedi
TUR	54
ABD	4
BAE	1
EST	1
Genel Toplam	**60**

2.3. Yeni İştirakler ve Büyüme Stratejisi

Siber güvenlikten biyoteknolojiye, SaaS (Software as a Service – Hizmet Olarak Yazılım) platformundan batarya teknolojilerine, finansal teknolojilerden, oyundan, online terapiye geniş bir yelpazede teknoloji üreten veya mevcut işleri yeni teknolojilerle dönüştüren girişimleriyle Türkiye'nin dijital dönüşümüne önemli katkılar sağlayan Escort Teknoloji Yatırım A.Ş., yüksek büyüme potansiyeli taşıyan erken aşama girişimlerine destek olmaya devam edecektir.

Bağlı ortaklık ve iştiraklerden bir kısmı için uygun koşulların oluşması durumunda hisse satışı veya halka arzı planlanmaktadır.

3. Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. İştirak ve Bağlı Ortaklıkları

No	İştirak Adı	Faaliyet Alanı	Ülke	Web Sitesi	Pay Oranı
1	Alesta Teknoloji Yatırım A.Ş.	Erken Aşama Girişim Yatırım	TUR	www.alestayatirim.com	100,00%
2	Finesta Finansal Teknolojiler Yatırım A.Ş.	Erken Aşama Finansal Teknoloji Girişimlerine Yatırım	TUR	www.finestayatirim.com	100,00%
3	Bilgera Yazılım A.Ş.	Saha Satış Otomasyonu	TUR	www.bilgera.com.tr	80,00%
4	Nar Teknoloji A.Ş.	Optik Ürün ve Aksesuar Satışı	TUR	www.nartas.com.tr	40,00%
5	Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş.	Erken Aşama Girişim Yatırım	TUR	www.geometryventure.dev	10,58%
6	Robotistan Elektronik Ticaret Anonim Şirketi	Robotic Maker Market	TUR	www.robotistan.com	10,00%
7	Epigraf Teknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Çoklu Kanal Büyüme Platformu	TUR	www.hellosmpl.com	65,05%
8	Digiform Yazılım Hizmetleri Ticaret A.Ş.	Doküman İşleme	TUR	www.digiform.com.tr	33,60%

9	One Human Yazılım ve Bilişim Danışmanlığı A.Ş.	Yapay Zeka Tabanlı İşe Alım Yönetim Sistemi	TUR	www.onenewone.com.tr	17,86%

Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş., faaliyet sonuçları itibarıyla iş planında öngörülen hedeflerin gerisinde kalmıştır. Girişimin yeniden yapılandırılması ve yakın takibe alınması amacıyla şirketteki pay, 14.05.2026 tarihinde erken aşama yatırımlarımızı yöneten Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.'ye devredilmiştir.

3.1. Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.

Faaliyet Alanı : Erken Aşama Girişimlere Yatırım

Web Sitesi : www.alestayatirim.com

Şirket Yetkilisi : İbrahim Özer

Linked-in : https://www.linkedin.com/in/ibrahim-özer-8565a716/

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş., Aralık 2012'de, yüksek büyüme potansiyeline sahip erken aşama teknoloji girişimlerine yatırım yapmak amacıyla, %100 Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. iştiraki olarak kurulmuştur. Alesta, Mayıs 2013'te Sermaye Piyasası Kurulu'ndan "Girişim Sermayesi Portföy İşletmeciliği Yetki Belgesi" almış, ancak ekonomideki daralma nedeniyle bu belgeyi 2017 yılında iade etmiştir.

Alesta'nın hedef kitlesini, ürün veya hizmetlerini pazara sunmuş, sabit bir müşteri kitlesi edinmiş ve büyüme hedefi taşıyan şirketler oluşturmaktadır. Ayrıca, ürün veya hizmetini tamamlayıp satış ve pazarlama süreçlerine başlamak için finansmana ihtiyaç duyan girişimler de Alesta'nın yatırım alanına girmektedir.

Alesta, ortak olduğu şirketlere sermaye desteğinin yanı sıra bilgi birikimi ve tecrübe aktarımı sağlayarak onların kârlı ve başarılı işletmeler haline gelmelerini ve ülke ekonomisine katkı sağlamalarını amaçlamaktadır. Şirket, siber güvenlikten biyoteknolojiye, SaaS (Software as a Service – Hizmet Olarak Yazılım) platformlarından batarya teknolojilerine, finansal teknolojilerden oyun ve online terapiye kadar geniş bir faaliyet yelpazesinde toplam 46 iştirake sahiptir.

Alesta, 2021 yılında Türkiye'nin "En Aktif Kurumsal Girişim Sermayesi Şirketi (CVC)[1]" olarak seçilmiş ve 2022 yılında da en aktif CVC'ler arasında yer almıştır. Ayrıca Türkiye'deki fintech yatırımları alanında üçüncü sırada[2] bulunmakta olup, önümüzdeki dönemde halka arz edilmesi planlanmaktadır.

3.2. Finesta Finansal Teknolojiler Yatırım A.Ş.

Finesta Finansal Teknolojiler Yatırım A.Ş.

Faaliyet Alanı : Erken Aşama Fintek Girişimlerine Yatırım

Web Sitesi : www.finestayatirim.com

Şirket Yetkilisi : İbrahim Özer

Linked-in : https://www.linkedin.com/in/ibrahim-özer-8565a716/

Finesta Yatırım, %100 Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. bağlı ortaklığı olarak finansal teknolojiler (Fintek) alanında büyüme potansiyeli yüksek girişimleri desteklemek ve bu alandaki yatırımlarına hız kazandırmak amacıyla Ekim 2024'te kurulmuştur.

Dijitalleşme ve teknolojik yeniliklerle birlikte fintek sektörünün finansal hizmetler içerisindeki payı hızla artmakta ve küresel ekonomide önemli bir büyüklüğe ulaşmaktadır. Yapay zeka teknolojilerinin fintek uygulamalarındaki artan kullanımı, sektördeki dönüşümü daha da hızlandırarak geleneksel finansal hizmet modellerini köklü biçimde değiştirmektedir.

Geleceğin finansal teknolojilerine öncülük etme vizyonuyla hareket eden Finesta, özellikle gerçek dünya varlıklarının tokenizasyonu ve yapay zeka tabanlı yenilikçi çözümler gibi alanlara odaklanmaktadır. Bu doğrultuda, fintek ekosistemindeki iş birliği ve sinerjiyi güçlendirerek, sektörde dönüşüm yaratma potansiyeline sahip girişimlere stratejik yatırımlar yapmaktadır.

[1] StartupCentrum 2021 Türkiye Startup Ekosistemi Yatırım Raporu

[2] Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi-Türkiye Fintek Rehberi

Finesta, yapay zeka destekli yenilikçi çözümlerle finans sektöründe kalıcı ve köklü değişimler yaratabilecek girişimlere yönelik stratejik yatırımlarını sürdürmekte ve girişimlerin uzun vadeli sürdürülebilir başarılar elde etmeleri için kapsamlı stratejik iş birlikleri geliştirmeye devam etmektedir.

3.3. Bilgera Yazılım A.Ş.

Bilgera Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı : Saha Satış Otomasyonu

Web Sitesi : www.bilgera.com.tr

Girişim Yetkilisi : Umut Sevin

Linked-in : https://www.linkedin.com/in/umutsevin

Bilgera Yazılım A.Ş., 2007 yılında Escort Teknoloji A.Ş. iştiraki olarak kurulmuş olup, şirketin ana faaliyet konusu yazılım geliştirmektedir. Kuruluşundan bu yana FMCG sektörüne yönelik yenilikçi çözümler geliştiren şirket, geliştirdiği Repzone adlı platform ile saha satış otomasyonu, kanal yönetimi, mağaza aktivite yönetimi, depo yönetimi, servis yönetimi ve B2B e-ticaret gibi alanlarda bulut tabanlı SaaS çözümleri sunmaktadır.

Repzone, dünyanın önemli merkezlerinden New York ve İstanbul'da ofisleri bulunan bulut tabanlı çoklu kanal B2B e-ticaret platformudur. Saha operasyonlarını ve müşteri takip süreçlerini uçtan uca kontrol etmeyi sağlayan bulut tabanlı ve yapay zekâ destekli platform, dijital odaklı ve yenilikçi özellikleriyle müşterilerine değer katmaktadır.

Kuruluşundan itibaren uzman kadrosuyla iş zekâsı çözümleri sunan Repzone, 2016 yılında İTÜ Innogate Programı kapsamında seçilen 8 firma arasına girerek Amerika pazarına açılmıştır. Repzone, hızlı tüketim, perakende, telekomünikasyon, finans ve daha birçok sektörün ihtiyaçlarına yönelik tasarlanmış platformuyla müşteri ihtiyaçlarını uçtan uca karşılamakta ve global ölçekte birçok büyük firma ile çalışmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde şube açan Bilgera, 2020 ve sonrasında özellikle yurt dışına yazılım ve hizmet satışına yönelik faaliyetlerine ağırlık vermiştir. Amerika, Avrupa ve Ortadoğu da dahil olmak üzere

40 ülkede global ve ulusal birçok şirket, satış süreçlerini Repzone ile yönetmektedir.



3.4. Nar Teknoloji A.Ş.

Nar Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Optik Ürün ve Aksesuar Satışı
Web Sitesi	:	www.nartas.com.tr
Şirket Yetkilisi	:	Kamil Şenol

2010 yılında kurulan Nar Teknoloji A.Ş., dünyanın saygın fotoğraf makinesi ve dürbün üreticilerinden Pentax firmasının Türkiye distribütörlüğü ile faaliyetine başlamış, ilk yıllarında tablet, projeksiyon cihazı ve bilgisayar aksesuarları gibi ürünlerin ülke genelinde dağıtımını başarıyla yapmıştır. Sonrasında stratejik bir değişiklikle optik ürünler konusunda uzmanlaşmıştır.

Pentax'ı satın alan Ricoh Imaging Company ile yoluna devam eden Nar Teknoloji, aynı yıl Japon Tokina lens firmasının distribütörlüğünü de üstlenerek fotoğraf sektöründeki yerini pekiştirmiştir. Yaratıcı İngiliz tripod markası 3 Legged Thing'in Türkiye distribütörlüğünü de üstlenen firma, 2020 yılında cep telefonları için premium lens, filtre ve aksesuar ürünlerinde uzmanlaşmış, Amerika merkezli SANDMARC® ve ileri teknolojili kamera sabitleyicileri ve aksesuarları konusunda uzman MOZA firmalarının Türkiye distribütörlüğüne başlamıştır. Ayrıca, EPSON fotoğraf yazıcıları ve projeksiyon cihazlarının satışını yapmaktadır.

2025 yılında mevcut satış kanallarını genişleterek daha fazla sayıda tüketiciye ulaşan Nar Teknoloji, faaliyet gösterdiği markalarda pazar payı ve ciro oranlarını arttırmış, ürün gamına eklediği yeni markalar Viewsonic ve Lustre ile başarısını pekiştirmiştir.

Seçkin global firmaların distribütörlüğünü yapan Nar Teknoloji, 2026 yılında, kendi alanında öne çıkan global markaların yeni ürün gruplarını portföyüne eklemeye devam edecektir. Dağıtımını yaptığı markalarda farklı ürün segmentlerini de bünyesine dahil ederek ciro ve pazar payını arttırmaya odaklanacak ve diğer distribütör ülkeler arasında üst sıralardaki yerini koruyacaktır.

3.5. Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş.

Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Erken Aşama Girişim Yatırımları
Web Sitesi	:	www. https://geometryventure.dev
Girişim Yetkilisi	:	Melih Efeoğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/melihefeoglu

Geometry Venture Development, erken aşama girişim yatırımcıları için mütevazı sermayeli Rolling Fund + Syndicate modeli ile faaliyet göstermektedir. Risk ve girişim sermayesi yatırımlarını yüksek bütçeli ve riskli olarak değerlendiren 90 pay sahibinin yatırımcı olarak yer aldığı bu yapı, Rolling Fund modelinde çalışmalarını yürütmektedir. Mütevazı sermaye ile melek yatırımı kolaylaştırarak girişimlerin büyümesine destek sağlamaktadır.

Temmuz 2019'da anonim şirket statüsünde bir melek yatırım ağı olarak kurulan Geometry, erken aşama teknoloji girişimlerinin yatırım turlarına 50.000 dolar sermaye ile katılım sağlamaktadır. Sağlık, eğitim, tahmine dayalı algoritmalar ve dijital varlıklar gibi teknoloji girişimlerine odaklanmaktadır. Kasım 2022'de Sermaye Piyasası Kurulu'ndan aldığı onay ile Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'na dönüşüm sağlayarak faaliyetlerini genişletmiştir.

Türkiye'deki erken aşama teknoloji girişimlerinin yatırım almalarını kolaylaştırmak amacıyla İstanbul, Ankara ve İzmir'de toplam 9 'Pitch Challenge' gerçekleştirilmiş, bu etkinliklerde 495 girişim yer almıştır.

Geometry Venture Development, 2024-2025 yılında iki girişimden çıkış gerçekleştirmiş olup, şu anda porföyünde aktif olarak faaliyetlerine devam eden 16 girişim bulunmaktadır. 2024 yılı itibarıyla TVPI'ı 3'ün üzerinde olduğu görülmektedir.

Portföy Şirketleri:

Nebyan Doğal & Baffs Naturals | Exit Sürdürülebilir Hayvancılık ve Doğal Etin Geleceği

GoodTech | Kurumsal Şirketler İçin UX/UI, Mobil/Web Uygulama, API/Servis, Cloud ve Entegrasyon Teknoloji Geliştirme Hizmetleri

Barakatech / Locus App | Kafe ve Restoranlar için Özel Olarak Tasarlanmış Beyaz Etiketli Mobil Cüzdan

Enhencer | E-ticaret için Yapay Zeka Reklamları | E-ticaret Satıcıları için Yapay Zeka Destekli Reklam Kitleleri

HoustonBionics | İnme Hastalarının Tek Başına Üst Ekstremite Hareketliliğini Sağladığı ve Antreman Yapabildiği Ev Tipi Tıbbi Cihaz

Oda Studio | Emlak ve E-Ticaret için Yapay Zeka Destekli Görselleştirme Platformu

Glaucot | Giyilebilir Nöroprotektif Glokom Tedavi Cihazı

Fenixpyre | DatAnchor | Veri Koruma ve Güvenlik Platformu | Tüm Veri Yaşam Döngüsü Boyunca Güvenli Dosya Paylaşımı

Sweephy | Yapay Zeka ile Mevzuat İzleme | Kapsamlı Mevzuat Uyum Platformu

Smpl | Çoklu Kanal SaaS Büyüme Platformu

Scoutli & Heat Picks | Espor Organizasyonları için Veri Analitiği, Scouting ve Takım Yönetim Platformu

Postuby | Sosyal Medya için Otonom İçerik Oluşturma ve Paylaşma Platformu

Sensgreen |Ticari Binalar için Hepsi Bir Arada Akıllı Bina Platformu | Binaları Veri Odaklı Bir Ekosisteme Dönüştürerek Verimli Hale Getiriyor

For Physician | Pratisyen Hekimler için Anlık Vaka Danışma Platformu

Handler | Yapay Zekâ ile Oyun Geliştirme Çözümleri

Pangea VR | VR ve Konsol Oyun Stüdyosu

OneNewOne - Exit| Yapay Zekâ ile İşe Alımın Geleceği

Sorbil | Üyelik Bazlı Eğitim Platformu

3.6. Robotistan Elektronik Ticaret A.Ş.

Robotistan Elektronik Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı : Robotic Maker Market

Web Sitesi	:	www.robotistan.com
Girişim Yetkilisi	:	Yasir Çiçek
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/yasir-cicek-717ab892/

2010 yılında kurulan Robotistan, STEM, Maker, Eğitim Teknolojileri, Kendin Yap Ürünleri ve mühendislik alanlarında elektronik ve robotik ekipmanların tedarik, üretim ve satış faaliyetlerini sürdürmektedir. Alanında küresel liderler arasında yer alarak, Türkiye'nin teknoloji ve inovasyon ekosistemine önemli katkılarda bulunmuştur. Yıl içerisinde yeni ürün ve hizmetlerle pazar liderliğini pekiştiren Robotistan, özellikle Avrupa ve Amerika pazarlarına yönelik genişleme stratejisiyle bu bölgelerdeki satış ve distribütör ağlarını genişletmiştir.

Robotistan'ın %100 hissedarı olduğu Robotistan GMBH, Almanya'da kurulmuş olup, son kullanıcılara daha hızlı ürün teslimatı için altyapı çalışmalarına başlamıştır. Avrupa'daki eğitim kurumları bu hedefler arasında birincil sırada yer almaktadır. Ayrıca, Amazon gibi pazaryerleri ve kendi web siteleri üzerinden Avrupa Birliği sınırları içerisindeki son kullanıcılara daha hızlı teslimat ve daha etkili hizmet sunulmaya başlanmıştır.

Picobricks, dünyanın en prestijli tasarım ödüllerinden biri olan 'IF Design' ödülünü kazanmış, ayrıca Teknofest'te "En İyi Teknoloji Girişimi Ödülü"nü almıştır. Londra'da düzenlenen BETT Show'a katılarak, eğitim teknolojileri alanında geliştirdiği Picobricks ürünü, "En İyi Donanım ve Robotik Ürünü" kategorisinde birinci olmuştur. Bu ödül, İngiltere'de eğitim kurumlarıyla işbirliklerinin güçlendirilmesi yolunda hız kazandırmıştır.Raspberry Pi ve Micro:Bit ile yaptığı görüşmeler sonucunda bu iki küresel markanın Türkiye distribütörlüğünü almıştır.

Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark Merkezi'nde yeni bir ofise geçmek üzere sunulan ARGE projeleri kabul edilmiş ve destekler alınmaya başlanmıştır. Ayrıca, Tubitak 1501 Proje Çağrısı kapsamında sunulan "AR Destekli Kodlama Eğitimi Mobil Uygulaması ve STEM Robotik Seti" projesi kabul edilerek ARGE çalışmalarına başlanmıştır.

Robotistan, 2025 yılında tüm satış kanallarında satış ve müşteri sayısı açısından artış sağlamış, ürün gamını genişleterek 5.500 SKU'ya ulaşmıştır. Talep eden müşteriler için PCB üretim hizmeti ve özel komponent tedriği çalışmalarına başlamıştır.

Tüm kanal toplamında bir önceki yıla göre %50'nin üzerinde bir USD büyüme sağlayan Robotistan, ihracat ciro hedefinin üzerine çıkarak %75'in üzerinde ihracat ciro artışı gerçekleştirmiştir.

İngiltere, Almanya, Amerika, Hong Kong'ta ofisleri bulunan Robotistan, Amerika, Avrupa Birliği, İngiltere, Kanada ve Azerbaycan'da satışlar gerçekleştirmektedir.

PicoBricks markası altında yürütülen satış faaliyetleri istikrarlı şekilde devam eden Robotistan, özellikle Raspberry Pi ve Eğitim Teknolojileri markaları ile yerel pazarda büyük ölçekli birçok proje satışını başarıyla tamamlanmıştır. Başta TÜBİTAK olmak üzere çeşitli kamu kurumları ve tüzel kişiliklerle yürütülen ticari ilişkiler güçlendirilmiş ve kamu projelerindeki etkinlikleri artmıştır.

Yurt dışı iştiraklerimizde yerelleşme çalışmaları olumlu yönde ilerlemiş; ihracata uygun ürün gamı genişletilerek uluslararası pazarlardaki rekabet güçleri artırılmıştır. Marka bünyesine eklenen yeni ürünler sayesinde mevcut pazarlama ve dağıtım ağı güçlendirilmiştir.

Robotistan**,** TÜBİTAK 1501 Sanayi Ar-Ge Destek Programı kapsamında destek almaya hak kazanmış olup, Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark Merkezi'nde yürüttüğü Ar-Ge projelerinde son aşamaya gelmiştir. Devam eden projelerin ticarileştirilmesi hedeflenirken, yeni projeler için ilave kamu desteklerine yönelik başvuru ve hazırlık çalışmaları sürdürülmüştür.

2026 yılı itibarıyla Türkiye pazarındaki konumunu daha da güçlendirmeyi hedefleyen Robotistan, bir önceki yıla kıyasla %10 oranında artırdığı ürün çeşitliliğini büyütmeye devam edecek; ürün portföyünü stratejik kategorilerde derinleştirerek pazar payını artırmayı amaçlamaktadır.

Çin'in en büyük komponent distribütörü ile önceki yıl pilot çalışmaları yapılan komponent ve pcb hizmetleri servisleri büyütülerek sistemli hale getirilecektir. Geliştirme süreçleri devam eden Robotistan Pro web sayfası ilk çeyrek sonunda yayına açılacak ve komponent ihtiyacı olan kobi, arge firmaları ve elektronik kart üreticisi olan firmalara güçlü şekilde destek verilerek pazardan pay alınacaktır. Lazer kesim, 3 boyutlu baskı hizmeti, pcb dizgi gibi özellikle üretici firmaların ihtiyaçlarına hizmet veren servisler peş peşe devreye alınacaktır.

İhracat hedefleri için yeni ürünlerin mevcut distribütörlere sunulması ve bu kanallarda 2026 yılı itibari ile yeni üretilen ürünlerin satışına başlanacaktır.

ARGE ekibi ile yeni geliştirilen ürünler de her dönem olduğu gibi 2026'da da hız kesmeden müşterilerinin ilgisine sunulacaktır.

2025 yılında ETAK 2025 - MEB Eğitimde Teknoloji Etkinliği – İstanbul ve BETT 2025 - Londra etkinliklerine katılmıştır.

3.7. Epigraf Teknoloji San. ve Tic. A.Ş.

Epigraf Teknoloji San. ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı : Çoklu Kanal Büyüme Platformu

Web Sitesi : www.hellosmpl.com.tr

Girişim Yetkilisi : Mine Şenuysal Özgür

Linked – in : www.linkedin.com/in/mineozgur

Smpl., dijital pazarlamacılar ve CRM yöneticileri için çok kanallı bir büyüme platformudur. İşletmelerin büyüme ve sadakat programları geliştirmesine yardımcı olur.

Smpl., dijital pazarlamacılar, Growth Hacker'lar ve CRM yöneticileri için web sitesi kişiselleştirme, otomatik yerinde çözümler, müşteri yolculuğu haritalama ve farklı uygulama senaryoları sunar.

2013 yılında kurulan Epigraf Teknoloji, premium danışmanlık hizmetleri sunarak işletmelerin dönüşüm oranlarını artıran ve terk etme oranlarını düşüren yazılım çözümleri geliştirmektedir. Global şirketler ve yerel firmalar için sektör bazlı özelleştirilmiş çözümler üretmektedir.

Data toplama-raporlama ve E-mailing teknolojilerinde pazarın ihtiyacı olduğu için ilk olarak bu özellikler için geliştirmelere başlanmıştır. Whatsapp ve sosyal medya araçlarında toplanan dataların kullanılması sağlayan

partnerlar ile ürün özelliklerini arttıran kar paylaşımlı sistemde ilerleyen Epigraf, data toplama ile beraber Machine Learning ve Deep Learning çalışmalarını başlatmıştır.

Küresel pazarlara açılmayı hedefleyen Smpl., platformunun dijital dünyanın her ihtiyacına daha kapsamlı ve güçlü bir çözüm sunacak şekilde geliştirilmesi için çalışmalar devam etmektedir.

3.8. Digiform Yazılım Hizmetleri Tic. A.Ş.

Digiform Yazılım Hizmetleri Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı : Döküman İşleme
Web Sitesi : www.digiform.com.tr
Girişim Yetkilisi : Gürkan Karagöz
Linked-in : https://www.linkedin.com/in/gurkan-karagoz

Digiform, fiziksel belgeleri sayısallaştırarak, üzerlerindeki bilgileri doğru ve hızlı bir şekilde sistemlere aktaran yenilikçi çözümler sunar. Akıllı teknoloji sayesinde, belge giriş ve kontrol gerektiren tüm operasyonları daha verimli hale getirerek işletmelerin zaman, maliyet ve iş gücünden tasarruf etmesine yardımcı olur.

Digiform'un akıllı bilgi yakalama teknolojileri, belge dijitalleştirme süreçlerini kolaylaştırarak işletmelere operasyonel verimlilik, hız ve güvenilirlik sağlar.

Şirketleri, kağıt tabanlı işlemleri ortadan kaldırarak iş süreçlerini daha esnek ve yönetilebilir hale getirir.

3.09. One Human Yazılım ve Bilişim Danışmanlığı A.Ş.

One Human Yazılım ve Bilişim Danışmanlığı A.Ş.

Faaliyet Alanı	:Yapay Zeka Tabanlı İşe Alım Yönetim Sistemi
Web	:www.onenewone.com
Girişim Yetkilisi	:Tunç Erman
Linked-in	:https://www.linkedin.com/in/tuerman

ONO, yapay zekâ tabanlı, hızlı, verimli ve düşük maliyetli yeni nesil bir işe alım yönetim sistemi sunmaktadır. Kurumsal firmaların farklı platformlardaki global aday havuzlarını organize eder, “Akıllı Mülakat” özelliği sayesinde aranılan yeteneğe dakikalar içinde ulaşmayı sağlar.

Sistem, 4 ana modülden oluşmaktadır:

1. Akıllı CV Havuzu Oluşturma, Sınıflandırma ve Eşleştirme
2. Akıllı Mülakat
3. Akıllı Test ve Otomasyon
4. Akıllı Teklif ve Evrak Yönetimi

Aralık 2023'te aldığı yatırım ile Versiyon 3.0'ı hayata geçirerek, birçok dilde hizmet vermeye başlayan ve yeni UI ile kullanıcı deneyimi ön plana çıkartan ONO, 2023 Aralık ayında BIGBANG'de finalist ve Londra'da yurt dışı büyüme programına kabul edilen 3 girişimden biri olmuştur.

2024 Ocak ayında THY Teknoloji, Şişecam, EnerjiSA, AgeSA, Otokoç, GAP İnşaat gibi büyük müşterilere hizmet vermeye başlayan ve 2024 Ocak ayında İTÜ Teknokent'e giriş başvurusu onaylanan OneNewOne, Ocak 2024'de Macaristan Hadron firması ile çalışmaya başlamıştır.

Yapay zeka ile işe alım platformu olan ve aday havuzu 2 milyon kişiye ulaşan OneNewOne, Türk Teknoloji liderlerini İngiltere pazarındaki fırsatlarla buluşturan 18. Innogate programına seçilen 13 şirket arasında yeralmıştır.

2025 yılında Ono, yapay zeka tabanlı uçtan uca yetenek yönetimi platformu olarak küresel ölçekte güçlü bir büyüme ivmesi yakalamış, Avrupa ve Kafkasya pazarlarında yeni stratejik iş birlikleri kurarak operasyon gösterdiği ülke sayısını artırmıştır. Kurumsal müşteri portföyünü genişletmiş, AI altyapısını daha da ölçeklendirmiştir. Smart CV Analyzer, AI Matcher, Smart Interview ve AI Assessor modülleri ile işe alım süresini ortalama 42 günden 12 güne düşüren, maliyetleri dramatik şekilde azaltan ve iç terfi kararlarında veri odaklı objektiflik sağlayan çözümler sunmuştur. 2025 boyunca ARR ve MRR tarafında sürdürülebilir büyüme sağlanmış, yüksek kârlılık oranı korunmuş ve ürün; EU AI Act, GDPR ve KVKK uyumluluğu çerçevesinde kurumsal güvenlik standartlarını güçlendirmiştir. Ono, AI destekli işe alım ve iç mobilite alanında bölgesel bir oyuncudan global ölçeklenebilir HRTech markasına dönüşümünü 2025 itibarıyla net şekilde ortaya koymuştur.

ONO, Türkiye, Azerbaycan, Almanya, İngiltere, Rusya, Çekya, Bulgaristan, BAE, İtalya'ya hizmet sunmaktadır.

ONO, 2026 yılında gelirlerinin %50'sinden fazlasını ihracattan kazanmayı ve Pakistan, Özbekistan, Suudi Arabistan, Mısır pazarlarının yanında İspanya, Hollanda, İtalya (Bu pazarda büyümek) pazarlarını hedeflemektedir. İş ortağı ağını Türkiye ve yurt dışı iş ortağı modellerini güçlendirerek dijital satışa ağırlık getirmeyi amaçlamaktadır.

ONO, 2025 yılında Unleash Paris, Berlin Innogate, Düsseldorf HR, Peryön İstanbul, Peryön Ege, Ankara Savunma Sanayi İK Zirvesi, Take Off, Londra Techweek, Career Hub, EBS İstanbul, InnoHub, Slush, Innogate Fransa, Azerbaycan HR Hub, Bulgaristan HRTech vb etkinliklerde yer almıştır.

4. Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. Şirketleri

No	İştirak Adı	Faaliyet Konusu	Ülke	Web Adresi	Pay Oranı
1	TURERA Teknolojik Ürünler A.Ş.	Pasif Ağ Altyapı Ürünleri	TUR	www.zemecs.com	60,00%
2	Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hiz. A.Ş.	E-Dönüşüm	TUR	www.veriban.com.tr	35,00%
3	EYÇ Teknoloji A.Ş.	Yenilenebilir Enerji Üretimi	TUR		100,00%
4	EYF Teknoloji A.Ş.	Yenilenebilir Enerji Üretimi	TUR		100,00%

5	CENTRIOT Teknoloji A.Ş.	Yenilenebilir Enerji Üretimi	TUR		100,00%
6	Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. Tic. A.Ş.	Tek Tuş İle Su Siparişi Uygulaması	TUR	www.bisu.com.tr	1,53%
7	Goodtech Teknoloji A.Ş.	UX/UI, Mobil/Web Uygulama, API/Servis, Cloud ve Entegrasyon Teknoloji Geliştirme Hizmetleri	TUR		5,00%
8	Birfatura Yazılım Teknolojileri A.Ş.	E-Ticaret Yönetimi	TUR	www.hubbox.io	10,00%
9	Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş	Kişisel Bakım Sektöründe Dijital Çözümler	TUR	www.meloknows.com	10,99%
10	Hubbox Ensütriyel Teknoloji Yazılım ve Dan. A.Ş.	Otomasyon Sistemlerinin Uzaktan Kontrol ve Yönetimi	TUR	www.hubbox.io	10,00%
11	Nicat Batarya Teknolojileri A.Ş.	Batarya Katot Üretimi	TUR	www.nicat.co	7,04%
12	Bren İleri Teknoloji A.Ş.	Enerji Teknolojileri	TUR	www.brenpower.co	14,32%
13	Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş.	Online Ödeme Sistemi Platformu	TUR	www.bakiyem.com	10,00%
14	Destekheryerde Bilişim Anonim Şirketi	Dijital Psikolojik Danışmanlık Platformu	TUR	www.evimdekipsikolog.com	12,38%
15	Bugamed Biyoteknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Organik Atıklardan Medikal Kolajen Üretimi	TUR	www.bugamed.com.tr	2,50%
16	Finekra Ödeme Kuruluşu A.Ş.	Banka Hesaplarının Tek Ekrandan Yönetimi	TUR	www.finekra.com.tr	10,00%
17	Servislet Yazılım A.Ş	Otomotiv Sektöründe Satış Sonrası Hizmetler Alanında Pazar Yeri	TUR	www.servislet.com	7,50%
18	Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş.	İngilizce Konuşma Pratiği Yapmak İsteyenleri Bir araya Getiren Platform	TUR	www.bukytalk.com	10,58%
19	Houston Bionics Inc.-Amerika	Ev Tipi Fizik Tedavi Cihazı	USA	www.houstonbionics.com	4,83%
20	Malwation Siber Güvenlik Teknolojileri A.Ş.	Zararlı Yazılım Analiz	TUR	www.malwation.com	4,05%
21	Shiftplanner Teknoloji A.Ş.	Vardiyalı Personel Süreç Yönetimi	TUR	www.shift-planner.com	10,24%
22	Tosby Games Oyun Yazılım Eğitim San. Ve Tic. A.Ş.	Mobil/Web Tabanlı Oyun Tasarlama	TUR	www.tosbygames.com	3,00%
23	Öğetürk Teknoloji A.Ş.	Çok Kanallı Müşteri Deneyimi Platformu	TUR	www.spechy.com	19,00%

24	Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.	Ödüllü Bilgi Yarışması	TUR	www.kozmonotapp.com	17,50%
25	Eba Garaj A.Ş.	Ebeveynlere Online Uzman Desteği	TUR	www.kidolog.com	11,00%
26	Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş.	Reklam, Pazarlama, Yazılım Projeleri İçin Pazaryeri	TUR	www.edvido.com	13,81%
27	Glaucot Teknoloji A.Ş.	Glokom Hastalığı Tedavisinde Kullanılacak Tıbbi Cihazın Ar-ge, Üretim ve Pazarlaması	TUR	www.glaucot.com	11,93%
28	Pax Animi Games A.Ş.	Hypercasual Oyun	TUR	www.paxanimigames.com	4,28%
29	Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş	Yapı Sektörü Malzemelerinin Dijital İkizlerinden Oluşan Kütüphane Hizmeti	TUR	www.bimmade.com.tr	7,00%
30	PowerDev Inc.	Enerji Piyasası SaaS Veri Analiz Platformu	USA	www.power.dev	3,63%
31	Datanchor Inc.	Veri Güvenliği	USA	www.anchormydata.com	1,00%
32	Sweephy OÜ	Yapay Zeka ile Mevzuat İzleme	EST	www.sweephy.com	5,00%
33	Sensgreen Ltd Şti.	Düşük Güç Tüketen Kablosuz Sensörler ve Veri Analizi Yazılım Platformu	BAE	www.sensgreen.com	3,75%
34	Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.	Sosyal Medya için Otonom İçerik Oluşturma ve Paylaşma Platformu	TUR	www.postuby.com	7,69%
35	Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.	Espor Organizasyonları İçin Veri Analitiği, Scouting ve Takım Yönetim Platformu	TUR	www.scoutli.co	6,00%
36	CareX AI, Inc.	Sinyal İşleme ve Yapay Zeka İle Kamera Donanımlı Cihazların Yaşamsal Belirtileri Ölçme Cihazına Dönüştürülmesi	USA	www.carex.ai	0,20%
37	For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Pratisyen Hekimler için Anlık Vaka Danışma Uygulaması	TUR	www.forphysician.com.tr	5,90%
38	Olleyy Teknoloji A.Ş.	Spor Yapmak İsteyenlerle Spor Tesisi ve Eğitmenlerini Online Ortamda Biraraya Geldiği Platform	TUR	www.olleyy.com	7,50%

39	Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.	Müfredat Temelli Eğitim ve Kitap İçeriklerinin Metaverse Ortamında Sunulması	TUR	www.pusulakitaplik.com	2,50%
40	Kuasar Video Yazılım Teknoloji A.Ş.	Yapay Zeka İle Video Analiz Hizmeti	TUR	www.kuasarvideo.com	10,75%
41	Code 360 Teknoloji Yazılım İç ve Dış Ticaret A.Ş.	Mobil Platformlar İçin Güvenli Sürüş ve Kaza Önleme Sistemi Geliştirilmesi	TUR	www.code360.com.tr	3,00%
42	Handler Oyun Yazılım A.Ş.	Oyun Geliştirme Süreçlerinin Yapay Zeka İle Optimizasyonu	TUR	www.influencewithai.com	14,31%
43	Tiamo Teknoloji ve Inovasyon A.Ş.	Mobil Oyun ve Uygulama Yazılımları	TUR	www.tiamogames.com	10,00%
44	Skan Teknoloji A.Ş.	Yapay Zeka İle Otomotiv Hasar Tespiti	TUR	www.skann.ai	2,50%
45	FZ Yazılım ve Teknoloji A.Ş.	Kredili Kargo Faaliyetleri	TUR	www.kredilikargo.com.tr	10,00%
46	Converjinn AI Bilişim Teknolojileri ve Tic. A.Ş.	Yapay Zeka Tabanlı E-Ticaret Optimizasyonu	TUR	www.converjinn.ai	5,00%
47	Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş.	E-kitap ve Sesli Kitapların Digital Platform İçinde Satış	TUR	https://boodio.app	18,75%

4.1. Turera Teknolojik Ürünler A.Ş.

Turera Teknolojik Ürünler A.Ş.

Faaliyet Alanı : Pasif Ağ Altyapı Ürünleri
Web Sitesi : www.zemecs.com
Şirket Yetkilisi : Haluk Kıraç
Linked-in : https://www.linkedin.com/in/haluk-k%C4%B1ra%C3%A7-7b8063168/

2013 yılında kurulan firma, tescilli markası olan Zemes altında bilişim ve en ri ve endüstriyel elektronik alanlarında kurumların ihtiyacı olan ürün ve çözümler geliştirmiş, ürün portföyünü ve satışlarını önemli oranda artırmıştır.

Zemecs, komple pasif ağ altyapı ürünleri üretmektedir. Şirket portföyü; küçük, orta ve büyük kurumsal ağların veri iletişim ve elektrik altyapı ihtiyacının en iyi iş sonuçlarını verecek şekilde uygulanmasını sağlayan sektöründe lider, yüksek hız ve yoğunluktaki uçtan uca yapısal kablolama ürünleri, rack kabinler, saha dolapları, grup prizleri, güç dağıtım üniteleri, alüminyum kablo kanal sistemi ve ilgili aksesuarlardan oluşur.

Günümüzde internete bağlı cihaz sayısına bağlı olarak; yeni uygulamaların gelişimi yanında IP tabanlı teknolojilerin (VoIP, kablosuz, video konferans, bulut bilişim v.b.) hızla yaygınlaşması, kurumların elverişliliği ve hızları yüksek ve bant genişlikleri arttırılmış ağ kurulumlarını hayata geçirmelerini zorunlu kılmaktadır. Tüm bu beklentileri karşılayan uzun yıllar boyunca çalışacak bir fiziksel altyapı, ancak doğru tasarlanıp uygulanmış ve bakımı yapılmış bir yapısal kablolama sistemi ile mümkündür. Zemecs, bu konuda uzman çözümler sunmaktadır. Bugün olduğu gibi gelecekte de değişen bilişim altyapı ihtiyaçlarıyla uyumlu olacak şekilde ürün ve hizmet geliştirmeye devam etmektedir.

Mısır'da yetkili distribütör ataması yapılmış, Kahire bölgesindeki inşaat projelerinde Zemecs ürünleri uygulanmaya başlanmıştır. Bosna Telecom'un fiber internet altyapısı hizmetlerinde de kullandığı fiber optik kablo ve dağıtım kutuları Zemecs markası olarak tedarik edilmektedir.

Nijerya'da inşaat sektöründe AVM, hastane, iş merkezi gibi ticari projelerde Zemecs ürünlerinin kullanımına yönelik çalışmalarına devam eden Turera, 2023 yılında inşaatı başlayan 500 yatak kapasiteli Afrika'nın en modern hastanesinin (African Medical Centre Of Excellence) veri iletişim kablolama altyapısı Zemecs ürünleri ile tamamlanıp Haziran ayında devreye alınmıştır.

2024 yılı sonunda Mısır'da atanan yetkili distribütör, 2 büyük projede Zemecs ürünlerinin kullanımına yönelik sözleşmeler imzalamıştır. Her ikisinin de 2026 yılında tamamlanıp devreye alınması planlanmaktadır. KKTC'deki internet altyapısının büyük kısmı Zemecs ürünleri ile sağlanmaktadır. 2024 yılında Fas'ta atanan yetkili distribütör, inşaat sektörüne yönelik faaliyetlerini artırmaktadır. Bilişim veya Telekom sektörlerinde faaliyet gösterecek ikinci bir distribütör ataması yapılması planlanmaktadır.

Nijer, İngiltere, Fransa, Suriye, Arnavutluk, Kosova, Makedonya, Bosna, Azerbaycan ve Kırgızistan ülkelerinde yürütülen bazı projeler için teklifler verilmiştir. Afrika'daki büyümeyelerine devam etmek isteyen Turera, 1 ülkede yürüttüğü distribütörlük görüşmelerini sonuçlandırarak 3 yeni ülkede pazar araştırmasına başlamayı planlamaktadır.

2026'da ihracat gelirlerini %85 artırmayı hedefleyen Turera'nın ihracat yaptığı ülke sayısı 2025 sonu itibariyle 23'e yükselmiş olup hedefleri 2026'da 3 yeni ülke katmaktır.

4.2. Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hizmetleri A.Ş.

Veriban Elektronik Veri İşleme ve Saklama Hizmetleri A.Ş.

Faaliyet Alanı	: E-Dönüşüm
Web Sitesi	: www.veriban.com.tr
Şirket Yetkilisi	: Mustafa Çelik

Veriban, yalnızca e-dönüşüm alanında faaliyet göstermek amacıyla, nitelikli insan kaynağı ve güçlü teknolojik altyapısıyla özel entegratör sisteminin başladığı ilk günden itibaren Özel Entegratör olarak hizmet vermektedir.

2013 yılında kurulan şirket, Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından verilen Özel Entegratör statüsü ile e-Fatura ve ilgili çözümleri hızlı, güvenilir ve etkin bir şekilde şirketlerin kullanımına sunmaktadır. Yüksek müşteri memnuniyeti ile sektörde hızla üst sıralara yükselen Veriban, e-Arşiv ve e-Defter konularında da en güncel çözümleri sunmaktadır. Piyasada yaygın olarak kullanılan ERP ve muhasebe programlarıyla sorunsuz entegre olabilen çözümleri sayesinde müşterilerine önemli maliyet avantajları sağlamaktadır.

Veriban, hizmet kalitesini ve yönetim standartlarını uluslararası düzeyde belgelendirmiştir. Şirket, İş Sürekliliği Yönetimi Sertifikası (ISO 22301), Bilgi Güvenliği Standardı Sertifikası (ISO / IEC 27001), Bilgi Teknolojileri Hizmet Yönetimi Sistemi Sertifikası (ISO / IEC 20000) ve Felaketten Kurtarma Servis Sertifikası (ISO / IEC 24762) gibi sertifikalara sahiptir.

E-Fatura sektörünün öncü ve güvenilir firmalarından biri olan Veriban, Türkiye'nin lider yazılım firmaları tarafından entegrasyon hizmetlerinde çözüm ortağı olarak tercih edilmektedir. Bu sayede, Türkiye'nin önde gelen yazılım çözümlerini kullanan firmalar, e-dönüşüm hizmetlerinden doğrudan entegrasyon yoluyla faydalanabilmektedir.

Uygun koşulların oluşması halinde, Veriban için hisse satışı hedeflenmektedir.

4.3. EYÇ Teknoloji A.Ş.

EYÇ Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı: Yenilenebilir Enerji Üretimi

Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını yaygınlaştırarak gelecek nesillere daha temiz bir dünya bırakma hedefiyle EYÇ, Ocak 2019'da yenilenebilir enerji sektöründe faaliyetlerine başlamıştır.

Güneş enerjisi tabanlı yenilenebilir enerji üretimi alanında faaliyet gösteren şirket, bünyesinde bir GES (Güneş Enerjisi Santrali) bulundurmaktadır.

EYÇ, Batman ili Kozluk ilçesinde toplam 1265 kWp DC güç kapasitesi ile elektrik üretimine devam etmektedir. 17.09.2018 tarihinde devreye alınan GES, 14.09.2028 tarihine kadar üretimini YEKDEM kapsamında satacaktır.



4.4. EYF Teknoloji A.Ş.

EYF Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı: Yenilenebilir Enerji Üretimi

Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını yaygınlaştırarak gelecek nesillere daha temiz bir dünya bırakma hedefiyle EYF, Ocak 2019'da yenilenebilir enerji sektöründe faaliyetlerine başlamıştır.

Güneş enerjisi tabanlı yenilenebilir enerji üretimi alanında faaliyet gösteren şirket, bünyesinde bir GES (Güneş Enerjisi Santrali) bulundurmaktadır.

EYF, Batman ili Kozluk ilçesinde toplam 1265 kWp DC güç kapasitesi ile elektrik üretimine devam etmektedir. 17.09.2018 tarihinde devreye alınan GES, 14.09.2028 tarihine kadar üretimini YEKDEM kapsamında satacaktır.



4.5. Centriot Teknoloji A.Ş.

CENTRIOT Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı: Yenilenebilir Enerji Üretimi

Güneş enerjisi kaynaklı yenilenebilir enerji üretimi alanında faaliyet gösteren Centriot, Ocak 2019'da faaliyetlerine başlamıştır.

Şirket bünyesinde bir GES (Güneş Enerjisi Santrali) bulunmaktadır.

Centriot, Batman ili Kozluk ilçesinde toplam 1240 kWp DC güç kapasitesi ile elektrik üretimine devam etmektedir.

17.09.2018 tarihinde devreye alınan GES, 14.09.2028 tarihine kadar üretimini YEKDEM kapsamında satacaktır.



4.6. Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. Ve Tic. A.Ş.

Tektuş Sipariş Sistemleri Gıda San. Ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Tek Tuş İle Su Siparişi Uygulaması
Web Sitesi	:	www.bisu.com.tr
Girişim Yetkilsi	:	Ergin ÜNER
Linked-in	:	www.linkedin.com/in/ergin-uner-a118281a

Tektuş Sipariş Sistemleri, tek tuşla su siparişi verilebilen ve tüketicileri en yakın bayi ile buluşturan BiSu uygulamasını geliştirmiştir.

Eylül 2015'te yalnızca İstanbul'da hizmet vererek yolculuğuna başlayan BiSu, hızla büyüyerek 50'den fazla su markasının yanı sıra, haftanın her günü saat 24:00'e kadar hızlı damacana su ve içecek siparişi sağlayan BiRi ve 7.000'den fazla çeşit ürün ile bir evin tüm ihtiyaçlarını karşılayan BiMarket'i hayata geçirmiştir.

Şirket, 2024 yılı itibarıyla finansman sorunları nedeniyle faaliyetlerini geçici olarak durdurmuştur.

4.7. Goodtech Teknoloji A.Ş.

Goodtech Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Kurumsal Şirketler İçin UX/UI, Mobil/Web Uygulama, API/Servis, Cloud ve Entegrasyon Teknoloji Geliştirme Hizmetleri
Girişim Yetkilsi	:	Semih Kılıçgedik
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/semih-kilicgedik

Barty Dijital, unvan değişikliği yaparak faaliyet alanını genişletmiş ve ticari unvanını GoodTech Teknoloji A.Ş. olarak güncellemiştir.

GoodTech, teknoloji ve kurumsal şirketler için UX/UI, mobil/web uygulama, API/servis, cloud ve entegrasyon teknoloji geliştirme hizmetleri sunan ve kendi içinden Venture Studio olarak yeni girişimler çıkaran bir teknoloji firması olarak faaliyet göstermektedir.

2025 yılında büyümeye devam eden vendapp.co projesini yayınlamıştır. GoodTech, 2 büyük proje tamamlamış ve 1yeni ihale almıştır. Cirosu bir önceki yıla göre USD bazında %30 artış göstermiştir.

2026 ylında operasyonel süreçlerde AI-native teknolojilerin etkin kullanımı ile verimliliğin artırılması, mevcut iş gücü yapısı korunarak işlem kapasitesinin ve hizmet kalitesinin sürdürülebilir şekilde büyütülmesi hedeflenmektedir.

4.8. BirFatura Yazılım Teknolojileri A.Ş.

BirFatura Yazılım Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	E-Ticaret Yönetimi
Web Sitesi	:	www.birfatura.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	İbrahim Bayır

2016 Temmuz ayında yayına geçen Birfatura, e-ticaret yapan KOBİ'ler için geliştirilmiş, sipariş ve fatura yönetimi sağlayan bir teknoloji girişimidir. Online olarak çalışan platformu sayesinde Türkiye'deki bütün online pazaryerleri ve e-ticaret platformlarıyla entegrasyon sağlar.

BirFatura, bu entegrasyonlar sayesinde KOBİ'lere, tüm e-ticaret süreçlerini yönetmelerini sağlamayı amaçlamaktadır. 2020 yılının Eylül ayından itibaren, Gelir İdaresi tarafından lisanslı e-fatura entegratörü olarak kullanıcılarına BirFatura entegratörlüğünde e-fatura hizmeti vermektedir.

BirFatura, EDonustur ve ve Kredili Kargo markaları ile faaliyet göstermektedir.

2024'te mali müşavirlere yönelik yönetim hizmetlerini arttırmak için yeni projeler geliştirmiş ve TPE ile e-fatura konusunda çalışmalar yapmaya başlamıştır. Bayi yapılanmasını olgunlaştıran BirFatura, e-fatura servislerini de yenilemiştir.

BirFatura, 2024 yılında Hollanda'daki Webwinkelvakdagen ve Almanya'daki ECommerce Berlin etkinliklerinde yer almıştır.

API entegrasyonu ile e-fatura servislerinin kullanımını yaygınlaştırmayı planlayan BirFatura, işbirliklerini artırmayı hedeflemektedir. Yapılarına yeni bir marka ve hizmet eklemeyi planlayan BirFatura, pazarlama açısından daha fazla görünür olmayı amaçlamaktadır. Globalleşme çalışmaları ise farklı stratejilerle devam edecektir.

4.9. Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş.

Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Kişisel Bakım Sektöründe Dijital Çözümler
Web Sitesi	:	www.meloknows.com
Girişim Yetkilisi	:	Melis Bilgili Baki
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/melisbilgilibaki

Melo App
Dijital Güzellik Asistanı

Türkiye ve globalde güzellik ve teknoloji sektörlerinde öncü bir kuruluş olma vizyonuyla kurulan Meloknows, MeloKnows.com ve MELO mobil uygulaması ile kullanıcılarının, platformda yer alan kişisel bakım ve güzellik hizmetleri arasından ihtiyaç duyduklarını, istedikleri yer ve zamanda almalarını sağlayan bir dijital güzellik asistanıdır. Uygulama, kullanıcılara kuaför ve güzellik uzmanlarının profesyonel profillerini inceleyerek dakikalar içinde online rezervasyon yapma ve ödeme imkanı sunan bir pazaryeri platformu ve mobil uygulamadır.

2025 yılı Melo App için teknoloji altyapısının güçlendiği, operasyonel ölçeklenme ve kurumsal konumlanma açısından güçlü bir büyüme gerçekleştirdiği bir yıl olmuştur. Mobil uygulama içi geliştirmeler sayesinde toplam randevu sayısında 1.2 kat büyüme sağlanmış; dönüşüm oranı artmış ve dönüşüm hızı uygulama içi teknoloji optimizasyonları sayesinde belirgin şekilde yükselmiş, uzman kayıt sayısı bir önceki yıla kıyasla 1.5 kat artmıştır.

Türkiye'nin en büyük müzik festivallerinde aktif olarak güzellik ve bakım istasyonları kurulmuş; Milyonfest, KüçükÇiftlikPark Summer Love, Manifestival, Cocktail Fest ve benzeri büyük organizasyonlarda binlerce katılımcıya hizmet verilmiş, bir çok global ve ulusal firmalarda kurumsal well-being hizmetleri sunulmuştur. Hizmet memnuniyet oranı %98 seviyesinde gerçekleşmiş; hizmet alan müşterilerin büyük çoğunluğu tekrar hizmet talebinde bulunmuştur.

2026 yılında yurt dışı operasyonu başlatmayı ve ölçeklemeyi planlayan Meloknows, Dubai ve Abu Dhabi başta olmak üzere Körfez bölgesine well-being hizmetlerini taşımayı, mobil uygulama üzerinden randevu cirosunu arttırmayı, yenir andevu sistemi ile kullanıcı deneyimini yileştirmeyi, yeni kurumsal firma anlaşmaları

ve hizmet portföyünü genişleterek entere wellceing çözümleri sunmayı hedeflemektedir. Uluslararası büyüme ve teknoloji tabanlı genişleme stratejisine odaklanmaktadır.

Meloknows'un 2025'te katıldığı etkinlikler arasında; Milyonfest (birden fazla şehir), Manifestival,Cocktail Fest, O'Fest, Oktoberfest, Yılbaşı Kasabası, Trendyol Influencer Fest, Ankara Cocktail Fest, 40+ kurumun wellbeng etkinlikleri ve kurum yılbaşı parti ve etkinlikleri yer almaktadır.

4.10. Hubbox Endüstriyel Teknoloji Yazılım Danışmanlık San. A.Ş.

Hubbox Endüstriyel Teknoloji Yazılım Danışmanlık San. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Otomasyon Sistemlerinin Uzaktan Kontrol ve Yönetimi
Web Sitesi	:	www.hubbox.io
Girişim Yetkilisi	:	Mehmet Bilgi
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/mehmetbilgi/

Yerli ve milli olanaklarla makinelerle uzaktan erişim teknolojileri geliştiren HUBBOX, Connect X1 cihazı ile birlikte çalışan endüstriyel cihazlar ve yazılımlar üretmektedir. WAN, LAN ve Wi-Fi girişleri sayesinde endüstriyel cihazlara her zaman ve her yerden kolayca erişim imkanı sunan HUBBOX, yüksek güvenlikli SSL sertifikaları ve en güncel şifreleme yöntemleriyle veri iletişimi sağlar. Sistem erişimlerinde ise Google Authenticator altyapısı kullanarak iki adımlı güvenlik (2FA) sunmaktadır.

Beş yıllık Ar-Ge sürecinin ardından 2018 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoparkı'nda kurulan HUBBOX, endüstriyel cihazlara uzaktan erişim ve veri toplama amacıyla hem yazılım hem de donanım geliştirdiği ilk ürünü "Hubbox Connect X1"i piyasaya sürmüş ve ürün, 50'den fazla ülkede kullanılmaya başlanmıştır. HUBBOX, TÜBİTAK, KOSGEB, İTÜ Çekirdek, YTÜ Kuluçka ve TİM – TEB Girişim Evi tarafından çeşitli destekler almıştır.

Startus Insights tarafından yapılan "En İyi 10 Endüstri 4.0 Trendleri ve Yenilikleri: 2020 ve Ötesi" araştırmasında, IoT (Nesnelerin İnterneti) kategorisinde HUBBOX, dünya çapında en iyi iki firmadan biri seçilmiştir.

Çeşitli noktalara yerleştirilen sensörler ve yapay zeka yazılımlarıyla depremi oluşum anında tespit eden Erken Uyarı Sistemi, sarsıntıların yerleşim yerlerine ulaşmasından saniyeler, bazen dakikalar önce (deprem kaynağının uzaklığına bağlı olarak) uyarı vermektedir. Bu sistem, dolaylı iştirakimiz HUBBOX'ın %25 oranında yer aldığı EDİS konsorsiyumu tarafından geliştirilmiş ve lanse edilmiştir. EDİS, 2023 Insurtech Hub Ödülleri'nden iki ödül kazanmıştır.

Geliştirilen otonom çözüm ile deprem sarsıntıları ulaşmadan önce asansörler en yakın katta sabitlenir, yangın ve patlama risklerine karşı elektrikle çalışan cihazlar ve doğal gaz kesilebilir. Ayrıca, bina çıkışlarında bulunan kapılar ve bariyerler elektronik geçişle açılarak tahliye işlemleri kolaylaştırılabilir.

2024 yılında CM02 Akım Ölçer, RC4 Relay Controller ve IO12 Sensor Gateway ürünlerinin Ar-Ge çalışmalarını tamamlayan HUBBOX, HUBBOX Connect X2 cihazının Ar-Ge çalışmalarına başlamıştır. İsviçre ile distribütörlük anlaşması imzalayan HUBBOX, Sırbistan'da distribütörler oluşturmak için görüşmelere başlamıştır. Avrupa ve ABD için distribütör ve bayi arayışlarına devam eden HUBBOX, Almanya, Belçika ve Fransa için distribütörlük görüşmelerini sürdürmektedir.

HUBBOX Connect X2 ve yeni X1 ürünleriyle birlikte bu ürünlerin 4G/LTE versiyonlarının arge çalışmalarını tamamlamıştır.

2026 yılında mevcut ürünlerinin diğer sistemlerle entegrasyonu, veri toplama ve görüntüleme tarafı için çalışmalar yapmayı hedefleyen Hubbox, mevcut ürünlerin üretim maliyetleri seri üretime geçerek düşürmeyi planlamaktadır.

Ortağı olduğu EDIS DEPREM ve AFET SİSTEMLERİ A.Ş. Turcorn olarak seçilen Hubbox, birlikte IFM de Take Off' a, ABD de CES' e, Dubai de GITEX' e ve Mart ayında İspanya da 4YFN-MWC 2026 etkinliğine, Cezayir de African Startup etkinliğine katılım sağlamıştır.

4.11. Nicat Batarya Teknolojileri A.Ş.

Nicat Batarya Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Batarya Katot Üretimi
Web Sitesi	:	www.nicat.co
Girişim Yetkilisi	:	Engin Karabudak
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/engin-karabudak-8343a033

Nicat ikincil bataryalar için nikel bazlı katot üretimi ve yapay zeka destekli Ar-Ge'sini yapmakta olup batarya malzemesi geliştirmektedir. Nikel bazlı katot üretimi ve yapay zeka destekli Ar-Ge çalışmalarıyla sektördeki yenilikçi çözümler geliştirmektedir. Özellikle Li-iyon piller için yüksek nikel içerikli katot malzeme üretimi konusunda öncü bir rol üstlenen şirket, dünya çapında müşteri ağına sahiptir.

2022 yılında, ABD merkezli bir müşteriye ihracat yaparak büyüme stratejisini pekiştiren Nicat, aynı yıl pilot üretim hattını kurarak yıllık 3 ton üretim kapasitesine sahip olmuştur. Bu süreçte, Avrupa Birliği tarafından "Seal of Excellence" (Mükemmeliyet Mührü) alarak yenilikçi yönünü kanıtlamıştır. Ayrıca, taramalı elektron mikroskobu (SEM) kullanarak kimyasal sentez çalışmalarına hız kazandırmış ve endüstriyel ölçekte test numuneleri tedarik etmeye başlamıştır.

2023 yılında, ABD merkezli bir batarya üreticisi ile teknolojik danışmanlık ve lisans transferi içeren 7 yıllık bir sözleşme imzalamış, 26,2 milyon USD değerinde bir gelir beklenmektedir. Ayrıca, başka bir ABD'li müşteriyle de benzer bir lisanslama sözleşmesi için görüşmeler sürdürülmektedir. StartUS tarafından 2023 yılında,

Elektrikli Araç Pilleri geliştirilmesine katkı sağlayabilecek girişimler arasında ilk 10 start-up arasında gösterilmiştir.

2024 yılında, üç hücre üreticisi müşteri için özelleştirilmiş katot aktif malzemeleri geliştirerek katot performansını artırma yönünde önemli adımlar atmıştır. Nicat, yeni ürün ve teknoloji geliştirme hedefleri doğrultusunda uluslararası hızlandırma programlarına başvurmuş ve sektörde çevre dostu batarya malzemeleri geliştirmek için üretim süreçlerini optimize etmeyi hedeflemektedir. Avrupa ve ABD pazarında büyümeyi ve küresel ticari varlığını artırmayı amaçlayan Nicat, 2024 yılında The Battery Show South, The Battery Show North America, Battery Summit 2024 ve Sustainable Economics Forum-2024 gibi etkinliklerde yer almıştır.

4.12. BREN İleri Teknoloji Enerji A.Ş.

BREN İleri Teknoloji Enerji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Enerji Teknolojileri
Web Sitesi	:	www.brenpower.co
Girişim Yetkilisi	:	Çınar Laloğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/cinar-laloglu-851649232/

Bren, endüstride özellikle buhar teknolojilerinde kritik öneme sahip mekanik bileşenleri, yapay zeka tabanlı, kendi enerjisini üretebilen kablosuz sensörler ve endüstriyel IoT teknolojisi ile izleyerek müşterilerine enerji, bakım ve zaman tasarrufu sağlamaktadır. İşletmelerin doğalgaz ve kömür yakıt maliyetlerinde %5-15 arasında tasarruf sağlamayı hedefleyen bu yenilikçi teknoloji, karbon salınımını ve ekipman kaynaklı arıza risklerini de önemli ölçüde azaltabilmektedir.

Odak noktası endüstriyel nesnelerin interneti (IIoT) olan şirket, sektöre enerji, bakım ve zaman tasarrufu sağlamayı amaçlamaktadır. Yerli donanım ve yazılım çözümleri sunan firma, 15 yıllık Ar-Ge bilgi birikimi ile patentli ürünlerini küresel ölçekte pazarlamaktadır. Bren, endüstride sürekli takip edilmesi gereken kritik bileşenlerin bulunduğu alanlardaki ısı farkı ve titreşimleri elektrik enerjisine çevirerek kablosuz sensörlerdeki batarya problemi ve değişim maliyetlerini ortadan kaldırmaktadır. Yapay zeka tabanlı endüstriyel IoT ve bataryasız sensör teknolojisi sayesinde firmalar enerji, bakım ve zaman tasarrufu sağlamaktadır.

Küresel olarak artan enerji maliyetlerinin tüm sektörlerde enerji tasarruflarını daha önemli hale getirmesiyle, Bren, geliştirdiği kendi enerjisini üreten akıllı sensör teknolojisi ile buhar teknolojisini kullanan müşterileri için çok daha stratejik bir yapı sunmaya devam etmektedir. Bren, küresel müşterileri elde etmenin yanı sıra dijital izleme anlaşmaları ile de müşterilerine yüksek yatırım geri dönüşü ve kısa geri ödeme süresi işbirlikleri sunmaktadır. Karbon salınımını önleyerek ülke ekonomisine ve çevreye önemli katkılar sağlamaktadır.

Dünyada ilk defa, buhar teknolojisini müşterilerin çok daha etkili ve sistematik bir şekilde kontrol etmelerini sağlayan Bren, buhar üretim ve tüketim takibi için geleneksel buhar sayaçları yerine yapay zeka tabanlı bir yazılım algoritması geliştirerek yüksek basınç ve sıcaklıktaki hatları revizyon gereksinimi olmadan, üretimi durdurmadan doğrudan adapte edebildiği donanım teknolojisine bağlı "Bren STAR" ürününü piyasaya sunmuştur. Bu sayede üretim kayıplarını önlemenin yanı sıra buhar üretim, tüketim ve kayıplarını entegre ve kablosuz olarak kontrol edebilen bir firma haline gelmiştir.

Polonya'da yerleşik bir firma ile 5 yıllık süreçte 10 Milyon Euro büyüklüğüne ulaşması beklenen bir satış sözleşmesi imzalamıştır. Geliştirdiği ürünleri satmak amacıyla İngiltere'de şirketleşen Brenpower, Birleşik Arap Emirlikleri'nde de faaliyet göstermeye başlamıştır. Yapay zeka özellikli akıllı sensörleri ile endüstriyel bakım trendinde 664 küresel startup ve scale-up arasında gelecek vaat eden 19 startup arasında gösterilmiştir.

Bren, 2024 yılında geliştirdiği kablosuz ve bataryasız sensör teknolojisi ile endüstriyel tesislerde enerji verimliliğini artırmaya yönelik önemli adımlar atmıştır. Sensörleri, buhar kapanları ve buhar vanaları gibi kritik ekipmanları izleyerek kestirimci bakım imkânı sunmakta, böylece bakım süreçlerini optimize ederken olası arızaların önüne geçilmesine katkı sağlamaktadır.

Ülkemizdeki bir rafineride private LTE ağı üzerinden NB-IoT sensörlerinin kullanımına başlanmış ve endüstriyel tesislerde güvenilir ve kesintisiz veri iletimi sağlama konusunda önemli bir aşama kaydedilmiştir. Yapılan anlaşma kapsamında, her yıl sahadaki sensör sayısı artırılarak tüm rafineride izlenebilirlik sağlanacaktır. Bunun yanı sıra, petrokimya, lastik ve gıda gibi farklı sektörlerde yeni müşterilerle işbirliği yapılmış ve sahadaki sensör sayısı artırılmıştır.

Orta Doğu'da gerçekleştirdikleri partnerlik anlaşmaları ile bölgedeki rafinerilerde geliştirdikleri kablosuz ve kendi enerjisini üreten buhar izleme sensörleri test edilmeye başlanmış ve kullanılmaktadır.

Ayrıca, geliştirdikleri sistem mevcut sayaç ve sensörlerden veri toplayarak bu verileri tek bir platform üzerinden kullanıcılarına sunmaktadır. Buhar izleme ile sınırlı kalmayıp, elektrik, su, basınçlı hava ve doğalgaz tüketim verilerinin de izlenebilirliğini sağlamaya başlayan Bren, bu sayede işletmelerin enerji kayıplarını minimize etmelerine ve operasyonel verimliliklerini artırmalarına olanak tanımaktadır.

Bren İleri Teknoloji'nin öncelikli hedefleri arasında küresel ekibini büyütmek, uluslararası ortaklıklar kurmak ve hedef pazarlara yayılma sürecini hızlandırmak yer almaktadır. Enerji verimliliği ve IIoT çözümleri konusundaki uzmanlığını dünya genelinde daha geniş bir müşteri kitlesine ulaştırarak, sürdürülebilir ve yenilikçi teknolojilerle sektördeki konumunu daha da güçlendirmeyi amaçlamaktadır.

İngiltere, Polonya ve BAE'de ofisleri bulunan Bren, 2024 yılında 4-7 Kasım 2024 ADIPEC, 5-6 Haziran 2024 GO DIGITAL ENERGY SUMMIT Amsterdam, 5-6 Haziran 2024 Maintec ve 2-3 Mayıs 2024 Bakım İstanbul Sempozyumu etkinliklerinde yer almıştır.

4.13. Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş.

Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Online Ödeme Sistemi Platformu
Web Sitesi	:	www.bakiyem.com
Girişim Yetkiileri	:	Umut Yalçın, Selin Şahin
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/umut-yalçın-4608119b https://www.linkedin.com/in/selin-n-992383153/

Bakiyem Ödeme Çözümleri, 2017 yılında kurulduğundan bu yana herhangi bir teknik bilgi gerektirmeden dakikalar içinde kurulabilen ve kolay kullanıma sahip ödeme çözümleri geliştiren bir finansal teknoloji şirketidir. "Ödeme almanın en kolay yolu" mottosuyla çalışmalarını sürdüren Bakiyem, kolay, hızlı ve düşük maliyetlerle ödeme almak isteyen farklı büyüklüklerdeki firmalar için online ödeme çözümleri üretmektedir.

Bakiyem Ödeme Çözümleri'nin Sanal POS'u ve ödeme sistemleri üzerine geliştirdiği 4 farklı ürünü bulunmaktadır. "Saha Bakiyem" ile firmalar bayilerinden ve müşterilerinden sipariş toplayabilir, online ödeme alabilir ve yapılan tüm işlemler gerçek zamanlı ERP ve muhasebe programlarına yazılmaktadır. Pazar Bakiyem ürünü, KOBİ'lerin herhangi bir teknik bilgiye sahip olmadan 2 saat içinde e-ticarete başlayabilmelerine olanak sağlamaktadır. Banka Bakiyem sayesinde firmalar, tüm banka hareketlerini tek bir ekrandan yönetebilmekte ve gelen EFT ve havaleleri muhasebe carileri ile otomatik eşleştirebilmektedir.

2023 yılında özellikle B2B alanındaki "Saha Bakiyem" ürünü ile büyük ölçekli firmalar, herhangi bir yatırım maliyetine girmeden tüm saha ekiplerini ve bayilerini dijitale taşıma imkanına kavuşmuştur. Sadece online ödeme değil, sipariş verme, fatura takibi, cari entegrasyonu gibi özellikleri de sunan Bakiyem, 2023 yılında hızlı bir büyüme göstererek büyümeye devam etmektedir. "Saha Bakiyem" ürünü üç yıl üst üste IDC Türkiye tarafından 5 farklı dalda ödül almıştır.

Bakiyem, yurt dışı açılımını 2022 yılında Azerbaycan ile başlatmış ve Avrupa pazarına İngiltere üzerinden açılmıştır. İngiltere pazarında 'Payrotta' markasıyla faaliyet göstermektedir.

Bakiyem, Visa Avrupa İnovasyon Programı'nın Türkiye ayağında 2024 dönemi için seçilen fintech'ler arasında yer almıştır. Ayrıca, Inbusiness Türkiye'nin fintech dünyasının geleceğine yön veren öncü şirketler çalışmasında yer almıştır.

Yeni işletmelerin katılımı ile toplam müşteri ve kullanıcı sayısını önemli ölçüde artıran Bakiyem, ödeme sistemleri alanında bankalar ve ödeme kuruluşları ile yeni işbirlikleri gerçekleştirmiş, kurumsal firmalar ve büyük ölçekli işletmeler için özel çözümler sunarak yeni müşteri segmentlerine ulaşmıştır. Ödeme güvenliğini artırmak için yeni nesil fraud önleme sistemleri ve yapay zeka destekli risk analizlerini devreye alan Bakiyem, API altyapısını geliştirerek kullanıcı deneyimini artıracak yeni özellikler eklemiştir. Hızlı B2B kurulumu ile işletmelerin dakikalar içinde ödeme almaya başlamalarını sağlayan pratik ve ölçeklenebilir altyapılar geliştirmiştir. 7/24 canlı destek ve dijital pazarlama stratejileriyle marka bilinirliği artırılmış, sektörel etkinliklerde ve fintech konferanslarında Bakiyem olarak yer alınmıştır.

2025 yılı, Bakiyem açısından ürün olgunluğunun sahadaki B2B ihtiyaçlarla tam uyum sağladığı ve geliştirilen çözümlerin pilot aşamayı aşarak farklı sektörlerde ve farklı iş modellerinde başarıyla uygulanarak ölçeklenebilir, sürdürülebilir projelere dönüştüğü kritik bir yıl olmuştur. Bu yıl içinde Bakiyem, yalnızca teknik bir ödeme altyapısı sunan bir yapıdan çıkarak; işletmelerin tahsilat, nakit akışı ve finansal operasyonlarını daha şeffaf, öngörülebilir ve verimli yönetmelerini sağlayan bütüncül bir B2B finansal çözüm ortağı olarak konumlanmıştır. Sahadan alınan geri bildirimlerle sürekli geliştirilen ürün yapısı sayesinde, kurumsal ve yarı

kurumsal işletmelerin operasyonel ihtiyaçlarına doğrudan karşılık veren projeler hayata geçirilmiş ve yüksek hacimli kullanım senaryolarında başarıyla ölçeklenmiştir.

2025 yılı boyunca banka, ödeme kuruluşu ve kurumsal iş ortaklıkları artırılarak daha geniş bir finansal ekosisteme entegrasyon sağlanmış; sektör bazlı, esnek ve modüler ödeme altyapıları geliştirilmiştir. Yüksek işlem hacmine sahip işletmelere yönelik ölçeklenebilir çözümler sunularak operasyonel verimlilik artırılmıştır. Teknoloji tarafında API altyapısı güçlendirilmiş, entegrasyon süreleri kısaltılmış ve işletmelerin hızlı B2B kurulum süreçleriyle dakikalar içerisinde canlıya geçmesi standart hale getirilmiştir.

Artan etkinlik katılımı, medya görünürlüğü ve ekosistem iş birlikleri sayesinde Bakiyem, fintech alanında güvenilir ve çözüm odaklı bir B2B iş ortağı olarak konumunu daha da pekiştirmiştir.

2026 yılında Bakiyem, teknoloji, iş ortaklıkları ve operasyonel mükemmeliyet odağında ilerleyerek fintech ekosisteminde güçlü ve kalıcı bir B2B platform olma hedefini kararlılıkla sürdürecektir. Bu hedefin temel taşların, güçlü ve sürdürülebilir iş ortaklıkları, sürekli geliştirilen teknoloji altyapısı ve yüksek operasyonel verimlilik oluşturmaktadır.Teknoloji tarafında otomasyon, yapay zekâ destekli analizler ve ölçeklenebilir operasyon yapıları önceliklendirilerek hem müşteri deneyiminin hem de iç süreç verimliliğinin artırılması hedeflenmektedir.

Bakiyem'in 2025 yılında katıldığı zirveler, etkinlikler ve buluşmalar arasında; Bilişim Zirvesi/ BTM – Sahne XL Domino/ Girişimde Kadın Gücü İzmir Buluşması/ We Made It Growth Etkinliği /İŞ CX Türkiye/ Take Off İstanbul/ Visa Innovation Program Europe / London Tech Week/ WORLDEF Istanbul 2025/Agora Fintech/ Istanbul Fintech/ Tarım ve Hayvancılık Fuarı/ E-Ticaret Haftası yer almaktadır.

Bakiyem, Türkiye'nin Girişimcileri Yarışması *"En Hızlı Büyüyen Girişimci" Ödülü*'nü almıştır.

4.14. Destek Her Yerde Bilişim A.Ş.

Destek Her Yerde Bilişim A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Dijital Psikolojik Danışmanlık Platformu
Web Sitesi	:	www.evimdekipsikolog.com
Girişim Yetkilisi	:	Aynur İlhan
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/aynur-ilhan-71893a178

Psikolojik danışmanlık almak isteyenlere, her yerde erişilebilir, kolay ve uygun maliyetli uzman desteği sağlayan dijital bir platform olan Evimdekipsikolog, 2018 yılından bu yana psikolojik destek almak isteyenler ile bu alandaki meslek elemanlarını sesli, görüntülü ve mesajlaşma yöntemi ile bir araya getirmektedir.

Evimdekipsikolog.com, hayatın zorluklarıyla mücadele ederken psikolojik danışmanlık almak isteyen herkese, her yerde erişilebilir, kolay ve uygun maliyetli uzman desteği sağlayan dijital bir platformdur. Lisanslı

ve çeşitli alanlarda eğitim almış çok sayıda deneyimli psikolog ve psikolojik danışmanla çalışmaktadır. Mobil uygulamaları, https://healmeup.com/ global markasıyla App Store ve Google Play'de yerini almıştır.

Evimdekpsikolog Akademi ile 2. eğitim organizasyonlarını tamamlayan Evimdeki Psikolog, websitesini Healmeup ile entegre olacak şekilde yeniden tasarlayarak ürünün odağına yapay zekayı alan Evimdekipsikolog, proaktif bir kullanıcı deneyimi ile terapi öncesi ve sonrası devamlılığın artmasına yönelik çalışmalar yapmaktadır.

Geliştirdikleri gelir modelleri ile finansal olarak şirketin büyüme sürecini daha kolay yönetmeyi hedeflemektedirler.

4.15. BUGAMED Biyoteknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.

BUGAMED Biyoteknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Organik Atıklardan Medikal Kolajen Üretimi
Web Sitesi	:	www.bugamed.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	Gamze Kara Mağden
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/gamze-kara-magden

Biyoteknoloji, doku mühendisliği ve malzeme mühendisliği alanındaki deneyimlerin getirdiği bilgi birikimi ile birlikte, hayvansal atıklardan kendi patentli üretim yöntemiyle medikal kolajen üretmek amacıyla Ar-Ge çalışmaları yapmaktadır. İlaç, tıbbi cihaz ve kozmetik sektörlerinde kullanılan kritik öneme sahip atelokollajen, fibroin, hyaluronik asit gibi katma değeri yüksek hammaddeleri üretmektedir.

2020 yılında aldığı tohum yatırımıyla birlikte, EN ISO 13485 Tıbbi Cihazlar İçin Kalite Yönetim Sistemi ve EN ISO 22716:2013 Kozmetikler - İyi Üretim Uygulamaları (GMP) kapsamında akredite tesisini kurarak, dünyada medikal kalite kollajen üreten 10 firma arasına girmiştir.

BUGAMED, 2021 yılında tesisleşme sürecinin ardından yılın son çeyreğinde satış faaliyetlerine başlamıştır ve 2022 yılında Ar-Ge ve yeni ürün geliştirme faaliyetlerinin yanı sıra satış, dağıtım ve pazarlama faaliyetlerine de başlayarak ürün ve pazar çeşitliliğini artırmıştır. 2023 yılında, özellikle kurumsal şirketlerle geliştirdiği ortak ürün geliştirme stratejisini, farklı alanlarda faaliyet gösteren işletmelerle çoğaltarak yıllık satış miktarını ve diğer gelirlerini artırmış, bir önceki yıl elde ettiği geliri yaklaşık iki katına çıkarmıştır. 2023 yılının son yarısında, 2 yeni hammadde ve derin teknolojiler alanında, tıbbi cihaz sektörüne girecek 2 biyomalzeme tabanlı ürünü geliştirmek için ulusal ve uluslararası fonlardan destek almıştır. BUGAMED'in başvurusu devam eden 2 patenti bulunmaktadır.

2024 yılında, ticarileşen ürün sayısı artarak 10'un üzerine çıkmıştır. Satış rakamları bir önceki yıla oranla yaklaşık %70 artmıştır. Yurt içinde kurumsal müşteri sayısı %120 artarken, yurt dışı pazara açılmak için gerekli olan belgelendirme süreçleri tamamlanmıştır. Bir uluslararası fuara katılım sağlanmış ve B2B görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Üretim kapasitesinin artırılması için yeni cihaz yatırımları yapılmış ve TÜBİTAK tarafından destek almaya hak kazanılan proje sayıları 3'e çıkmıştır.

Satış rakamlarını bir önceki yıla göre artırarak yurt dışı pazara açılmak, kurumsal müşteri sayısını ve yapılan iş birliği sayısını ve üretim kapasitelerini artırmak temel hedefleridir.

4.16. Finekra Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Finekra Ödeme Kuruluşu A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Banka Hesaplarının Tek Ekrandan Yönetimi
Web Sitesi	:	www.finekra.com
Girişim Yetkilisi	:	Erhan Zengin
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/erhan-zengin-1a578b54

Finekra

Finekra, bankalardan hesap hareketleri ve bakiyeleri alarak uygulamada gösterilmesini sağlar, toplu ödeme işlemleri yapılmasına olanak tanır, çek entegrasyonu sürecini yönetir, doğrudan borçlandırma sistemi ile bayi işlemleri gerçekleştirir ve firmaların B2B ihtiyaçlarına çözümler sunar.

Finekra, bankalarla ve muhasebe programlarınızla entegre çalışan, süreçlerinizi otomatikleştiren, web ve mobil üzerinden erişilebilen yeni nesil bir bankacılık uygulamasıdır.

Finekra ayrıca, banka hesap hareketleri, ödeme, tahsilat, cari işlemler, raporlama gibi birçok çözümü tek bir platformda yönetebilme imkanı sunar. Para transferinin kime ait olduğunu %95 oranında doğru şekilde yakalayabilen, muhasebe aktarımı, ödeme, otomatik raporlama, bankacılık yapısından farklı login yapısı ve anlık yönetilebilen kullanıcı bazlı yetkilendirme gibi çözüm önerileri de sağlamaktadır.

Servislet Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Otomotiv Sektöründe Satış Sonrası Hizmetler Alanında Pazar Yeri
Web Sitesi	:	www.servislet.com
Girişim Yetkilisi	:	Gökmen Bolayır
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/gokmenbolayir

Servislet, otomotiv sektöründe satış sonrası hizmetler alanında pazaryeri sunan bir girişimdir. Servislet.com sitesine entegre ettiği randevu modülü ile araç sahiplerine kolaylık sağlarken, servis noktalarının randevu ve satış süreçlerini de daha verimli hale getirmektedir.

Continental markası ile Türkiye kurumsal websitesi üzerinden çevrim içi satış süreçlerinin ve bayi dijitalleşme süreçlerinin tamamlanması için proje onayı alan Servislet, Continental için globalde 3 ülkeden birinin teknolojik altyapısını üstlenmektedir. Hedefleri, Michelin markası ile yapmış oldukları şekilde, Continental globalde birden fazla ülke için teknoloji tedarikçisi olmaktır.

Buna ek olarak, Servislet, Dali ismiyle tanıttığı yeni SaaS (Software as a Service – Hizmet Olarak Yazılım ürünü Servislet Pro'yu pazara sunmuştur. Servislet Pro, dünyada lastik sektöründe bir ilki temsil eden, lastik CRM ve e-ticaret modüllerini içeren bir lastik bayi işletim sistemidir. Michelin Türkiye ile ilk anlaşmasını gerçekleştiren Servislet, Michelin Global ve diğer lastik markaları ile farklı ülkelerdeki görüşmelerini sürdürmektedir. Continental'in de Servislet Pro müşterisi olarak, 300 bayi ile anlaşmaya entegre olmasını beklenmektedir.

Yunanistan pazarında yer aldıkları Tirelet markasının büyümesi ve erişimi her geçen gün artmaktadır. Michelin Group ile yapılan anlaşma ile komisyon oranları düşürülerek yıllık SaaS tabanlı çalışma modeline geçilmiş ve yıllık işletme ile bakım ücretleri gelire dahil edilmiştir. Ek olarak, yapılan tüm ek geliştirmeler de faturalandırılmaktadır. Bu model doğrultusunda, global genişleme hedefiyle, operasyonel süreçlerden bağımsız olarak yalnızca teknoloji lisanslama modeline dönülmektedir.

Yapay zeka tabanlı görüntü işleme teknolojisine sahip Karmen ürününü tanıtan Servislet, mevcut sigorta işbirliklerini sürdürürken, ayrıca paylaşımlı araç ekonomisi alanında yeni müşteri kazanımı elde etmiştir.

4.18. Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş.

Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Danışmanlık A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	İngilizce Konuşma Pratiği Yapmak İsteyenleri Biraraya Getiren Platform
Web Sitesi	:	www.bukytalk.com
Girişim Yetkilisi	:	Hasan Can Üretmenoğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/hasancanuretmenoglu

Bukytalk, İngilizce konuşma pratiği yapmak isteyen kullanıcıları, belirlenmiş içerik veya konseptlere sahip etkinliklerde bir araya getiren bir sosyal platform olarak hizmet sunmaktadır. Online İngilizce konuşma sitesi olarak, seviyenize uygun konuşma paketleriyle, ana dili İngilizce olan konuşmacılarla konuşma olanağı sunmaktadır. Ücretsiz ilk İngilizce konuşma seansının ardından, en uygun İngilizce konuşma paketlerinden yararlanma imkânı sağlar.

Startup Centrum tarafından yapılan oylamada, 'Yılın Eğitim Girişimi' seçilen Bukytalk, 8 aylık bir sürede önceki 23 aylık dönemin 3 katı ciro gerçekleştirmiştir. 2024 yılında platformlarını güçlendirmek ve kullanıcı deneyimini daha ileriye taşımak adına birçok stratejik adım atan Bukytalk, teknolojik altyapılarında önemli iyileştirmeler yapmış, yapay zeka destekli algoritmaları optimize ederek kullanıcılarına daha kişiselleştirilmiş ve doğru içerikler sunmaya başlamıştır. Kullanıcı memnuniyetini ön planda tutarak müşteri destek sistemlerini güçlendirmiş ve kullanıcı geri bildirimleriyle platformlarında geliştirmeler yapmıştır. Stratejik ortaklıklar ve işbirlikleri ile sektördeki yerini sağlamlaştırmıştır. Dil seçeneklerini genişleten Bukytalk, farklı coğrafyalardan gelen kullanıcılara daha kolay erişim imkânı sağlamış, global ölçekte daha büyük bir etki yaratma hedeflerini hızlandırmıştır. Bukytalk, 2024 yılını %25 finansal büyüme, yenilikçilik ve kullanıcı odaklılıkla tamamlamıştır.

2025 yılı, BukyTalk için ölçeklenme, B2B odaklanma ve yapısal güçlenme yılı olmuştur. Kurumsal firmalar ve eğitim kurumlarıyla stratejik iş birlikleri geliştirilmiş, satış süreçleri sistematik hale getirilmiş ve öngörülebilir, sürdürülebilir gelir yapısı oluşturulmuştur. Ürün tarafında konuşma pratiğini ölçülebilir kılan iyileştirmeler hayata geçirilmiş, kullanıcı ilerleme takibi, performans geri bildirimi ve raporlama altyapısı güçlendirilmiştir. Yapay zekâ destekli öneri sistemi ile kullanıcıların seviyelerine ve hedeflerine uygun eğitmen ve içerik eşleşmesi optimize edilmiştir. Operasyonel süreçler sadeleştirilmiş, verimlilik artırılmış ve kârlılık odağı güçlendirilmiştir.

2026 yılı hedefleri doğrultusunda ürün ve teknoloji yatırımlarına öncelik verilecek; konuşma pratiği deneyimi daha ölçülebilir ve raporlanabilir hale getirilecek, kurumsal müşteriler için detaylı performans raporları ve yönetici dashboard'ları geliştirilecektir.Bukytalk, 2025 yılında PERYÖN ve Only HR etkinliklerine katılmış, Startup ve teknoloji odaklı networking buluşmalarında ve eğitim teknolojileri ve yapay zeka temalı zirvelerde yer almıştır.

Houston Bionics Inc. USA

Faaliyet Alanı	:	Ev Tipi Fizik Tedavi Cihazı
Web Sitesi	:	www.houstonbionics.com
Girişim Yetkilileri	:	Kutay Pehlivan, Ali Utku Pehlivan
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/kutay-pehlivan-bb03252b/ https://www.linkedin.com/in/aliutku/

HoustonBionics, nörolojik rahatsızlığı bulunan hastaların fizyoterapist olmadan da tedavi olmasını sağlayabilecek ev tipi tıbbi cihaz üretimi yapmaktadır. Geliştirdiği yazılım ile hastaların uzaktan rehabilitasyon deneyimini de arttıran HoustonBionics, milyonlarca hastayı birbirleriyle ve terapistlerle online olarak da buluşturabilmektedir.

Üst ekstremite rehabilitasyonu için tasarlananan ExoRehab ile yapılan tedavilerde, hasta kendi kendine egzersiz hareketlerine başlar ve entegre oyunlar sayesinde motivasyonunu uzun süre koruyarak yüksek tekrarlı ve yoğun egzersiz sağlanabilir. Görsel geri bildirim ile artan tedavi motivasyonu sağlar. Robotik verilerle hasta gelişimi hakkında anlamlı bilgiler Klinik olarak kanıtlanmış hasta gelişimi ExoRehab X'in arkasındaki teori klinik çalışmalarla kanıtlanmıştır.

Türkiye'de üretimi gerçekleşen ve sertifikasyon süreçlerini tamamlamış Houston Bionics'in Avrupa'da satışları devam etmekle birlikte, inme hastaları için geliştirilmiş ve klinik olarak kanıtlanmış uygun fiyatlı ev tipi tıbbi cihaz olan ExoRehab X, 2021 yılı ikinci yarısında FDA onayı alınarak ABD'de tıbbi cihaz kategorisinde listelenmeye başlanmıştır. ExoRehab ürünü Amerika pazarında satışa sunulmuştur.

2022'de Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı HİT Yatırım Programı'na kabul alan HoustonBionics, programı tamamlamıştır. ExoRehab ürünü Amerika pazarında satışa sunulmuştur.

ExoRehab X Clinical ExoRehabX Clinical; Serebral Palsi, Brakial Pleksus, Hemipleji gibi nörolojik etkilenimi olan tüm hastaların tedavilerine ileri düzey bir katkı sağlar. Egzersizlerde tedavi edilecek hedef eklemi diğer eklemlerden izole edecek bir çalışma düzenine sahip ExoRehab X, hastanın istemli hareketiyle mevcut sınırlarının dışına çıkıldığında aktif olur. Spastisiteye sahip olan hastalar için; hastanın planlanan tedavilerde fizyoterapistten konum almak yerine kendi iradesiyle egzersize dahil olması, hastanın motivasyonunu arttır ve hastanın tedaviye maksimum dahil olmasını sağlar.

ExoRehab X cihazının 4. Versiyonunu geliştiren Houston Bionics, AgeTech Collaborative Finalisti seçilerek sağlık hizmetleri inovasyon ekosisteminde görünürlüğünü ve güvenilirliğini arttırmıştır. Hedefe yönelik bir B2B stratejisi uygulayan Houston Bionics, daha geniş hasta etkileşimi ve sağlık sistemleri için rehabilitasyon kliniği zincirleri ile ortaklıklar kurmaya odalanan bir sisteme geçmiştir.

ExoRehab X'in güvenliğini, fizibilitesini ve etkinliğini doğrulayan iki hakemli araştırma makalesi yüksek etkili dergilerde yayınlanmıştır.

%100 bağlı ortaklığımız Alesta'nın iştiraki Houston Bionics, 10.000.000 USD şirket değerlemesi üzerinden yeni yatırım alarak değerlemesini 3 yılda %560 arttırmıştır.

4.20. Malwation Siber Güvenlik Teknolojileri A.Ş.

Malwation Siber Güvenlik Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Zararlı Yazılım Analiz
Web Sitesi	:	www.malwation.com
Girişim Yetkilisi	:	Kağan Işıldak
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/kaganisildak/

MALWATION
Malware Analysis Solutions

Malwation, zararlı yazılım üzerine AR-GE çalışmaları yürüten bir girişim olarak, kendi geliştirdiği ürünlerle kurumlara gelişmiş zararlı yazılımlara karşı detaylı raporlar sunarak, en doğru aksiyonları almalarına ve tehditleri ayrıntılı bir şekilde anlamalarına yardımcı olmaktadır.

Malwation, AIMA ve MSP isimli 2 ürününe ek olarak, şirket çatısı altında bulunan ürün sayısını FSA (File Security Analysis) platformu ile 3'e çıkarmıştır. FSA, şirketlerin yüksek hacimli dosya trafiklerinin analizinde ihtiyaç duydukları merkezi bir itibar platformudur. Beraber çalışma yapan şirketlerde ortaya çıkan bir ihtiyaç doğrultusunda, AIMA altında ilk prototipler geliştirilip, ardından yeni bir isim ile ürün haline getirilmiştir. AWS ile yürütülen çalışmalar doğrultusunda AIMA platformunun tamamen bulutta çalışabilmesi için bir geçiş süreci başlatılmış ve bu süreç hızla devam etmektedir.

AIMA ve MSP ürünlerinin, müşterilerden gelen talepler doğrultusunda farklı çözümlerle entegre edilmesi için çalışmalar sürdürülmektedir.

Threat.Zone markası ve platformu ile çatı tehdit analiz platformu konseptiyle 92 ülkede 1000'den fazla kullanıcıya hizmet veren Malwation, dünya genelinde 2400 kullanıcıya ulaşmıştır. Malwation, Hook Mesh ve Threat.Zone ürün odaklarıyla ABD ve AB pazarlarına hazırlık amacıyla yönetimsel stratejiler geliştirmiştir.

SaaS modelinde tasarlanan bu platform, farklı segmentlerin ihtiyaçlarını tek bir çatı altında geliştirdiği teknolojiler ile çözerek, esnek ve hızlı bir çözüm sunmaktadır. CDR teknolojisi ile kurumsal siber güvenlik altyapılarının dosya altyapılarını daha güvenli hale getirmek için yeni kullanım senaryolarını müşterilerine uygulamaya almıştır.

Malwation, cloud kullanıcı sayısını %105 oranında artırmayı başarmıştır.

2026 yılı hedefleri arasında Türkiye ve yurt dışı savunma özellikle sanayii projelerini artırmak,
Avrupa bölgesi için yeni satış kanalı oluşturmak ve global siber güvenlik üreticilerinin iç kullanımına yönelik Threat.Zone konumlandırmak yer almaktadır.

Malwation 2025 yılında E-Safe Ödül Töreni'nde 'Threat.Zone', 'Yılın Zararlı Yazılım Tespit Ürünü' ödülünü kazanmıştır. 2026'da katıldığı World Defense Show, Riyadh, Saudi Arabia etkinlikliğine katlmıştır.

4.21. Shiftplanner Teknoloji A.Ş.

Shiftplanner Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Vardiyalı Personel Süreç Yönetimi
Web Sitesi	:	www.shift-panner.com
Girişim Yetkilisi	:	Ahmet Tepe
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/ahmettepesp/

Shiftplanner, dijital dönüşüm kapsamında, farklı sektörlerden ve büyüklüklerden firmaların vardiyalı çalışma düzenlerini daha sistematik, hızlı, kolay, hatasız, verimli ve akıllı hale getirmeyi hedefleyen, web tabanlı bir yazılım girişimidir.

Shiftplanner ile vardiya, izin, mesai, destek, transfer, işe alım, işten ayırma ve daha birçok işlemin planlanması, onaylanması, paylaşılması, takibi, raporlanması ve arşivlenmesi gibi tüm aşamaları kolaylıkla yönetilebilir.

Firmalar, vardiya yönetim süreçlerinde Shiftplanner kullanarak çalışma verimliliklerini, çalışan memnuniyetini ve iç şeffaflıklarını artırabilir, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlayabilirler.

Mevcut ürünüyle firmaların vardiya yönetimlerinin dijitalleşmesine önemli katkılar sağlayan Shiftplanner, firmalara Excel ve e-posta karmaşasının ortadan kalkmasını, çalışma verimliliğinin artmasını, bilgi doğruluğu ve güvenilirliğinin iyileşmesini, iç şeffaflık ve çalışan memnuniyetinin artmasını, raporlamaların daha doğru ve hızlı yapılmasını, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlanmasını gibi avantajlar sunmaktadır.

2026 yılına dijital pazarlama faaliyetlerinin güçlendirilmesiyle başlayan Shiftplanner tam SaaS dönüşümü, otomatik planlama modülü ve karekod ile giriş-çıkış çözümlerinin geliştirilmesi öncelikli hedefler arasına alınmıştır. Önceki dönemlerde yürütülen geliştirme çalışmaları ve yapay zekâ entegrasyonlarının katkısıyla söz konusu projelerin 2026 yılı içerisinde tamamlanması planlanmaktadır.

4.22. Tosby Games Oyun Yazılım Eğitim San. Ve Tic. A.Ş.

Tosby Games Oyun Yazılım Eğitim San. Ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Mobil/Web Tabanlı Oyun Tasarlama
Web Sitesi	:	www.tosbygames.com
Girişim Yetkilisi	:	Ahmet Can Duras
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/ahmet-can-duras-6bb2611ab/

Tosby Games, mobil ve bilgisayar oyunları geliştiren bir oyun stüdyosudur.

Belirlenen hedeflere ulaşamayan Tosby Games için, faaliyetlerin sonlandırılması seçeneği de dâhil çeşitli stratejik alternatifler değerlendirilmektedir.

Öğetürk Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Çok Kanallı Müşteri Deneyimi Platformu
Web Sitesi	:	www.spechy.com
Girişim Yetkilisi	:	Metin Öğetürk
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/metinogeturk

Ögetürk Teknoloji A.Ş., geliştirdiği 'Çok Kanallı Müşteri Deneyimi Platformu' Spechy ile işletmelere Canlı Destek, Görüntülü Görüşme, Sosyal Medya, E-Posta gibi iletişim kanallarını tek bir yerden yönetme imkanı sunuyor. Ayrıca, Ticket sistemiyle arka ofis süreçlerinin takibini de mümkün kılmaktadır. Amazon, Google ve Azure gibi dünya markalarının servisleriyle entegre olarak müşterilerine eşsiz özellikler sunmaya devam etmektedir.

Özelleştirilebilir yapısı, dijital pazarlama desteği ve uçtan uca iletişimi yöneten sistemi ile eşsiz bir ürün olan Spechy, aynı zamanda müşteri taleplerine hızlı dönüşü ve sorunsuz süreç yönetimi ile öne çıkmaktadır. Spechy, yapay zekâ entegrasyonları tamamlanarak tam anlamıyla bir SaaS ürününe dönüştürülmüş; ölçeklenebilir, abonelik bazlı ve global pazara uyumlu bir iş modeline kavuşturulmuştur. Google Cloud altyapısı ile gerçekleştirilen entegrasyon sayesinde platform; yüksek güvenlik standartlarına sahip, global ölçekte hizmet verebilen, çok dilli ve yapay zekâ destekli bir yapıya taşınmıştır.

Spechy; gerçek zamanlı yapay zekâ destekli tercüme, Agent Assist (canlı görüşme sırasında öneri sunma), chatbot, yazışma analiz özelliği, görsel algılama ve tanılama, yapay zekâ ile bildirim ve akış yönetimi ile ekran kaydı gibi birçok ileri teknoloji modülü tek bir platformda bir araya getirmiştir. Bu bütüncül yapı sayesinde müşteri iletişimi ve operasyon yönetimi süreçlerinde verimlilik ve kalite artışı sağlanmıştır.

Spechy, global markalar arasında bilinirliğini artırmış, uluslararası ürün karşılaştırma platformlarında yer almaya başlamış ve Amerika ile Avrupa'da oluşturulan satış yapılanmaları sayesinde doğrudan yurt dışı pazarlarda faaliyet göstermeye başlamıştır. Bu gelişmeler, Spechy'nin global ölçekli bir teknoloji ürünü olarak konumlanmasını güçlendirmiştir.

2025 yılı, Spechy açısından ürün olgunluğu, teknolojik derinlik ve ticari büyümenin ivme kazandığı bir dönem olmuştur. Platform; yapay zekâ destekli müşteri iletişimi, güçlü entegrasyon kabiliyetleri ve ölçeklenebilir mimarisi sayesinde hem mevcut müşterilerde kullanım hacmini artırmış hem de farklı sektörlerde güçlü referanslar elde etmiştir.

Yıl boyunca omnichannel iletişim altyapısı güçlendirilerek daha yüksek performans ve esneklik sağlanmış; API ve entegrasyon yetenekleri genişletilerek CRM, e-ticaret ve çağrı merkezi ekosistemleri ile daha derin ve sürdürülebilir bağlantılar kurulmuştur. AI destekli chatbot çözümleri, akıllı yönlendirme mekanizmaları ve otomatik müşteri etkileşim senaryoları devreye alınmış; analitik ve raporlama alanında veri odaklı içgörüler sunan yeni özelliklerle işletmelerin karar alma süreçleri desteklenmiştir.

White-label iş modeli ve teknoloji partnerlikleri genişletilerek entegrasyon ağı büyütülmüş, stratejik iş birlikleri sayesinde yeni projeler hayata geçirilmiştir. Kurumsal müşteri portföyü genişlemiş, farklı sektörlerde yeni kullanım senaryoları oluşturulmuş ve platform adaptasyon oranı önemli ölçüde artmıştır.

2026 yılında Spechy'nin önceliği; yapay zekâ destekli iletişim teknolojilerini ileri seviyeye taşıyarak platformu daha akıllı, ölçeklenebilir ve global pazara hazır hale getirmek olacaktır. Bu doğrultuda AI tabanlı müşteri etkileşim yönetimi, akıllı raporlama, konuşma analitiği ve otomasyon senaryoları genişletilerek müşteri deneyiminde daha yüksek verimlilik ve ölçülebilir performans artışı hedeflenmektedir.

Ürün ve teknoloji tarafında API altyapısı, entegrasyon kabiliyeti ve geliştirici ekosistemi güçlendirilirken; CRM, e-ticaret ve çağrı merkezi sistemleri ile daha derin ve esnek entegrasyonlar sağlanacaktır. Platform altyapısı; yüksek eşzamanlılık (concurrency), düşük gecikme süresi (latency) ve esnek kurulum seçenekleri (cloud ve on-premise) doğrultusunda geliştirilecek; güvenlik ve veri gizliliği standartları daha da ileri taşınacaktır.

Operasyonel olarak müşteri memnuniyeti, ürün kullanım oranı (adoption) ve mevcut müşterilerde çapraz Stratejik adımlar ile Spechy'nin 2026 yılında hem teknolojik liderliğini güçlendirmesi hem de global ölçekte sürdürülebilir büyüme ivmesini artırması hedeflenmektedir.

4.24. Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

Perhaps Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Ödüllü Oyun Platformu
Web Sitesi	:	www.helloperhaps.com
Girişim Yetkilisi	:	Oğuz Özvardar
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/oguzozvardar



Perhaps Teknoloji, zeka, bilgi ve bulmaca oyunları sunarak bireylerin bilişsel, zihinsel ve entelektüel becerilerini geliştirmeye odaklanan bir eğitim teknolojisi şirketidir.

Ana odakları olan Locus mobil uygulaması (https://www.locusbrain.com) ile dünyaya açılmaktadırlar. Geliştirdikleri Kozmonot uygulamasının formatlarını global alanda yayarak, daha geniş bir eğitim platformu olarak tasarlanan Locus, bireylerin hafıza, odak, problem çözme ve dil bilgisi gibi bilişsel becerilerini geliştirmenin yanı sıra, entelektüel birikimlerini ve düşünme yeteneklerini artırmaya odaklanan yeni nesil bir eğitim platformudur.

2025 yılı içerisinde şirket, küresel ölçekte görünürlüğünü artırmış ve teknoloji altyapısını önemli ölçüde güçlendirmiştir. Ücretsiz olarak kullanıcılarla buluşturulan Locus mobil uygulaması, dünya genelinde 40.000'in üzerinde indirme sayısına ulaşarak uluslararası ölçekte güçlü bir kullanıcı tabanı elde etmiştir.

Söz konusu dönemde şirket, ölçeklenme sürecini destekleyen prestijli programlara kabul edilmiştir. Google Cloud for Startups ve NVIDIA Inception Program kapsamında sağlanan teknik ve stratejik destekler sayesinde altyapı kapasitesi artırılmış, yapay zekâ ve bulut bilişim alanındaki yetkinlikler güçlendirilmiştir. Yılın son çeyreği itibarıyla Locus uygulaması için kapsamlı bir ürün güncelleme süreci başlatılmış; ayrıca eğitim teknolojileri (EdTech) alanında yeni projelerin geliştirilmesine başlanmıştır.

2026 yılı itibarıyla temel stratejik öncelik, EdTech alanında ürün portföyünü genişleterek sektörde büyüyen ve sürdürülebilir değer üreten bir yapı haline gelmektir. Geliştirilmekte olan yapay zekâ araçlarının yeni mobil uygulamalara entegre edilmesi planlanmakta; kullanıcıların zihinsel ve entelektüel gelişimini destekleyen bütüncül bir platform ekosistemi oluşturulması hedeflenmektedir. 2026 yılı içerisinde Locus'un yanı sıra yeni uygulamaların da devreye alınması, kullanıcı tabanının genişletilmesi ve global ölçekte sürdürülebilir büyüme ivmesinin güçlendirilmesi amaçlanmaktadır.

4.25. EBA Garaj A.Ş.

EBA Garaj A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Ebeveynlere Online Uzman Desteği
Web Sitesi	:	www.kidolog.com
Girişim Yetkilileri	:	Eray Uğurelli, Burak Candan
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/eray-uğurelli-44a048205 https://www.linkedin.com/in/burak-candan-94835a18b

Kidolog, ebeveynlere, gebelik dönemi öncesi, gebelik dönemi ve çocuklarını 18 yaşına kadar büyüttükleri süreçte ihtiyaç duyabilecekleri tüm konularda online uzman desteği sağlamaktadır. Aynı zamanda yetişkin bireyler için de psikolojik ve diyetetik destek sunulmaktadır.

Kidolog, 11 farklı kategoride (Diyetisyen, Çocuk Gelişimci/Çocuk Gelişimi Uzmanı, Ebe/Doula, Emzirme Danışmanı, Özel Eğitim Uzmanı, Fizyoterapist, Ergoterapist, Psikolog/Psikolojik Danışman, Dil ve Konuşma Terapisti, Uyku Danışmanlığı) hizmet vermekte olup, 400+ uzmanla ailelere çocuklarının gelişiminde ihtiyaç duydukları fiziksel ve psikolojik alanlarda online danışmanlık desteği sağlamaktadır ve çok sayıda uzman seçeneği sunmaktadır.

Kidolog, 2022'de yetişkin alanında da bireylere psikoloji ve diyetisyen hizmetleri sunmaya başlamıştır. Yetişkin bireyler, uzman klinik psikologlardan bireysel terapi, cinsel terapi ve aile danışmanlığı hizmeti alırken, diyetisyenlerden sağlıklı beslenme ve diyet gibi alanlarda da destek almaktadırlar.

Mayıs 2022'de 21 Milyon TL değerleme üzerinden Köprü Finansman almış ve Temmuz 2022'de Türk Telekom PİLOT Programı'na seçilmiştir. 18 ayda 45,6 kat büyüme başarısı gösteren Kidolog, Aralık ayında çeşitli yatırımcılardan 139.800.000 TL şirket değeri üzerinden yeni yatırım almış ve Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş., yatırım turuna payını muhafaza ederek katılmıştır.

Sağlık Bakanlığı'ndan USBS onayı alarak e-rapor, e-reçete, e-devlet, e-nabız ve 5 farklı özellik ile tam entegre olan Kidolog, bundan sonra faaliyetlerini online hastane olarak sürdürebilecektir. Hızlıca bir doktor ekibi kurarak, Kidolog üzerinden doktorlar online muayene yapabilecek ve reçete yazabilecektir.

İngiltere'ye açılan Kidolog, yakın zamanda tüm dünyada ebeveynlerin bilinçli ebeveynlere dönüşmesine ve sağlıklı nesillerin yetişmesine en büyük katkıyı sağlamayı hedeflemektedir.

Kidolog, Avrupa girişim ekosisteminin önemli medya ve analiz platformlarından biri olan FT tarafından desteklenen Siftedeu'nun çocuk ve aile teknolojileri raporunda takip edilmesi gereken 22 erken aşama girişim arasında yer almıştır.

Kidolog, Readki'yi satın alıp ürünleştirerek Eylül 2023'te canlıya almıştır.

Kidolog, Endeavor Scale Up 2024 programına seçilmiştir. 2023'te Startup Centrum Girişimcilik Ekosistemi tarafından düzenlenen 2023 Halk Oylaması Ödülleri'nde "Yılın Sağlık Girişimi" seçilen Kidolog, Global Startup Awards finalistleri arasında yer almıştır.

2024 yılında Kidolog, Techstars ve Abu Dabi Aile Bakanlığı tarafından yapılan Anjal Z Programı'nda yer almıştır. 2024 yılında Kidolog'un katıldığı etkinlikler arasında Endeavor Scale-Up Programı ve Abu Dabi Techstars Anjal Z Programı yer almıştır.

2025 yılında Sağlık Bakanlığı tarafından düzenlenen yönetmeliklere uyum sağlama süreçlerine ağırlık veren Kidolog, hizmetlerini ve faaliyetlerini danışanlarına en iyi, en kaliteli şekilde hizmet vermeye devam etmiştir.

Kidolog 2026 yılında danışan ve hasta sayısını arttırarak ve yeni pazarlara açılarak büyümesini hızlandırmayı hedeflemektedir.

4.26. Edvido Bilişim Yazılım ve E-ticaret A.Ş.

Edvido Bilişim Yazılım ve E-Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Reklam, Pazarlama, Yazılım Projeleri için Pazaryeri
Web Sitesi	:	www.edvido.com
Girişim Yetkilisi	:	Mert Osmanoğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/mert-osmanoğlu-43998015b

Edvido, reklam, pazarlama ve yazılım projeleri için markalarla dijital ajans ve yazılım firmalarını bir araya getiren B2B bir platformdur. Edvido, markanızı bütçe ve hedeflerinize uygun ajanslar ve firmalarla buluşturur.

Firmaları ve ajansları yaratıcı gücüyle birleştiren Edvido, 2019 yılında markaların reklam, pazarlama, yazılım gibi birçok alandaki ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmuştur. Şirketlerin hedeflerine uygun partnerlerle çalışması gerektiğine inanan Edvido, eşleşme algoritmasıyla marka ve partner uyumunu en yüksek seviyeye çıkararak kullanıcıların kaliteli hizmet almasını hedeflemektedir. Hizmet ağına reklam sektörü iş ilanlarını ve site içi reklam alanlarını da ekleyerek genişleyen Edvido, Türkiye'de birçok farklı büyüklükteki marka ve sektörden çözüm ortağı arayan firmalar tarafından kullanılmakta ve kullanılmaya devam etmektedir.

Edvido, www.dijitalajanslar.com adresini satın alarak yurt dışı açılımını hızlandırmıştır.

Genç ve dinamik ekibiyle Türk start-up ekosistemine küresel bir başarı hikayesi kazandırmak için çalışmalarını sürdüren Edvido, dijital pazarlama ve yazılım hizmetlerinde sunduğu akıllı çözümlerle Türkiye'de ve global pazarda daha güçlü bir konum elde etmiştir. Platform, sadece Türkiye'de değil, Avrupa

ve Orta Doğu başta olmak üzere 12 farklı ülkeden işletmelere hizmet vermeye başlamıştır. Uluslararası müşteri portföyünü genişleten Edvido, küresel çapta bilinirliğini artırmıştır. Yapay zeka destekli eşleştirme sistemleri ve müşteri yönetim süreçlerini kolaylaştıran yeni özellikler devreye alan Edvido, hedef pazarlarında marka bilinirliğini artırmak için dijital pazarlama, içerik üretimi ve stratejik ortaklıklar gibi alanlarda önemli adımlar atmayı planlamaktadır.

Edvido, uluslararası pazarlarda daha fazla yer almak amacıyla büyüme stratejisini hızlandırarak Avrupa ve Orta Doğu'da daha etkin bir konum elde etmek için yerel iş ortaklıkları kurma sürecine girecektir.

4.27. Glaucot Teknoloji A.Ş.

Glaucot Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Glokom Hastalığı Tedavisinde Kullanılacak Tıbbi Cihazın Ar-ge, Üretim ve Pazarlaması
Web Sitesi	:	www.glaucot.com
Girişim Yetkilileri	:	Abdülkadir Oduncu, Veysel Özkapıcı, Alperen Acemoğlu
Linked in	:	https://www.linkedin.com/in/abdulkadiroduncu https://www.linkedin.com/in/veyselozkapici https://www.linkedin.com/in/alperen-acemo%C4%9Flu-3656a5169/

GlaucoT, glokom hastalığının tedavisinde kullanılmak üzere geliştirdiği inovatif tıbbi cihazın Ar-Ge, üretim ve pazarlamasını yürütmektedir. Nöroinflamasyonu azaltmak amacıyla tasarlanan GlaucoT, dünyada nöroprotektif glokom tedavi cihazı konusunda geliştirilen ilk akıllı giyilebilir tıbbi cihazlardan biridir. Cihaz, belirli frekans aralığında göze titrek ışık uygulayarak herhangi bir ilaç veya cerrahi operasyon gerektirmeden gama ritmi uyarımı sağlar ve bu sayede glokom hastalığına sahip bireylerin yaşam kalitesini artırmayı hedefler.

Teknolojik ve bilimsel araştırmaları hastaların ihtiyaçlarıyla ilişkilendirerek, güvenli, etkili ve uygun fiyatlı göz bakımı çözümleri üzerinde çalışan GlaucoT, hastanelerde pahalı cihazlarla ölçülebilen göz içi basıncı evde basitçe ölçebilen giyilebilir ve taşınabilir gözlük için kendi teknolojisini geliştirmiştir. Bu cihaz için patent başvurusu yapılmıştır.

GlaucoT, European Institute of Innovation and Technology (EIT) tarafından Avrupa'nın en seçkin sağlık teknolojisi girişimlerinden biri olarak seçilmiştir. Ayrıca, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'ndan aldığı onayla, kendi geliştirdiği giyilebilir tıbbi cihazın klinik çalışmalarına devam etmektedir. Piyasada bulunan alternatif ürünlerle karşılaştırıldığında, GlaucoT'nun sunduğu non-invaziv, nöroprotektif, basınç dengeleme, gama ritmi stimülasyonu ve evde kullanım özellikleriyle sürdürülebilir bir rekabet avantajı bulunmaktadır.

2023 yılı, GlaucoT için çok verimli geçmiştir. Özellikle göz tansiyonu tedavisi için dünyada ilk ve tek olan giyilebilir nöroprotektif cihazlarının klinik çalışmalarını artırmış ve bu çalışmalarda elde edilen ara sonuçlar, Haziran ayında Roma'da düzenlenen Dünya Glokom Kongresi (WGC)'nde paylaşılmıştır. Projelerinin ve bilinirliğinin artırılması için yurt dışında birçok sektörel ve yatırımcı etkinliğine katılan GlaucoT'un katıldığı etkinlikler arasında; önemli ABD'li yatırımcılar ve firmalarla temasların kurulduğu CES Tüketici Elektroniği, Frontiers Health ve Web Summit bulunmaktadır. Ayrıca, İtalya'daki sektörün önde gelen firmalarıyla bir hızlandırma programı aracılığıyla görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Sektör toplantıları olan ESCRS, AAO ve Medika'da ziyaretçi olarak yer alan GlaucoT, iki büyük ilaç firmasıyla uzun vadeli işbirlikleri başlatmış, yurt dışındaki KOL (Key Opinion Leaders) ile görüşmelerini artırarak bir danışman kurulu oluşturmuştur. Mevcut patentlerin raporları hazırlanmış ve yeni bir PCT patent başvurusu yapılmıştır. Aynı alanda, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) bünyesinde bir ekiple ortaklaşa Ar-Ge çalışmaları hızlandırılmıştır.

GlaucoT, kendi geliştirdiği patentli teknolojisiyle dünyada ilk giyilebilir glokom tedavi cihazını üreten şirket olarak öne çıkmaktadır. Şirketin bilimsel danışmanları arasında, lazer göz cerrahisinin öncülerinden UCL Oftalmoloji Enstitüsü profesörü ve King's College London onursal profesörü, İngiliz tıbbi bilim adamı ve mucit John Marshall bulunmaktadır.

2024 yılı içerisinde glokom tedavi cihazının çalışmalarına devam eden GlaucoT, erken aşama sonuçları derleyerek yayınlanmak üzere dergilere göndermiştir. Erken aşama sonuçlarına göre, cihazı kullanan hastaların durumlarında anlamlı bir iyileşme gözlemlenmiştir ve GlaucoT'un ilk patenti ABD'de tescillenmiştir.

Glokom tedavisinin izlenmesinde en önemli parametrelerden biri olan göz içi basıncı ölçümü için geliştirilen uygulamada ilerlemeler kaydedilmiştir. Bu uygulamanın geliştirilmesi için yurt dışında önemli bir Ar-Ge şirketiyle öngörüşmelere başlanmış ve birlikte ilerleme konusunda anlaşmaya varılmıştır. Bu kapsamda, 2000'e yakın hasta videosu oluşturularak sistemin geliştirilmesine başlanmıştır.

Mevcut klinik çalışma protokolü, ABD düzenlemelerini belirleyen FDA'ya ön sunum yapılarak görüşler alınmış ve bu görüşler doğrultusunda ABD pazarı için gerekli klinik çalışma pazara giriş stratejisi oluşturulmuştur. Ayrıca, bu çalışmalar için gerekli kaynakların yatırım ve kamu fonlarından sağlanması hedeflenmektedir. Göz içi basıncı ölçüm sistemi için geliştirilen derin öğrenme sinyal işleme tabanlı sistemlerde, 10.000 verinin işlenerek sistem ölçüm doğruluğunun artırılması planlanmaktadır.

GlaucoT, 2024 yılının Nisan ayında AAO (Amerika Göz Akademisi)'nin Boston'da düzenlediği yıllık toplantıya katılarak önemli yatırımcılarla yüz yüze görüşmeler yapmıştır. Eylül 2024'te Barselona'da gerçekleşen ESCRS kongresinde Avrupa'dan önemli KOL'ler ve bir İtalyan ilaç şirketiyle görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Kasım ayında, San Diego'da düzenlenen ve yılın en önemli gelişme ve yatırımlarının planlandığı OIS Ophthalmic Innovation Summit'te GlaucoT'un yaptığı çalışmaların sonuçları ilk kez tüm dünyayla paylaşılmış ve toplantıda en dikkat çeken firma olarak Alcon, Abbvie, B&L gibi büyük stratejik firmalarla temas kurulmuştur. GlaucoT, 2025 yılında da OIS toplantısına katılarak, klinik sonuçlarını ve uygulamadaki gelişimleri tüm sektör temsilcileri ve yatırımcılara göstermeyi hedeflemektedir.

Glaucot, 2 yeni patent başvurusunu tamamlamış ve ilerletmiştir. Yeni patent başvuruları için yol haritasını netleştiren Glaucot, Avrupa'da klinik çalışmalar için bir ilaç firması ile işbirliği görüşmeleri yapmıştır.

Glaucot tarafından yapılan patent başvurusu, Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) tarafından kabul edilmiş PCT/TR2023/050830 uluslararası başvuru numarasıyla 27 Şubat 2025 tarihinde yayınlanmıştır. Glaucot, bu teknoloji ile glokom tedavisinde önemli bir dönüşüm gerçekleştirerek dünya genelinde milyonlarca insanın yaşam kalitesini artırmayı hedeflemektedir.

Glaucot, Nisan 2025'te Tonocam ile ABD'nin Los Anageles kentinde düzenlenen Amerikan Katarakt ve Retraktif Cerrahi Derneği (ASCRS) 2025 ' Honorable Mention' ödülünü almıştır. Bu ödül Türkiye'den bu ödülü kazanan ilk proje olma özelliğini taşımaktadır. Tonocam, akıllı telefonları temassız vey apay zeka destekli tonometrelere dönüştürerek göz içi basınç ölçümünü cihaz, temas veya have üflemesi olmadan mümkün kılmaktadır.

Glaucot oftalmolojiinin (göz bilimi) geleceğine yön veren, dünyanın önde gelen etkinliklerinden biri olan 15. Glaucoma 360 New Horizons Forumu'nda sunum yapmak üzere Glokom Araştırma Vakfı tarafından davet edilmiştir. GRF 360 da IOP ürününü 'Geleceğin Glokom Ölçme' başlığı altında paylaşmıştır.

4.28. Pax Animi Games A.Ş.

Pax Animi Games A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Hypercasual Oyun
Web	:	www.paxanimigames.com
Girişim Yetkilileri	:	Ömer Devrim Özgür, İbrahim Ayberk Ylmaz
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/omerdevrimozgur/ https://www.linkedin.com/in/iayberkylmz/

Pax Animi, mobil/web tabanlı oyun tasarımı, geliştirme ve pazarlama alanında faaliyet göstermektedir. Mobil platformlara oyunlar geliştiren bir oyun stüdyosu olan Pax Animi Games, sektöründe global bir değer olmayı hedeflemektedir. Oyun üretim kalitesi ve kapasitesini artırmak amacıyla AR-GE çalışmalarını hızlandırarak şirketin kilit taşlarını oluşturmayı planlamaktadır.

Mobil telefon teknolojisinin gelişmesi ve yaygınlaşmasıyla paralel olarak gelişen oyun deneyimi, yapay zekanın pazarlama ve oyun teknolojilerine etkisiyle birlikte Intellectual Property (Fikri Mülkiyet) ihracatını kolaylaştırmıştır. Türkiye'deki oyun sektörünün yükselişi ve dinamik insan gücü sayesinde, oyun sektörünün rekabet kapasitesi her geçen gün artmaktadır. Pax Animi, Türkiye'den kaliteli ürün ve markaların çıkabileceğini dünyaya kanıtlamak misyonuyla çalışmalarına devam etmektedir.

2024 yılının ilk iki çeyreğinde, bir yayıncı ile birlikte mobil oyun denemeleri yapan Pax Animi, üçüncü çeyrekten itibaren yayıncılardan bağımsız olarak "self-publish" (kendinden yayınlama) olma yolunda altyapılar kurarak kendi oyunlarını üretmeye ve test etmeye başlamıştır. Test sonuçları değerlendirildikten sonra, oyunların geliştirilmesine devam edilmektedir.

Amiral gemisi projeleri Money to Billions, ölçekleme testleri ve geliştirmelerine devam ederken, veri altyapılarını güçlendirerek oyun yayın çalışmalarına devam edecektir. Pax Animi, 2024 yılında Slush, Finlandiya ve Global Startups Platform etkinliklerinde yer almıştır.

Pax Animi Games Yazılım A.Ş., 2025 yılında 83.420.000 TL şirket değerlemesinden yeni yatırım almıştır, bağlı ortaklığımız Alesta, yatırım turuna mevcut pay oranını koruyarak iştirak etmiştir.

4.29. Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş.

Den İnşaat Gayrimenkul Teknoloji ve Enerji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Yapı Sektörü Malzemelerinin Dijital İkizlerinden Oluşan Kütüphane Hizmeti
Web	:	www.bimmade.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	Serdar Birden
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/serdarbirden

BIMMADE, Türkiye'nin ilk dijital ürün/BIM (Yapı Bilgi Modellemesi) kütüphanesidir.

BIMMADE, kolay tasarım için akıllı ürünler sunmaktadır. Endüstri profesyonellerine üretken olmalarını sağlamak amacıyla dijital ürün bilgileri ve tasarım alternatifleri sunarken, üreticilere de sektör ihtiyaçlarını anlama ve analiz etme fırsatı sağlar.

Yapı endüstrisi için üretilen ürünlerin 3 boyutlu dijital ikizleri olan BIM akıllı objelerini dünya standartlarında oluşturan BIMMADE, bunları bulut platformda barındırarak, mimarların ve mühendislerin projelerinde kullanabilmeleri için ücretsiz ve sınırsız erişime sunmaktadır. Ayrıca, üreticilere özel kontrol panelleri ile indirme verisi ve pazar analizi imkânı sağlamaktadır.

BIMMADE Library olarak ürünleştirilen bu platform, üreticilerin dijitalleşmesine yönelik çözümler sunmaya devam etmektedir. 2023 yılında, BIMMADE Library için en yaygın tasarım yazılımları arasında yer almasını sağlayacak ve son kullanıcıların doğrudan tasarım yaptıkları programlar üzerinden kütüphaneye erişimini mümkün kılan eklenti yazılımı hayata geçirilmiştir.

Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen üreticileriyle çalışmaya başlayan BIMMADE, BIMMADE Library'nin en yaygın tasarım yazılımlarına entegrasyonunu sağlayarak, son kullanıcıların doğrudan tasarım programlarından kütüphaneye erişimini mümkün kılmıştır. Ayrıca, "BIMMADE Reality" adını verdikleri, dekorasyon ve mobilya üreticilerini hedefleyen, son kullanıcıların üreticilerin ürünlerini artırılmış gerçeklik (AR) teknolojisi ile evlerinde görmelerini sağlayan B2B uygulamasını hayata geçirmiştir.

2024 yılı içerisinde, mevcut dijital ikiz kütüphanesini kullanarak sayısal model üreten yapay zeka destekli tasarım otomasyon ürününün MVP'sini tamamlayıp test aşamasına geçmeyi hedefleyen BIMMADE, 2025 yılında "Tasarım Zekası" olarak adlandırdığı tasarım otomasyon uygulamasının satış ve pazarlama aşamalarına geçmeyi planlamaktadır. Bu yeni ürün ve hedeflerle birlikte yatırım turuna çıkılacaktır.

Yıldız Teknik Üniversitesi tarafından düzenlenen Civil İstanbul 24. Günleri kapsamında gerçekleştirilen Contech Challenge 2024 etkinliğinde, fikirden satışa bir ürünün geliştirilmesi süreçleri ile ilgili mentorluk yapan BIMMADE, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Yapı Kulübü tarafından düzenlenen etkinlikte ise inşaat teknolojileri üzerine sunum ve söyleşi gerçekleştirmiştir.

4.30. PowerDev Inc.

PowerDev Inc.

Faaliyet Alanı	:	Enerji Piyasası SaaS Veri Analiz Platformu
Web	:	www.power.dev
Girişim Yetkilisi	:	Mustafa Koroğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/mustafa23

PowerDev, birden çok kaynaktan topladığı enerji piyasası büyük verilerini birleştirerek SaaS veri analiz aracı üzerinden kullanıcılara sunmaktadır. PowerDev, makine öğrenmesi temelli Batarya Modelleme ve trilyonlarca satır tarihi ve gerçek zamanlı Enerji Büyük Verisini karar alma süreçlerinde işlemeye odaklanan bir teknoloji girişimidir. Merkezi Delaware, ABD'de yer almaktadır.

PowerDev, enerji sektöründe büyük verinin gücünü kullanmaktadır. Liberalleşme ve deregülasyonun tetiklediği muazzam veri üretimiyle karşı karşıya kalan enerji sektörü, PowerDev gibi inovatif çözümlere ihtiyaç duyuyor. PowerDev, büyük veri analizi ve SaaS platformu aracılığıyla enerji piyasasındaki karmaşıklığı ortadan kaldırıyor ve sektörün önemli oyuncularına kritik içgörüler sunuyor. Daha sürdürülebilir bir çevre için; enerji verimliliği iyileştirmeleri, sürdürülebilir kaynak kullanımı ve olumsuz çevre etkilerini azaltan çalışmalar yapan PowerDev, ''Temiz Enerji (Cleantech)'' alanında ilgi çeken girişimlerden biridir.

Birden fazla kaynaktan toplanan verileri birleştiren PowerDev, Kuzey Amerika pazarında yaklaşık 100.000 enerji noktasından gerçek zamanlı veri akışı sağlıyor. Bu sayede enerji proje geliştirme, batarya yatırımı ve enerji ticareti alanlarında kullanıcılara eşsiz bir değer sunuyor. PowerDev'in sunduğu inovatif çözümler, enerji sektöründe büyük bir değişime öncülük ediyor. Büyük veri ve SaaS platformunun gücüyle, PowerDev sektörün daha şeffaf, verimli ve sürdürülebilir bir geleceğe ilerlemesine katkıda bulunuyor.

2023 yılında önemli adımlar atan PowerDev, çekirdek ekibini oluşturdu, ilk müşterilerini kazandı ve Riverstone LLC, DCP ve Fulcrum Capital gibi yatırımcılardan 1,2 milyon dolar yatırım aldı. Aynı zamanda, Batarya Enerji Depolama Optimizasyon ve Yenilenebilir Enerji Proje Geliştirme modüllerini müşteri ihtiyaçlarına göre tasarladı.

Başarıları arasında Creative Destruction Lab - Rockies Energy programından mezun olmak ve MaRS Discovery District'e seçilmek de yer alıyor. 20 yılı aşkın tecrübeye sahip elektrik iletim ve dağıtım uzmanlarını da bünyesine katan PowerDev, müşterilerine sunduğu değer önerisini daha da güçlendirdi.

4.31. Datanchor, Inc.

Datanchor, Inc.

Faaliyet Alanı	: Veri Güvenliği
Web	: www.anchormydata.com
Girişim Yetkilisi	: Emre Köksal
Linked-in	:https://www.linkedin.com/in/c-emre-koksal-316167a7/

2019 yılında ‘’Columbus Inventor of The Year’’ (Yılın Mucidi) ödülüne layık görülen Türk Profesör Emre Köksal tarafından ABD’de kurulan bir veri güvenliği firmasıdır.

Datanchor, Inc, (https://anchormydata.com), kendi geliştirdiği patentli teknolojiyle organizasyonlara ait dosyaların izinsiz dolaşımını ve erişimini engelleyip dosyalar üzerindeki tüm aktivitelerin izlenmesine imkan sunmaktadır.

Veri güvenliği genel itibariyle ağ güvenliğiyle sağlanırken siber saldırıların alanı tüm ağlardır ve kurumun tümüne zarar vermektedir. Dolayısıyla veri güvenliğinin de ayrı olarak sağlanması gerekir. Bu noktada, Datanchor, veri güvenliğinin uyumlu ve karşılanabilir hale getirmektedir.

Patentli teknolojisi ile çalışmalarına devam eden Datanchor, 2020 yılında ilk ürününü, 2021 yılında ise ilk müşteri deneme ve satışlarını gerçekleştirmiştir. Datanchor; Dropbox, Egnyte, Onedrive gibi platformlar; Autocad, Adobe Acrobat, MS Office gibi uygulamaları ve Windows 10-11, Server, IOS ve Android işletim sistemlerinde çalışmaktadır.

Firmanın hedef pazar büyüklüğü 167.5 milyar dolardır. Hedef pazarların müşteri ihtiyaçları uyumluluk, bulut destekli güvenlik ve ransomware/doxware'dir.

Firmanın erişim kontrolü, data revocation, yönetim ve uygulama kolaylığı gibi hizmetleri sunması ile üretim, inşaat ve mühendislik alanlarında doğrudan destek vermesi ona sürdürülebilir bir rekabet avantajı kazandırır. Doğrudan rakibi olan üç firmadan hiçbiri açık API'a sahip değil ve gör-dene-al hizmeti sunmaz.

Toplam sekiz yeni distribütörü bulunurken kazandığı önemli müşteriler arasında Microvast, CMI Group, AIT ve Natica vardır.

Datanchor, Gold Winner – Best Cybersecurity Start-up Gold Winner ve Gold Winner - Data Security Platform ödüllerini kazanmıştır.

2. USA patentleri ‘Context-based access control and revocation for data governance and loss mitigation’ onaylanmıştır.

Entegrasyonlar: Microsoft OneDrive, GitHub, Office Online

Egnyte Yetenekleri: Source code protection, Offline mode, Desktop Sharing, Third-party Office Collaboration

Anchor, FenixPyre olarak markalaşarak veri güvenliği ve uyumluluk alanındaki büyümesini hızlandırmaktadır.

FenixPyre, hassas bilgileri yaşam döngüsü boyunca korumak için tasarlanmış, dosya düzeyinde şifreleme ve veri güvenliği çözümlerinin lider sağlayıcısıdır. ‘Zero-Trust’ ilkelerine odaklanan FenixPyre, kuruluşların CMMC ve NIST gibi endüstri standartlarına uyum sağlamasına yardımcı olurken, verileri fidye yazılımlarından ve siber saldırılardan korur. FenixPyre, savunma, sağlık ve finans dahil olmak üzere çeşitli sektörlerde dünya çapında müşterilere hizmet vermektedir.

Datanchor, 2024 yılında Legal Week – NYC, CEIC – Washington, DC gibi etkinlilerde yer almıştır.

2025 yılında entrprise satışlarına ağırlık veren Datanchor, 2026 yılında enterprise satışlarını arttırmayı hedeflemektedir.

4.32. Sweephy OÜ

Sweephy OÜ

Faaliyet Alanı	:	Yapay Zeka ile Mevzuat İzleme
Web	:	www.sweephy.com
Girişim Yetkilisi	:	Abdullah Alka Kandilli
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/kandilliabdullah

Türk girişimciler tarafından Estonya'da kurulan Sweephy (https://sweephy.com), mevzuat değişiklikleri sürekli tarayarak kullanıcıların uyumlu kalmasını sağlar ve özelleştirilmiş uyum çözümleri sunar.

4.33. Sengreen Ltd. Şti.

Sensgreen Ltd Şti.

Faaliyet Alanı	:	Düşük Güç Tüketen Kablosuz Sensörler ve Veri Analizi Yazılım Platformu
Web	:	www.sensgreen.com
Girişim Yetkilisi	:	Hasan Basri Tosun
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/htosun/

Sensgreen

Düşük güç tüketen kablosuz sensörler ve veri analizi yazılım platformu geliştiren Sensgreen (www.sensgreen.com), IoT teknolojisi ile binaları akıllı hale getirerek sağlıklı ve konforlu çözümler sunar.

Sensgreen, sürdürülebilir, verimli ve sağlıklı binalar için bina kullanım verilerini işleyerek geliştirdiği kablosuz sensörler ve mobil uygulamalar ile bu verileri toplar. Binaların enerji kullanımını, hava kalitesi seviyelerini ve operasyonel verimsizliklerini analiz ederek, sürdürülebilirlik puanlarını ve işletme maliyetlerini etkileyen ayarlamalar yaparak bina yönetimlerinin optimize edilmesine yardımcı olur. Topladığı veriler ile verimsizlikleri ortadan kaldırıp enerji kullanımını azaltarak zaman ve para tasarrufu sağlar. Kullanıcıların konfor noktalarını öğrenerek konfor artışı sağlar.

Sensgreen, EBRD (European Bank of Reconstruction and Development) tarafından düzenlenen Yeşil Şehirler Startup İnovasyon yarışmasını kazanan üç girişimden biri olmuştur.

4.34. Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.

Postuby Bilişim Teknolojileri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Sosyal Medya için Otonom İçerik Oluşturma ve Paylaşma Platformu
Web	:	www.postuby.com
Girişim Yetkilisi	:	Şafak Tozar
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/safaktozar/

Postuby

Postuby, kurumsal ve bireysel kullanıcılara sosyal medya içerik yönetim platformu sunmaktadır.

Postuby, bireysel ya da kurumsal kullanıcılar için tasarlanmış ve "Sosyal medyada ne paylaşsam?" sorununu ortadan kaldıran bir hazır içerik platformudur. Bayramlar, dini günler, resmi tatiller ve diğer tüm özel günler için binlerce hazır tasarımı markanıza özel logolu olarak kullanmanıza olanak sağlar.Gündemde olan konulara ilişkin hazır içerikler de hazırlayan Postuby, tüm özel günler için, tüm sosyal medya platformlarına uygun boyutlarda profesyonel tasarımlar sunarken, seçtiğiniz tasarımlara logonuz otomatik olarak eklenir.

Postuby, ücretli abonelik sistemi ile hizmet vermektedir.

Kullanıcı tabanını genişletip yeni özellikler ekleyerek kullanıcı memnuniyetini artıran Postuby, uluslararası genişleme ve yeni pazarlara açılma fırsatlarını değerlendirmiştir. Yeni pazarlara açılarak uluslararası varlığını güçlendirmeyi ve platformun teknolojik altyapısını güncelleyerek kullanıcı deneyimini iyileştirmeyi planlayan Postuby, müşteri tabanını genişleterek pazar liderliğini sağlamlaştırmayı hedeflemektedir.

2025 yılı, Postuby için stratejik dönüşüm ve yeniden yapılanma yılı olmuştur**.** 2022'de temelleri atılan girişim, baştan sona yeniden inşa edilerek modern bir yapay zekâ destekli sanal tasarım asistanına dönüştürülmüştür. Global yapılanma güçlendirilmiş, uluslararası pazardaki konum pekiştirilmiş ve yapay zekâ tabanlı tasarım otomasyonu süreçleri optimize edilerek kullanıcıya sunulan katma değer artırılmıştır.

2026 yılı hedefleri doğrultusunda, Postuby'nin ana odağı yapay zekâ destekli sanal tasarım asistanını global ölçekte yaygınlaştırmak olacaktır. Mevcut ihracat pazarları olan ABD ve Almanya'daki operasyonların derinleştirilmesi, yeni nesil yapay zekâ araçlarının farklı iş modellerine entegre edilmesi ve kullanıcı tabanının büyütülmesi planlanmaktadır.

Şirket, mevcut teknolojik birikimini daha kullanıcı dostu bir arayüz ile birleştirerek yaratıcı süreçlerde yüksek otomasyon sağlayan, global ölçekte rekabetçi ve lider bir teknoloji çözümü olma yolunda ilerlemeyi hedeflemektedir.

4.35. Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

Scoutli Teknoloji ve Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Espor Organizasyonları için Veri Analitiği, Scouting ve Takım Yönetim Platformu
Web	:	www.scoutli.co
Girişim Yetkilisi	:	Arda Bayram
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/yucelardabayram

E-spor ile ilgili her şeyin tek adresi olan Scoutli (www.scoutli.co), e-spor içi veri analizi, scouting ve fantezi ligi platformudur. Gelişmiş analizlerle oyuncu derecelendirmeleri ve kapsamlı bir oyuncu veritabanı sunarken; takımlara finansal veriler, önemli tarihleri, oyuncu verileri ve daha fazlası hakkında bilgi sağlamaktadır. Turnuva performansı, oyuncu takibi ve oyuncu performansı raporlamaları ile güvenilir veri sağlayarak e-spor etkinliklerini kolaylaştırmaktadır.

E-spor takımlarının maç öncesi ve maç sonrası analiz süreçlerini %60 oranında hızlandırarak, koç ekiplerinin zamandan ve efordan tasarruf etmelerini sağlamaktadır. Bunun yanı sıra, e-spor taraftarlarına maç skorlarını ve oyuncu istatistiklerini takip edebilecekleri, fantezi lig turnuvalarıyla da maç heyecanına ortak olabilecekleri bir platform sunmaktadır.

2024 yılında yeni ürünü Heatpicks'i duyuran Scoutli, %70'in üzerinde doğruluk oranına sahip 2 yeni tahmin algoritması geliştirmiştir. Scoutli ve Heatpicks ürünlerinin toplam kayıtlı kullanıcı sayısı önemli ölçüde artmıştır. Yapay zeka araçlarının yazılım süreçlerine dahil edilmesi ve geliştirme hızının artırılarak maliyetin düşürülmesi hedeflenmektedir. Teknoloji altyapısı güçlendirilmiş ve iOS uygulaması abonelik modeline hazırlanmıştır.

Scoutli, 2026'da performans odaklı büyüme, kullanıcı başına gelir artışı ve uluslararası açılım hedeflemektedir.

4.36. CareX AI, Inc.

Carex AI Inc.

Faaliyet Alanı	:	Sinyal İşleme ve Yapay Zeka İle Kamera Donanımlı Cihazların Yaşamsal Belirtileri Ölçme Cihazına Dönüştürülmesi
Web	:	www.carex.ai
Girişim Yetkilisi	:	Özcan Çıkmaz
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/ozcancikmaz/

Türk girişimci Özcan Çıkmaz tarafından Silikon Vadisi, ABD'de kurulan CareX, sinyal işleme ve yapay zeka (AI) teknolojilerini uygulayarak, kamera donanımlı herhangi bir cihazı yaşamsal belirtileri (tansiyon, nabız, şeker, vb.) takip eden bir cihaza dönüştürmektedir.

CareX.AI, hayati belirtilerin izlenmesine yönelik bir "tıbbi cihaz olarak yazılım" (Software as a Medical Device - SaMD) şirketidir. CareX, sinyal işleme ve yapay zeka teknolojilerini kullanarak kamera donanımlı herhangi bir cihazı yaşamsal belirtileri takip eden bir cihaza dönüştüren video tabanlı bir yazılım geliştirme kiti (SDK) çözümüdür. Tamamen pasif olup cihazdan bağımsızdır. CareX.AI, diğer FDA onaylı tıbbi cihazlar için kullanılan altın standartlarla aynı doğrulukta, temel yaşamsal belirtileri başarıyla ve tekrar tekrar ölçebilir.

4.37. For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş.

For Physician Eğitim Sağlık Teknoloji Yazılım San. ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Pratisyen Hekimler için Anlık Vaka Danışma Uygulaması
Web	:	www.forphysician.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	Yusuf Bayram Tuğlu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/yusuf-bayram-tu%C4%9Flu-3a3b7a138/

For Physician

For Physician, uygulamaya üye olan pratisyen hekimlere, karşılaştıkları vakalarda uzman hekimlere anında danışma ve yorum alma imkanı sağlamaktadır.

5 milyondan fazla pratisyen hekimin ihtiyaç duyduğu yardımcı sistemler için "For Physician", pratisyen hekimlere saniyeler içinde hasta danışma imkanı ve 7/24 online uzman hekim desteği sunmaktadır. Tüm hekimlerin vakalarına erişim sağlayarak sürekli eğitim imkanı sunmakta, doğru tanı ve tedavi yaklaşımlarını benimsemelerini destekleyerek hastalarına sundukları sağlık hizmetini iyileştirme fırsatı tanımaktadır.

4.38. Olleyy Teknoloji A.Ş.

Olleyy Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Spor Yapmak İsteyenlerle Spor Tesisi ve Eğitmenlerini Online Ortamda Biraraya Geldiği Platform
Web	:	www.olleyy.com.tr
Girişim Yetkilisi	:	Murat Demirel
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/murat-demirel/

Olleyy, spor yapmak isteyenlerle spor tesislerini ve spor eğitmenlerini buluşturan bir pazaryeri girişimidir. Sporcular, Olleyy'in arama motoru sayesinde saniyeler içinde aradıkları lokasyon, fiyat aralığı ve kalite puanı kriterlerine uygun tesis veya eğitmenlere ulaşabilir, ödeme yaparak saatlik rezervasyon ya da paket alımı gerçekleştirebilirler. Olleyy'in bünyesinde futbol, basketbol, voleybol, tenis, pilates, fitness, jimnastik, yüzme gibi 20 civarında spor branşında alt üye işyerleri bulunmakta, sporcular bu alt üye işyerlerinde saatlik kiralama, paket alımı ve çocuk spor okulu olmak üzere 3 farklı kategoride rezervasyon ya da kayıt oluşturabilmektedirler.

2024 yılında, satış yapan tesis sayısını ve işlem sayısını önemli ölçüde artıran Olleyy, satış destek biriminin güçlendirilmesi ve yeni tesis kazanma ile mevcut tesislerin daha sağlıklı takip edilebilmesi için CRM kurulumu gibi işlemlerle verimlilik süreçleri artırılmıştır.

2025 yılı, operasyonel disiplin ve finansal güçlenme açısından Olleyy için önemli bir dönüm noktası olmuştur. Mobil tarafta önemli bir adım atılarak Android ve iOS uygulamalar geliştirilmiş ve yıl sonu itibarıyla yayına alınmıştır. Ekip iş akışlarında yapılan iyileştirmeler ve CRM entegrasyonu sayesinde müşteri hizmet kalitesi ve operasyonel verimlilik artırılmıştır.

2026 yılı hedefleri doğrultusunda, mobil uygulamanın aktif şekilde tanıtılması ve yaygınlaştırılması planlanmakta, müşteri ve işlem hacminin artırılması ve müşteri sadakatinin güçlendirilmesi hedeflenmektedir.

Ayrıca SEO ve web sitesi optimizasyon çalışmalarının hayata geçirilerek dijital görünürlüğün ve site trafiğinin artırılması hedeflenmektedir.

4.39. Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.

Pusula 20 Teknoloji ve Yayıncılık A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Müfredat Temelli Eğitim ve Kitap İçeriklerinin Metaverse Ortamında Sunulması
Web	:	www.pusulakitaplik.com
Girişim Yetkilisi	:	Mehmet Arslantunalı
Linked-in	:	:https://www.linkedin.com/in/mehmetarslantunali/

PUSULA

'Kim Korkar Bilgisayardan?' kitap serisi ile ülkemizde bilgisayarlı eğitimin öncüsü olan Pusula Yayıncılık (www.pusulakitaplik.com), uzman eğitmenler tarafından hazırlanan müfredat temelli eğitim ve kitap içeriklerini metaverse ortamında, yapay zeka desteğiyle 50 farklı dilde, aylık premium paket olarak satışa sunmaktadır.

Bilgisayar bilimleri, yazılım, programlama ve tasarım alanlarında Türkiye'nin önde gelen yayınevlerinden biri olan Pusula, bilgisayar bilimlerine dair teknik kitapları yayımlamaya devam ederken, aynı zamanda bilişim alanında süreli yayınlar, ansiklopediler ve eğitim ürünleri ile 2014 yılından bu yana bölgenin en kapsamlı müfredat temelli STEAM eğitim kitaplarını da sunmaktadır.

Pusula Yayıncılık, 2023 yılında aldığı yatırımla kitap yayınlama hızını artırarak, yapay zeka odaklı CodeAI uygulaması için içeriklerini yapay zekaya hazır hale getirmeye başlamıştır. Hem geleneksel kitap satışları hem de yapay zeka tabanlı 50 farklı dilde kod yazma asistanı için hazırlıklarını sürdüren yayınevi, geleneksel kitap sektöründe sermayesi ödenmiş kitap stoklarını 15 milyon TL sınırına çıkarmıştır. 2024-2025 eğitim yılında ise 30. eğitim yılını kutlamaktadır.

4.40. Kuasar Video Yazılım Teknoloji A.Ş.

Kuasar Video Yazılım Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Yapay Zeka Video Analiz Hizmeti
Web	:	www.kuasarvideo.com
Girişim Yetkilisi	:	Ali Osman Alpagu
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/ali-osman-alpagu-40090617a

Kuasar Video, yapay zeka teknolojileri ile video çözümleri sunan ve ürünleri sayesinde %1000'e varan oranlarda daha fazla kitleye ulaşılmasını sağlayan bir girişimdir.

Kuasar 1.1, perakendecilerin satışlarını artırmalarına, yeni müşteriler kazanmalarına ve müşterilerini derinlemesine anlayarak teklifleri kişiselleştirerek mevcut müşterileri elde tutmalarına yardımcı olmak için sektörlerden gelen video verilerini birlikte kullanıyor. Ajanslar ve içerik üreticileri için en doğru içeriği ortaya çıkaran Kuasar 1.1, içeriklerin daha hızlı ve daha ucuza üretilmesini sağlıyor.

2023 yılında ürünlerinin TikTok ve Instagram entegrasyonlarını tamamlayan Kuasar, video yapay zekasını çok daha gelişmiş hale getirmiş ve 3 ayrı ülkede satış konusunda anlaşmalar sağlamıştır. Yapı Kredi AI Global programı ile Estonya pazarı hakkında 2.5 ay boyunca görüşmeler gerçekleştiren ve birçok kurumsal firma ile PoC'ler yapılmıştır.

Kuasar, 2024 yılında metinleri videoya dönüştüren Kubrix.ai adlı yeni ürününü pazara sunmuştur. Global satışlarını arttırmayı, Kubrix.ai ürününün tanınırlığını ve satışlarını artırmayı planlamaktadır.

4.41. Code 360 Teknoloji Yazılım İç ve Dış Ticaret A.Ş.

Code 360 Teknoloji Yazılım İç ve Dış Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı	:Mobil Platformlar İçin Güvenli Sürüş ve Kaza Önleme Sistemi Geliştirilmesi
Web	:www.code360.com.tr
Girişim Yetkilisi	:Tanju Tekgöz

CODE360'ın geliştirdiği teknoloji, karayollarındaki kaza yapma riski yüksek bölgelere, taşıtın risk oluşturacak bir hız ile yaklaşması durumunda sürücüyü önceden bilgilendirerek olası kazaları önler.

CODE360, ülkemizin ilk yerli üretim yol bilgisayarlarını, yorgunluk uyarı sistemlerini ve GPS'li tren hız denetim sistemlerini, ulaşım sektörü için geliştirdikleri ekiplerinin deneyimleri ile; güvenli sürüş ve kaza önleme teknolojilerini, mobil uygulamalar ve platformlar üzerinden yazılım çözümleri ile, tüm marka ve model taşıtlarda kullanımını destekleyerek sürücülerin ve yolcuların güvenliğini en üst düzeye taşımayı hedefliyor.

CODE360, uygulamanın ulaştırma sektörü firmaları ile işbirlikleri yaparak global çapta kullanıcı kitlelerine yaygınlaştırılmasını, karayollarındaki tehlikeli bölge belirleme araştırmalarındaki süreç ve maliyetleri düşürecek yapay zeka destekli yazılım çözümlerinin geliştirilmesini planlıyor.

Birçok yeni teknolojiyi otomotiv ve ulaştırma sektörüne sunarak öncülük eden, ülkemizin ilk yerli üretim yol bilgisayarlarını, yol güvenlik sistemlerini ve tren hız denetim sistemlerini geliştiren ve üreten CODE360 ekibi, trafik kazalarını önlemeye yönelik teknolojileri mobil ortamlarda da sürücüler ile buluşturacak çalışmalarına devam etmektedir.

Sistemin Android, iOS ve Web istemcileri ile API'leri geliştirilmiş ve istemci testleri devam etmektedir. Sistemin sunucu tarafı da geliştirilmekte ve test edilmektedir. Veritabanı için karayollarında saha çalışmaları büyük ölçüde tamamlanmış, veri girişleri yapılmaya devam edilmektedir.

2025 yılında veritabanı bilgilerine yönelik karayollarında yapılan saha çalışmaları ve güncellemeleri büyük ölçüde tamamlayan Code 360, 2026 yılında son kullanıcıların sistemi kullanmasına yönelik altyapı yatırımları ve ekip yapılanmasını tamamlamayı amaçlamaktadır.

4.42. Handler Oyun Yazılım A.Ş.

Handler Oyun Yazılım A.Ş.

Faaliyet Alanı :Oyun Geliştirme Süreçlerinin Yapay Zeka İle Optimizasyonu
Web :www.influencewithai.com
Girişim Yetkilisi :Toyanç Şayan
Linked-in :https://www.linkedin.com/in/toyancsayan

Handler; fikir, kod, pazarlama dahil olmak üzere oyun geliştirme süreçlerini yapay zeka ile optimize etmektedir.

Handler, son dönemin devrimi sayılabilecek yapay zeka teknolojisini oyun endüstrisinin her alanına entegre ederek, oyun geliştirme süreçlerini daha hızlı ve verimli hale getirir. Handler'ın oyun geliştirme süreçleri için geliştirdiği teknolojiler; kod üretimi, oyun dizaynı, oyun zorluğu dengesi ayarlama gibi birçok karmaşık işlemi daha az insan iş gücüyle ve daha verimli bir şekilde gerçekleştirir. Handler'ın amacı, mobil oyunların 'seri, kaliteli ve hızlı üretimini' mümkün kılmak ve bu süreci yapay zeka teknolojileriyle desteklemektir.

Handler, oyun şirketlerinin yapay zeka teknolojisini kendi sistemlerine entegre edebilmeleri için geliştirdiği yapay zeka teknolojilerini ulaşılabilir bir hizmet olarak da sunmaktadır. Oyun endüstrisinin geleceğini şekillendirme vizyonuyla, Handler, geliştiricilerin ve tasarımcıların hayal gücünün sınırlarını zorlayarak yaratıcı ve yenilikçi oyunlar geliştirmelerine olanak tanımaktadır. Yüksek verimlilik ve hızlı üretim, oyun şirketlerine rekabet avantajı sağlamakla kalmayıp, oyun deneyimini daha geniş kitlelere ulaştırma kapasitesini de artırmaktadır. Handler'ın bu zamana kadar geliştirdiği yapay zeka teknolojileri, hızla gelişen yapay zeka teknolojisine adapte olma gücünü 'Prompt Engineering' ile birleştirerek; mobil oyun şirketlerinin geleneksel oyun üretim sistemlerini optimize etmektedir.

Yapay zeka ile oyun üretimi yapan Handler, oyun üretimine sesli komut özelliğini de eklemiştir.

4.43. Tiamo Teknoloji ve Inovasyon A.Ş.

Tiamo Teknoloji ve Inovasyon A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Mobil Oyun ve Uygulama Yazılımları
Web Sitesi	:	www.tiamogames.com
Şirket Yetkilisi	:	Ömer Demirkıran
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/omerdemirkiran

2023 yılında faaliyete başlayan Tiamo Games, mobil oyun ve uygulama sektöründe analitik ve yapay zeka destekli bir iş modeliyle öne çıkmaktadır.

2024 yılında, ilk oyunları olan T.C. Simülasyonu mobil oyunu ile 2 milyon indirme barajını geçerek önemli bir başarı elde eden Tiamo, bu süreçte analitik ve yapay zeka destekli üretim yöntemleri ve modellerine yönelik altyapı tasarımlarına ve Ar-Ge çalışmalarına yoğunlaşmıştır. Amazon AWS ve Nvidia Inception Start-Up programlarına davet edilerek katılma fırsatı yakalayan Tiamo, Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştirebilmesi için hibe hakkı elde etmiştir. Metriqus platformu ile oyun ve reklam analitiği alanında stratejik bir işbirliği gerçekleştirmiştir.

Tiamo Games için 2025 yılı globalleşme ve teknolojik derinleşme yılı olmuştur. Türkiye'deki başarılarını ABD'ye taşımak amacıyla Kasım 2025'te ABD merkezli **"Tiamo Tech and Innovation"** şirketinin kurulumunu gerçekleştirmişlerdir.

Ar-Ge tarafında; TÜBİTAK 1507 programı kapsamında destek almaya hak kazanarak, yapay zeka destekli, ölçeklenebilir ve anlık güncellenen simülasyon ekosistemi projelerine ağırlık veren Tiamo Games, Corporate Vision tarafından "Best Emerging AI Simulation Development Studio – 2025, EMEA" ve "Innovation Award for Agentic LiveOps in Mobile Games" ödülleriyle tescillenmiştir.

İkinci yatırım turunu kapatma aşamasına gelen şirket, projeye vizyon ve network katkısı sağlayacak stratejik melek yatırımcılardan oluşan güçlü bir yapı kurulmuştur. Yıl kapanışı itibarıyla global projeleri "World Life Simulation"ın MVP versiyonu başarıyla yayınlanmıştır. 2026 yılında bu oyunun içerik geliştirmelerinin tamamlanarak final lansmannı gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. ABD operasyonları ile birlikte geliştirdikleri analitik ve AI altyapısını global ölçekte ticarileştirmeyi ve şirket değerlemesini arttırarak yeni bir yatırım turuna çıkmayı planlamaktadırlar.

2025 yılında katıldıkları etkinlikler arasında Corporate Vision Ödül Programı ve Değerlendirme Süreçleri ve Alpha Stage VC Hızlandırma programı yer almaktadır.

Tiamo Games (TR) ve Tiamo Tech (USA) olarak çift yapılı şirket modeliyle sadece bir oyun stüdyosu değil, oyuncu davranışlarını analiz eden ve deneyimi kişiselleştiren bir "AI Tech" şirketi olarak konumlanan Tiamo Games, global simülasyon kategorisinde pazar liderliğine oynamaktadır.

4.44. Skann Teknoloji A.Ş.

SkannTeknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Yapay Zeka İle Otomotiv Hasar Tespiti
Web Sitesi	:	www.skann.ai
Şirket Yetkilisi	:	Gökmen Bolayır
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/gokmenbolayir

Otomobil kiralaması yapan şirketlere araç teslimi ve geri alımında yapay zeka ile hasar tespiti hizmeti sunmak üzere kurulmuştur.

Skann, yapay zeka destekli çözümleriyle otomotiv sektöründe dijital dönüşümü destekleyerek, araç muayene ve bakım süreçlerinde devrim niteliğinde yenilikler sunmaktadır.

Skann'in çözümleri, araç kiralama şirketleri, ikinci el araç satıcıları, otomobil üreticileri ve sigorta şirketleri gibi çeşitli sektör paydaşlarına önemli avantajlar sunmaktadır. Araç kiralama şirketleri için hızlı ve doğru hasar tespiti yaparak operasyonel verimliliği artırırken, sigorta şirketleri için güvenilir bir kaynak oluşturmaktadır.

FZ Yazılım ve Teknoloji A.Ş.

Faaliyet Alanı : Kredili Kargo Faaliyetleri
Web Sitesi : www.kredilikargo.com.tr

Şirket Yetkilisi : İbrahim Bayır

Kredili kargo faaliyetlerini yürütmek üzere, 2024 yılı son çeyreğinde kurulmuştur.

Kredili Kargo, kurumsal ya da bireysel kullanıcılarının herhangi bir kargo firması ile anlaşma yapmasına gerek kalmadan Kredili Kargo'nun anlaşması ile kargolarını uygun fiyatlarla gönderebilmesini sağlayan bir sistemdir.

Converjinn AI Bilişim Teknolojileri ve Ticaret A.Ş.

Faaliyet Alanı	: Yapay Zeka Tabanlı E-Ticaret Optimizasyonu
Web Sitesi	: www.converjinn.ai
Şirket Yetkilisi	: Semih Albayrak
Linked-in	: https://www.linkedin.com/in/osman-semih-albayrak-25511481/

ConverJinn.ai

2025 yılında kurulan ConverJinn, e-ticaret işletmeleri için yapay zekâ destekli ürün kategorizasyonu, içerik zenginleştirme ve dönüşüm optimizasyonu çözümleri geliştirmektedir. Şirketin vizyonu, yalnızca ürün sayfalarını düzenlemek değil; işletmelerin satışa giden yolunu uçtan uca optimize eden 'Yapay Zeka tabanlı Chief Conversion Officer' olmaktır. Bu kapsamda ConverJinn, ürün açıklamalarından mağaza skorlamasına, senkronizasyon çözümlerinden içerik optimizasyonuna kadar geniş bir alanda performans artışı sağlamayı hedeflemektedir.

E-ticaret alanında %99 doğruluk oranına sahip ürün kategorizasyonu çözümü, otomatik ürün açıklaması yazımı aracı ve doğal dille ürün arama platformunun pilotunu geliştiren Converjinn, farklı sektörlerdeki işletmeler (restoran, otel, spor salonu, klinik vb.) için Instagram ve WhatsApp gibi kanallardan gelen müşteri sorularını yanıtlayan ve rezervasyon alabilen BlueJinn projesinin restoran dikeyi için pilotunu da tamamlamıştır.

Converjinn, 2026 yılında BlueJinn'de restoran dikeyinin ötesine geçerek otel, spor salonu ve klinik gibi yeni dikeylere açmayı hedeflemektedir. İlk müşteri kazanımı ve ürün lansmanı öncelikli hedefleri arasında yer almakta olup, Türkiye pazarında aktif büyüme stratejisini hayata geçirmeyi planlamaktadır. Converjinn'de, E-ticaret tarafında ise e-ticaret sitelerine entegre çalışan bir alışveriş asistanı geliştirmeye odaklanacaktır.

2025 yılı içerisinde SaaS Bridge Startup Etkinliği'nde yer alan Converjinn, yapay zekâ alanındaki gelişmeleri yakından takip ederek, teknik altyapı ve ürün stratejilerini bu doğrultuda sürekli güncellemekte ve Pazar değişimlerine göre hedeflerini yeniden şekillendirerek esnek ve uyumlu bir büyüme yaklaşımı benimsemektedir.

Virgül Dijital Yayıncılık ve Prodüksiyon A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	E-kitap ve Sesli Kitapların Dijital Platform İçinde Satışı
Web Sitesi	:	www.boodio.app
Girişim Yetkilisi	:	Mehmet Arslantunalı
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/mehmetarslantunali/

Boodio, 2022 yılında tüm altyapısını blok zincire taşıyarak, dijital cüzdan çalışmalarını tamamlamış ve kendi özgün blok zincir altyapısını oluşturarak NFB ismini vermiştir.

1250'den fazla benzersiz fikri kitap anlaşması ile Türkiye'de 'NFB – Benzersiz Kitaplar' markasını tescillemiş ve NFB Coin ile dijital varlık üretimi için çalışmalarına başlamıştır.

Virgül Dijital Yayıncılık, Boodio e-kitap ve sesli kitap uygulamasını yayından kaldırmış, bunun yerine NFB Market Place isimli yeni bir içerik marketi üzerinde çalışmalara başlamıştır.

Yayıncılık sektöründe yeni bir çekim merkezi oluşturmayı hedefleyen Virgül, NFB Coin'i çeşitli borsalar (exchange) üzerinden dijital varlık yatırımcılarına arz etmeyi planlamakta ve bu kapsamda yatırım görüşmelerine devam etmektedir.

Bu aşamada Premium paket servislerini sonlandıran Virgül, dijital varlık ekosistemi ve NFB (Non-Fungible Books) içeriklerini daha da genişletmek adına yatırım arayışlarını sürdürmektedir.

5. Finesta Finansal Teknolojiler Yatırım A.Ş. Şirketleri

No	İştirak Adı	Faaliyet Konusu	Ülke	Web Adresi	Pay Oranı
1	Interaktif Kredi Danışmanlık A.Ş.	Finansal Raporlar Üretilmesi, Kredi Danışmanlığı	TUR	www.interaktifkredi.com.tr	17,07%
2	Fon Radar Bilişim Teknolojileri San. Ve Tic. A.Ş	İşletmeleri Finansal Kurumlar İle Biraraya Getiren Online Pazaryeri Platformu	TUR	www.fonradar.com.tr	12,30%
3	Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.	Merkeziyetsiz Finans Teknolojileri Alanında Yazılım Geliştirmek	TUR	www.defy.co	5,00%
4	Dalio Teknoloji İnovasyon A.Ş.	Gerçek Dünya Varlıklarının Tokenizasyonu	TUR	www.dalioprotocol.com	5,00%

5.1. İnteraktif Kredi Danışmanlık A.Ş.

İnteraktif Kredi Danışmanlık A.Ş.

Faaliyet Alanı : Finansal Raporlar Üretilmesi, Kredi Danışmanlığı
Web Sitesi : www.interaktifkredi.com.tr
Girişim Yetkilisi : Mustafa Gümüş
Linked-in : www.linkedin.com/in/mustafa-gümüş-1373b4bb/

İnteraktif Kredi A.Ş., zengin verilerle yapay zeka teknolojisi kullanarak yeni nesil kredi skorlaması yapan bir Fintek girişimidir. Oluşturdukları kredi skorları, bireysel müşterilerin bankacılık ürünlerinin uygun olanlarını seçmelerine ve kredi skorlarını iyileştirmelerine olanak sağlar. Şirketlerin karar verme süreçlerinde doğrudan rol oynar ve onlara yol gösterir. Müşterilerine açacağı limit, alması gereken peşinat ve depozito ile önerilen geri ödeme süresi gibi kritik konularda destek olur.

Geleceğin finansal teknolojilerini günümüze taşıyarak borç-alacak ilişkisi içerisindeki tarafların güven içinde ticaret yapmalarını sağlamak misyonu ile kurulan İnteraktif Kredi, bankacılık, finans ve finansal danışmanlık

faaliyetleri kapsamında algoritma ve yazılım geliştirilmesi ile kredi, kredi skoru, güven puanı, kira ödemesi, senet ödemesi, kurumsal borçlanma gibi konularda rapor sağlayıcı geliştirme çalışmaları yapmaktadır.

Sekiz farklı banka ile çalışmaya başlayan İnteraktif Kredi, sistemlerine kredi tekliflerinin yanı sıra kredi kartı tekliflerini de eklemiştir. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (IBB) ile anlaşan İnteraktif Kredi, 'İstanbul Senin' mobil uygulaması içerisinde kredi raporları satışı konusunda yer almıştır. Ayrıca, Microsoft Hub programına kabul edilmiştir.
2023 yılında tamamlanan ve TÜBİTAK tarafından onaylanan yapay zeka modeli tam olarak onay almış ve kredi profil ürünü hazırlanarak satışlarına başlanmıştır. Yapay zeka desteğiyle canlı destek veren 'Kredi Uzmanı Güven' devreye alınmıştır.

İnteraktif Kredi, 2024 yılında Google tarafından EU ve Türkiye'ye uygulanan finansal hizmetler sağlayıcısı lisansını tamamlayarak, Türkiye'de kredi konusunda reklam veren sayılı firmalardan biri olmayı başarmıştır.

İnteraktif Kredi, geleneksel bankacılık yöntemlerinin dışına çıkarak krediye erişimde güçlük yaşayan birey ve kurumlar için "akıllı kredi danışmanlığı" modelini inşa etmektedir. Global teknoloji ortaklıkları ile (AWS, Google, Microsoft) sayesinde altyapı maliyetlerini optimize etmekte ve inovasyona odaklanmaktadır. 2026 yılı itibarıyla, davranışsal veriyi finansal skora dönüştüren teknolojileri ile Türkiye'nin finansal kapsayıcılık alanındaki en güçlü teknoloji partneri olma yolunda ilerlemektedir.

2025 yılı İnteraktif Kredi için ölçeklenme ve pazar liderliğini tescilleme yılı olmuştur. Interaktif Kredi, GVG'26 (Gelecek Vadeden Girişimler) yarışmasında Fintech Girişimi Kategorisi Şampiyonu seçilerek sektördeki yenilikçi vizyonunu kanıtlamıştır.

Ciro ve B2B müşteri sayısını artırmayı hedefleyen İnteraktif Kredi, kurumsal partnerliklerini genişletmeyi ve yeni ürünlerini devreye almayı planlamaktadır.

Interaktif Kredi, 2025 yılında TEKNOFEST 2025, Istanbul Fintech Week 2025, FinTech Istanbul B2B Connect Summit, Start Up Yatırım Zirvesi (GVG'26) ve İTÜ Çekirdek Growth Programı'na katılmıştır.

5.2. Fon Radar Bilişim Teknolojileri San. Ve Tic. A.Ş.

Fon Radar Bilişim Teknolojileri San. ve Tic. A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	İşletmeleri Finansal Kurumlar İle Biraraya Getiren Online Pazaryeri Platformu
Web	:	www.fonradar.com.tr
Girişim Yetkilileri	:	Okan Ünlüçerçi, Elif Özdemir Ünlüçerçi https://linkedin.com/in/okan-ünlüçerçi-a7768741
Linked-in	:	https://linkedin.com/in/elif-ozdemir-ünlüçerçi-b597a31

Fonradar (www.fonradar.com), işletmeleri finansal kurumlarla bir araya getiren bir online pazaryeri platformudur. Fonradar, işletmelerin vadeli alacaklarını iskonto ettirmelerine ve ticari kredilere erişimlerine yardımcı olmayı hedeflemektedir.

Fonradar, işletmelerin nakit akışlarını yönetmeye yardımcı olmak amacıyla vadeli alacakların iskontosuna yönelik ürünler sunar. Fonradar platformu üzerinden KOBİ'ler, vadeli alacaklarına karşılık en uygun alternatiflere, finansal kurumlardan gelen teklifler aracılığıyla dakikalar içinde ulaşma imkânı bulur. Çek/senet uygulamasını üç binden fazla işletme ve dört finans kurumu aktif olarak kullanmaktadır.

Sistemde, KOBİ, nakde çevirmek istediği faturalı çekini sisteme yükleyerek Fonradar'a kayıtlı faktoring şirketleri ve bankalardan hangilerinden teklif almak istediğini seçer. Finansal kurum ise KOBİ'nin talebine teklif gönderir ve KOBİ, en uygununu onaylayarak, Fonradar referans numarası ile en yakın şubeden parasını alır. Sisteme kayıtlı olan ve faturalı satışları karşılığında vadeli çek tahsil eden tüm küçük, orta ve büyük işletmeler bu sistemi kullanabilir. Fonradar, yalnızca BDDK lisanslı finansal kurumlarla çalışmaktadır.

İşletmelerin nakit akışlarını yönetmeye yönelik ürünler sunan Fonradar Bilişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş., 2023 yılında Deniz Finansal Hizmetler Grubu bünyesindeki Neohub Teknoloji Yazılım Pazarlama ve Danışmanlık A.Ş. ile kurduğu joint venture ile Depar.io Tedarikçi Finansmanı Platformu'nu hayata geçirmiştir.

Fonradar, 2024 yılında, çekli işlemler konusunda çalışmak üzere D Yatırım Bankası'nı platforma entegre etmiş, ticari krediler alanında da Fibabanka ile çalışmaya başlamıştır. Ortağı olduğu Depar.io Tedarikçi Finansmanı platformunda ise Denizbank dışında, D Yatırım Bankası ve Akbank ile de çalışmaya başlamıştır.

2025 yılı, Fon Radar için stratejik büyüme, güçlü ortaklıklar ve başarılı bir exit ile taçlanan önemli bir dönüm noktası olmuştur. Şirket, Aralık 2025 itibarıyla Deniz Finansal Hizmetler Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Neohub ile ortak kurduğu Neo Elektronik Ticaret Bilişim Teknolojileri Yazılım ve Danışmanlık A.Ş.'deki %15 oranındaki hissesini Neohub'a devrederek başarılı bir exit gerçekleştirmiştir. Diğer bir stratejik başarısı ise TCI Sigorta Brokerlığı ile kurduğu stratejik ortaklıktır. Dünyada 77 ülkede faaliyet gösteren AU Group iştiraki olan TCI Sigorta Brokerliği ile birlikte TCI Finansal Hizmetler A.Ş. kurulmuştur. Bu ortaklık kapsamında

geliştirilen Şirket Kartı ürünü, TOBB, GİB ve benzeri halka açık ve resmi kaynaklardan elde edilen verileri doğrulanmış, güncel ve izlenebilir biçimde sunarak finansal ekosistemde güvenilir bir referans noktası oluşturmuştur. Mevcut vadeli alacakların temlikine yönelik ürünleri arasına, Fon Radar Tedarikçi Finansmanı, Taksitli Ticari Kredi ve fatura iskontosu ürünlerini de ekleyen Fon Radar, 2025 yılı itibarıyla güçlü ortaklıklar, kanıtlanmış ürünler ve başarılı çıkışlarla fintek ekosistemindeki konumunu daha da güçlendirmiştir.

Fon Radar, 2026 yılına güçlü bir ürün lansmanı ve net bir büyüme stratejisi ile giriş yapmıştır. Ocak 2026 itibarıyla hayata geçirilen Yapay Zekâ Destekli Nakit Akışı Platformu Nakdin, şirketlerin temel finansal verilerini gelişmiş yapay zekâ motorlarıyla analiz ederek gerçek zamanlı ve öngörülü nakit akışı planlaması sunmaktadır. Nakdin, nakit akışı projeksiyonlarının yanı sıra finansal rasyo analizi, sektör kıyaslamaları ve rekabet analizi gibi katma değerli içgörüler sağlayarak CFO'lar ve üst yönetim için stratejik bir karar destek aracı olarak konumlanmıştır.2026 yılının ikinci yarısında Nakdin'in İngiltere pazarında faaliyetlerine başlaması hedeflenmektedir. Bu adım, Fon Radar'ın uluslararası pazarlara açılma vizyonunun ilk somut aşaması olup, SaaS ölçeklenebilirliği yüksek bir ürünün globalleşmesi açısından önemli bir kilometre taşıdır.

TCI Finansal Hizmetler A.Ş. çatısı altında geliştirilen Şirket Kartı ürünü ise ISO 100'de yer alan şirketlerin büyük çoğunluğunu müşteri portföyüne dahil etmiş, ürüne eklenen yeni modüller sayesinde Şirket Kartı, CRM ve ilişki yönetimi fonksiyonlarını da kapsayan bir kurumsal platforma dönüşmüştür. Fon Radar, 2026 yılında ürün çeşitliliği, uluslararası açılım ve stratejik iş birlikleriyle büyümesini hızlandırmayı hedeflemektedir.

Fon Radar 2025 yılında Oniki Fintech İstanbul B2B Connect Summit İstanbul, İstanbul Fictech Week İstanbul ve Oniki E-Ticaret E-İhracat Zirvesi İzmir etknlilerine katılmıştır.

5.3. Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.

Defy Digital Yazılım Hizmetleri A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Merkeziyetsiz Finans Teknolojileri Alanında Yazılım Geliştirmek
Web	:	www.defy.co
Girişim Yetkilisi	:	Suat Özkan
Linked-in	:	https://www.linkedin.com/in/suat-ozkan-488b3336/en

Defy, firmalara Web3 ihtiyaçları için uçtan uca altyapı ve güvenlik servisleri sunmaktadır. Bu servisler, firmaların Web3 uygulama geliştirme sürelerini %90 oranında azaltmaktadır. Web3 dünyasında önemini iyice artıran güvenlik konusunda ise Defy, 'Live AML' servisi ile inovatif bir çözüm sunmaktadır. Bu servisi kullanan firmalar, riskli cüzdanları şüpheli işlem yaptıkları anda tespit edebilmektedirler.

Defy, şirketlere kripto para hizmetleri kapsamında AML/CFT, KYT ve gerçek zamanlı dolandırıcılık tespiti çözümleri sunan alandaki ilk ve tek yerli şirkettir. Bu kapsamda, hassas finansal verilerin yurt dışına çıkışını engellemek amacıyla hizmet vererek kritik bir rol de üstlenmektedir.

Tamamen Defy servisleri üzerine geliştirilen bir Defy Wallet uygulaması da mevcuttur. Bu uygulama ile kullanıcılar, tek bir tıklama ile merkeziyetsiz dijital bir cüzdana sahip olurlar ve tüm dijital yatırımlarını tek platformdan yönetirler. Ayrıca popüler cüzdanları ve işlemlerini anlık olarak takip edebilirler. Defy Wallet, son dönemde gündeme gelen merkeziyetsiz finans konusunda kapsamlı servisleri ile kullanıcılara kolay kullanım ve güvenli bir platform sunmaktadır.

2023 yılında yatırım alarak operasyonlarına başlamasına rağmen, kısa süre içinde çeşitli sektörlerden önemli firmaları müşteri portföyüne katan Defy, 10 ay içinde aldığı yatırım miktarını geçen bir gelir seviyesine ulaşmıştır. 2024 yılında TÜBİTAK ve KOSGEB proje kabulü gerçekleştiren Defy, TÜBİTAK ile ortak çalışmalara başlamıştır ve aynı yıl IZKA Accelerator'a kabul edilmiştir. Sektörel konumu nedeniyle, Defy'in oluşturduğu raporlar, uluslararası marka iş birliklerinde otorite olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Dünyadaki prestijli hızlandırıcı programlardan Muhammed Bin Rashid'in programına kabul alan Defy, 'Accelerate İzmir' programında 'En Potansiyelli Girişim' seçilmiştir.

Vera AI uyum uzmanı ürününü canlıya alan Defy, BAE başta olmak üzere global açılımını başlatmayı hedeflemektedir.

2025 yılında Finext2025, Accelerate İzmir, Hub71, G42, Dubai DMCC, Silicon Oasis girişim etkinliklerine katılmıştır.

5.4. Dalio Teknoloji Danışmanlık A.Ş.

Dalio Teknoloji Danışmanlık A.Ş.

Faaliyet Alanı	:	Gerçek Dünya Varlıklarının Tokenizasyonu
Web Sitesi	:	www.dalioprotocol.com
Şirket Yetkilisi	:	Mustafa Kemal Akıllıoğlu
Linked-in	:	https://uk.linkedin.com/in/kemalakillioglu

Dalio, gerçek dünya varlıklarının tokenizasyonu için Web3 blockchain üzerinde bir platform geliştirmektedir.

Dalio, ürünlerini uluslararası pazarlarda (özellikle Orta Doğu ve Avrupa'da) konumlandırmak, markasını küresel ölçekte tescillemek ve RWA tokenizasyonu gibi yeni alanlara açılmak amacıyla "Rudiq" markasına geçmiştir.

"Rudiq" adı, teknoloji ve sürdürülebilirlik odaklı bir marka kimliği oluşturmak için seçilmiş; dış iletişimde ve ürün markasında Rudiq kullanılmaya başlanmıştır.

6. Exit Yapılan İştirakler

Q2-2026 döneminde exit yapılan iştirak bulunmamaktadır.

6. Temel Rasyolar

ÖZET BİLANÇO	30.06.2026	31.12.2025
Dönen Varlıklar	33.025.418	30.295.515
Duran Varlıklar	430.814.2258	3.707.643.078
Kısa Vadeli Borçlar	76.520.420	79.728.037
Uzun Vadeli Borçlar	2.643.359	2.757.814
Öz Sermaye	4.262.003.897	3.655.452.742
ÖZET GELİR TABLOSU	**30.06.2026**	**30.06.2025**
Net Satışlar	946.260.506	1.199.485
Brüt Kar	946.260.506	1.199.485
Faaliyet Karı	939.485.884	(7.591.077)
Kar/Zarar	350.563.645	9.013.190
Net Kar/(Zarar)	350.563.645	9.013.190
LİKİDİTE ORANLARI	**30.06.2026**	**31.12.2025**
Cari Oran(Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Borçlar)	0,43	0,38
Likidite Oran(Dönen Varlıklar-Stoklar-Diğ.Dönen Var./Kısa Vadeli Borçlar)	0,41	0,36
FAALİYET ORANLARI	**30.06.2026**	**31.12.2025**
Alacakların Ortalama Tahsilat Süresi	0,12	0,12
Borç Devir Hızı	0	0
FİNANSAL YAPI ORANLARI	**30.06.2026**	**31.12.2025**
Öz Sermaye/Pasif Toplamı	0,9	0,9
Kısa Vadeli Borçlar/Pasif Toplamı	0,02	0,02
Uzun Vadeli Borçlar/Pasif Toplamı	0	0
Finansal Borçlar/Pasif Toplamı	0	0

7. Komiteler

KOMİTELER

Denetim Komitesi ve Çalışma Esasları

Şirketimizin Denetim Komitesi üyeleri aynı zamanda yönetim kurulu bağımsız üyesi olan Adem Özay ve Çağrı Çelik'tir. Adem Özay Denetim Komitesi Başkanı'dır.

Denetim Komitesi Yönetmeliği

Amaç

Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Yönetim Kurulu'nca gözetim ve denetim faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri arasından seçeceği Denetim Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam

Denetimden sorumlu komite, Yönetim Kurulu tarafından oluşturulur ve yetkilendirilir. Komite kendi yetki ve sorumluluğunda hareket eder, Yönetim Kurulu'na tavsiyelerde bulunur ve gereken durumlarda rapor hazırlayarak Yönetim Kurulu'na görüşünü sunar. Ancak nihai karar sorumluluğu her zaman Yönetim Kurulu'na aittir.

Organizasyon

Denetimden sorumlu komite, en az 2 üyeden oluşur. Komitenin iki üyeden oluşması halinde her ikisi de bağımsız yönetim kurulu üyelerinden; ikiden fazla üyenin bulunması halinde yelerin çoğunluğu, genel müdür veya icra kurulu üyesi gibi doğrudan icra fonksiyonu üstlenmeyen yönetim kurulu üyelerinden oluşur.

Denetimden sorumlu komite; en az üç ayda bir olmak üzere yılda en az 4 kez toplanır. Denetimden sorumlu komite, yaptığı tüm çalışmaları yazılı hale getirir ve kaydını tutar. Çalışmaları hakkındaki bilgiyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar.

Görev ve Sorumluluklar

Mali Tablolar ve Kamuyu Aydınlatma

- Kamuya açıklanacak periyodik mali tabloların ve dipnotlarının, mevcut mevzuat ve uluslararası muhasebe standartlarına uygunluğunu inceler.
- Bağımsız denetim kuruluşu ile beraber mali tabloları önemli ölçüde etkileyecek olan muhasebe politikaları, uluslararası muhasebe standartları ve şirketin faaliyetlerini önemli derecede etkileyecek olan mevzuat değişikliklerini inceler.
- Denetimden sorumlu komite, kamuya açıklanacak faaliyet raporunu gözden geçirerek, burada yer alan bilgilerin komitenin sahip olduğu bilgilere göre doğru ve tutarlı olup olmadığını kontrol eder.

Kurumsal Yönetim Komitesi ve Çalışma Esasları

Komite başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Çağrı Çelik dir.

Kurumsal Yönetim Komitesi'nin çalışma esasları aşağıda yer almaktadır:

Kurumsal Yönetim Komitesi Yönetmeliği

Amaç

Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Yönetim Kurulu'nca Şirket'in kurumsal yönetim ilkelerine uyumunu izlemek, gerektiğine bu konuda iyileştirme çalışmalarında bulunmak amacıyla kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri ve ilgili departmanlar arasından seçeceği Kurumsal Yönetim Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam

Kurumsal yönetimden sorumlu komite:

- Kurumsal Yönetim İlkelerini Şirket içerisinde geliştirip uygulanmasını sağlamak,
- Yönetim kuruluna kurumsal yönetim uygulamalarını iyileştirici tavsiyelerde bulunmak,
- Yatırımcı İlişkileri biriminin çalışmalarını gözetmek,
- Kurumsal Yönetim İlkelerini de dikkate alarak Yönetim Kurulu Üyelerinin sayısı ve seçimine; Yönetim Kurulu'nun ve ona bağlı komitelerin işleyiş yapısına ve etkinliğine ilişkin önerilerde bulunmak,
- Şirketin faaliyet gösterdiği alanlarda şirketin çalışmalarını etkilemesi muhtemel risklerin öngörülmesi ve bu risklerin olası negatif etkilerini ortadan kaldırıcı ve/veya düşürücü önlemler alınması konusunda Yönetim Kuruluna gündem oluşturmak,
- Şirketin uzun vadeli hedeflerini dikkate alarak Yönetim Kurulu üyelerinin ve üst düzey yöneticilerin ücretlendirme esaslarını ve ölçütlerini belirlemek, bu çerçevede Şirket'in tüm çalışanlarını kapsayacak şekilde bir insan kaynakları ve ücretlendirme politikası oluşturmak ve bu ilkelerin uygulamasını takip etmek,
- Ücretlendirme politikası çerçevesinde Yönetim Kurulu Üyelerine ve üst düzey yöneticilere verilecek ücretlere ilişkin önerilerini Yönetim Kuruluna sunmak,
- Yıllık kurumsal yönetim değerlendirmesini yapıp Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı ile Yönetim Kurulu'nun onayına sunmak amacıyla, Yönetim Kurulu tarafından oluşturulur ve yetkilendirilir. Komite kendi yetki ve sorumluluğunda hareket eder, Yönetim Kuruluna tavsiyelerde bulunur ve gereken durumlarda rapor hazırlayarak Yönetim Kuruluna görüşünü sunar. Ancak nihai karar sorumluluğu her zaman Yönetim Kurulu'na aittir.

Organizasyon

Komitenin görev alanları, çalışma esasları ve hangi üyelerden oluşacağı Yönetim Kurulu tarafından belirlenir ve kamuya açıklanır. Kurumsal Yönetimden sorumlu komite, en az 2 üyeden oluşur. Komite başkanı bağımsız yönetim kurulu üyeleri arasından seçilir. İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdür komitede yer almaz. Komitenin iki üyeden oluşması halinde her ikisi, ikiden fazla üyesinin bulunması halinde üyelerinin çoğunluğu doğrudan icra fonksiyonu üstlenmeyen Yönetim Kurulu üyelerinden oluşur. Kurumsal Yönetim Komitesi; SPK ilkelerinin öngördüğü şekilde ve çalışmalarının gerektirdiği sıklıkta Komite Başkanının daveti üzerine toplanır. Komite toplantılarında en az yılda bir kez Şirketin risk yönetim sistemleri gözden geçirilir. Komite, çalışmaları hakkındaki gerekli bilgilendirmeyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar. Komite, komitede yer almamasına karşın çalışmaları çerçevesinde gerekli gördüğü yöneticiyi toplantılarına davet edebilir ve görüşlerini alabilir.

Görev ve Sorumluluklar

Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum

- Komite, Kurumsal Yönetim İlkelerinin öneminin ve faydalarının şirket bünyesinde oluşturulmasını ve benimsenmesini sağlar. Şirkette verimli ve etkin bir "kurumsal yönetim kültürünün" yerleşip

yerleşmediğini değerlendirir. Komite, Şirket performansını arttırmayı amaçlayan yönetim uygulamalarına yönelik altyapının sağlıklı bir şekilde işlemesi, çalışanlar tarafından anlaşılması, benimsenmesi ve yönetim tarafından desteklenmesi konularında Yönetim Kuruluna önerilerde bulunur.

- Komite, Yönetim Kurulu tarafından talep edilen kurumsal yönetim kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirir.
- Kurumsal yönetim ilkeleri kapsamında Şirketin ve hissedarların yararına olacak ve henüz uygulamaya konulmamış konuları tespit ederek, bahsi geçen konuların hayata geçirilmesi için önerileri Yönetim Kuruluna sunar.
- Komite, Kurumsal Yönetim İlkelerinin uygulanıp uygulanmadığını, uygulanmıyor ise gerekçesini ve bu prensiplere tam olarak uymama dolayısıyla meydana gelen çıkar çatışmalarını değerlendirir ve tespitlerde bulunur. Yönetim Kuruluna uygulamaları iyileştirici önerilerde bulunur.

Yönetimsel Kontrol

- Komite, yönetimsel risk oluşturabilecek alanların tespit edilmesi ve eksikliklerin giderilmesi konusundaki planlar hakkında yönetimin ve ilgili tarafların görüşünü alır.
- Komite, yönetim ile ilgili ortaklığa ulaşan önemli şikayetleri inceler, sonuca bağlanmasını sağlar ve çalışanların bu konulardaki bildirimlerinin gizlilik çerçevesinde yönetime iletilmesini temin eder.

Kamuya Yapılacak Açıklamalar

- Komite, kamuya açıklanacak faaliyet raporunu ve web sayfasını gözden geçirerek, burada yer alan bilgilerin doğru ve tutarlı olup olmadığını gözden geçirir.
- Komite, kamuya yapılacak açıklamaların Sermaye Piyasası Mevzuatı çerçevesinde, Şirket'in bilgilendirme politikasına uygun olarak yapılmasını sağlayıcı öneriler geliştirir.

İç Düzenlemelere Uyum

- Komite, iç düzenlemelerin yazılı olmasını ve tüm çalışanlara ulaşmış olmasını sağlar.
- Komite, iç düzenlemelerin ve kabul edilebilir davranış biçimlerinin (Etik Kurallar), Şirket Yönetimi tarafından uygun bir iletişim yöntemi ile çalışanlara aktarılıp aktarılmadığını değerlendirir.
- Komite, iç düzenlemelere uyumun takibi konusunda Şirket yönetimi tarafından yapılan çalışmaları değerlendirir.
- Komite, yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve diğer çalışanlar arasında çıkabilecek çıkar çatışmalarını ve ticari sır niteliğindeki bilginin kötüye kullanılmasını önleyen iç düzenlemelere uyumu gözetir.

Yönetim Kuruluna Seçilecek Adayların Belirlenmesi

- Komite, Yönetim Kuruluna ve Üst Yönetime uygun adayların saptanması konusunda şeffaf bir sistemin oluşturulması ve bu hususta politika ve stratejiler geliştirilmesi konularında çalışmalar yapar.

Yatırımcı İlişkileri

- Yatırımcı İlişkileri Birimi, ortaklar ve yatırımcılar arasındaki tüm ilişkileri izlemek ve bunların bilgi edinme hakları gereklerinin eksiksiz yerine getirilmesini sağlamaamacıyla kurulmuştur.
- Yatırımcı İlişkileri Birimi;

  a. Pay sahiplerinin ve yatırımcıların bilgi taleplerini, mevzuat, esas sözleşme, kurumsal yönetim ilkeleri ve bilgilendirme politikası çerçevesinde yerine getirir;

  b. Mevzuat, esas sözleşme, kurumsal yönetim ilkeleri ve bilgilendirme politikası çerçevesinde yurt içinde ve yurt dışında periyodik yatırımcı bilgilendirme toplantıları düzenler veya düzenlenen toplantılara katılır.

  c. Web Sitesinin, yerli ve yabancı yatırımcılar için aktif bir iletişim platformu haline getirilmesi konusunda gerekli çalışmaları yapar,

  d. Kamuyu aydınlatma ile ilgili sürecin mevzuata uygun şekilde gerçekleşmesini özetir ve izler,

e. Pay sahiplerine ilişkin kayıtların sağlıklı, güvenli ve güncel olarak tutulmasını sağlar,
f. Faaliyet raporlarının mevzuat ve SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinin öngördüğü şekilde hazırlanmasını sağlar,
g. Genel Kurul toplantılarının usulüne uygun şekilde yapılmasını takip eder,
h. Genel Kurul toplantılarında pay sahiplerine sunulacak dokümanları hazırlar,
i. Toplantı tutanaklarının usulüne uygun tutulması amacıyla gerekli çalışmaları yapar.

Risk Yönetimi

- Kurumsal Yönetim Komitesi, operasyonel ve finansal risklerin Şirket içindeki ilgili departmanlarca yönetimini takip etmesinin yanısıra oluşması muhtemel diğer risklere ilişkin çalışmalarda bulunarak ilgili Departman Yöneticilerini ve İç Kontrol faaliyetlerini yönlendirecek çalışmalar yapar. Şirketin karşı karşıya olduğu riskleri tanımlamak, ölçmek, analiz etmek, izlemek ve raporlamak, kontrol edilebilen ve kontrol dilemeyen riskleri azaltmak amacıyla gerekli durumlarda uyarılarda bulunur.
- Komite, risk yönetimi stratejileri esas alınarak, Yönetim Kurulu'nun görüşleri doğrultusunda risk yönetimi politikasını ve uygulama usullerini belirler, uygulanmasını ve bunlara uyulmasını sağlar.
- Risk yönetimi sürecinde temel bir araç olan risk ölçüm modellerinin tasarımı, seçilmesi, uygulamaya konulması ve ön onay verilmesi sürecine katılarak, modelleri düzenli olarak gözden geçirir, senaryo analizlerini gerçekleştirerek gerekli değişiklikleri yapar.
- Risk izleme fonksiyonunu etkin bir şekilde yerine getirmeyi sağlamak üzere gerekli görüldüğünde ilgili birimlerden bilgi, görüş ve rapor talep eder.
- Şirketin Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kabul edilen finansal raporlama standartlarına uygun olarak hazırlanan finansal tablolarında ve yıllık faaliyet raporlarında açıklanmış olan riskleri gözden geçirir.

Diğer Sorumluluklar

- Komite, kurumsal yönetim konusunda literatürdeki gelişmeleri takip ederek, bunların Şirket yönetimi üzerindeki etkisini araştırır.
- Komite, Yönetim Kurulu tarafından talep edilen kurumsal yönetim kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirir.
- Komite, gerekli gördüğü takdirde özel incelemeler başlatabilir ve bu incelemelerde kendisine yardımcı olmak üzere konusunda uzman kişileri danışman olarak atayabilir.
- Komite, yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerin sayısı konusunda öneriler geliştirir.

Riskin Erken Saptanması Komitesi ve Çalışma Esasları

Komite başkanı Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Çağrı Çelik, Komite Üyesi ise Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Adem Özay'dır.

Riskin Erken Saptanması Komitesi Yönetmeliği

Amaç

Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan düzenleme, hüküm ve prensipler çerçevesinde, Şirket'in varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken teşhisi, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapılması için kendisine yardımcı olmak üzere üyeleri arasından seçeceği Riskin Erken Saptanması Komitesi'nin oluşumunun ve çalışma yapısının açıklanması amacıyla hazırlanmıştır.

Yetki ve Kapsam

Komite görev ve sorumluluklar başlığı altında belirtilen maddeler dahilinde görev alanına giren konulardaki değerlendirmelerini ve tavsiyelerini Yönetim Kurulu'na yazılı olarak bildirir. Gerekli gördüğü Şirket çalışanlarını toplantılarına davet edebilir ve görüşlerini alabilir. Faaliyetleriyle ilgili olarak ihtiyaç gördüğü

konularda, bağımsız uzman görüşlerinden yararlanır. Komitenin görevlerini yerine getirmesi için gereken her türlü kaynak ve destek Yönetim Kurulu tarafından sağlanır.

Organizasyon

Riskin Erken Saptanması Komitesi, en az 2 üyeden oluşur. Komite başkanı bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri arasından seçilir. Yönetim Kurulu Başkanı veya Genel Müdür Komitede yer alamaz. Komitenin iki üyeden oluşması halinde her ikisi, ikiden fazla üyesinin bulunması halinde üyelerinin çoğunluğu, icrada görevli olmayan Yönetim Kurulu üyelerinden seçilir. Gerektiğinde Yönetim Kurulu üyesi olmayan konusunda uzman kişilere komitede yer verilebilir. Riskin Erken Saptanması Komitesi; en az üç ayda bir olmak üzere yılda en az 6 kez toplanır. Komite, yaptığı tüm çalışmaları yazılı hale getirir ve kaydını tutar. Çalışmaları hakkındaki bilgiyi ve toplantı sonuçlarını içeren raporları Yönetim Kuruluna sunar.

Görev ve Sorumluluklar

Komitenin görev ve sorumlulukları:

- Şirketin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken teşhisi, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapmak,
- Şirketin karlılığını ve operasyonlarının etkinliğini artırabilecek fırsatların belirlenmesi, tespit edilen fırsatlar ile ilgili olarak gerekli çalışmaların yapılmasını sağlamak ve bunları zamanında Yönetim Kuruluna raporlamak,
- Risk yönetimi stratejileri esas alınarak, Yönetim Kurulunun görüşleri doğrultusunda risk yönetimi politikaları ve uygulama usullerini belirlemek, uygulanmasını ve bunlara uyulmasını sağlamak, Risk izleme fonksiyonunu etkin bir şekilde yerine getirmeyi sağlamak üzere gerekli görüldüğünde ilgili birimlerden bilgi, görüş ve rapor talep etmek,
- Şirketin Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kabul edilen finansal raporlama standartlarına uygun olarak hazırlanan finansal tablolarında ve yıllık faaliyet raporlarında açıklanmış olan riskleri gözden geçirmek ve raporlamak,
- Şirketin hedeflerine ulaşmasını etkileyebilecek risk unsurlarının ve fırsatların Kurumsal Risk Yönetimi yaklaşımı kapsamında etki ve olasılığa göre tanımlanması, değerlendirilmesi, izlenmesi ve yönetilmesi amacıyla etkin iç kontrol sistemlerini oluşturmak,
- Risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerini Şirket kurumsal yapısına entegre etmek ve etkinliğini takip etmek,
- Şirketin risk yönetimi ve iç kontrol sistemlerince belirlenen risk unsurlarını ve fırsatları uygun kontroller gözetilerek ölçmek ve karar mekanizmalarında kullanılması için Şirket Yönetim Kuruluna raporlamak,
- Yönetim Kurulu tarafından talep edilen risklerin belirlenmesi ve yönetimi kapsamında değerlendirilebilecek diğer faaliyetleri yerine getirmek.
- Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri ve Türk Ticaret Kanunu ile komiteye verilen/verilecek diğer görevleri yerine getirmek.

8.Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

8.1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı

Şirketimiz 2026 yılı faaliyet döneminde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkelerine uymaktadır ve bunları uygulamaktadır. Söz konusu ilkeler Şirket yönetimi tarafından prensip olarak benimsenmiştir. Söz konusu ilkelerin bir kısmı hemen uygulanmış olup eksikliklerin giderilmesi konusunda çalışmalar devam etmektedir.

BÖLÜM I PAY SAHİPLERİ

8.2. Pay Sahipleri ile İlişkiler Birimi

Şirketimizde pay sahipleri ile olan ilişkilerin yürütülmesi amacıyla Yatırımcı İlişkileri Birimi oluşturulmuştur. 26.07.2019 itibariyle Yatırımcı ilişkileri müdürlüğüne Ayşe Güldoğan getirilmiştir.

Ad ve Soyadı	E -mail adresi	Telefon No
Ayşe Güldoğan	ayse.guldogan@escort.com.tr	0-212-340 60 00

Yatırımcı İlişkileri Birimi dönem içerisinde pay sahiplerine ve aracı kurum analistlerine yönelik bilgilendirme faaliyetlerinde bulunmuş, bu amaçla telefonla veya elektronik posta ile yöneltilen sorular yanıtlamıştır. İlgili birime yapılan tüm başvuruların tamamına ilişkin bilgiler verilmiştir.

8.3. Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı

Dönem içerisinde pay sahipleri yazılı olarak bilgi talebinde bulunmamışlar, ancak telefonla bilgi talebinde bulunmuşlardır. Yöneltilen soruların tamamı yanıtlanmıştır. Şirketimizde pay sahiplerinin bilgi edinme haklarının kullanımında, pay sahipleri arasında ayırım yapılmamaktadır.

Ana sözleşmede özel denetçi atanması talebi bireysel bir hak olarak ayrıca düzenlenmemiştir. Pay sahiplerinin bilgi alma haklarını teminen, azınlığı teşkil eden pay sahiplerinin şüphelendikleri ve incelenmesini istedikleri konuları Denetimden Sorumlu Komite' ye iletmelerini ve bu kanalla konunun incelenmesi ilke olarak benimsemiş ve Denetimden Sorumlu Komitenin çalışma esaslarında bu yönde değişiklik yapılmasına karar verilmiştir. Faaliyet dönemi içerisinde özel denetçi tayin talebi olmamıştır.

8.4. Genel Kurul Bilgileri

2024 yılı olağan genel kurul toplantısı 25.09.2025 tarihinde Şahkulu Mahallesi Tımarcı Sokak Numara 1 Beyoğlu, İstanbul adresinde bulunan Barnathan Hotel'de yapılmıştır.

8.5. Oy Hakları ve Azınlık Hakları

Genel olarak oy hakkında imtiyaz yoktur. Bununla birlikte Yönetim Kurulunun seçilme şartları aşağıdaki gibidir.

Şirketin işleri ve yönetimi Genel Kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddelerine göre A grubu imtiyazlı hisse sahiplerinden veya onların göstereceği adaylar arasından seçilecek 3 (üç) üye ve Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri kapsamında seçilecek bağımsız 2 (iki) üye olmak üzere toplam 5 (beş) üyeden oluşur.

8.6. Kâr Dağıtım Politikası ve Kâr Dağıtım Zamanı

Şirket ana sözleşmesinin "Karın Tespiti ve Dağıtımı"'nı düzenleyen 24.maddesine göre; "Şirketin genel masrafları ile muhtelif amortisman bedelleri gibi genel muhasebe ilkeleri uyarınca Şirketçe ödenmesi ve ayrılması zorunlu olan meblağlar ile Şirket tüzel kişiliği tarafından ödenmesi gereken zorunlu vergiler ve mali mükellefiyetler için ayrılan karşılıklar, hesap yılı sonunda tesbit olunan gelirlerden indirildikten sonra geriye kalan yıllık bilançoda görülen net kardan varsa geçmiş yıl zararlarının düşülmesinden sonra kalan miktar aşağıdaki sıra ve esaslar dahilinde dağıtılır:

1. Genel kanuni yedek akçe: Yıllık karın % 5'i Türk Ticaret Kanunu'nun 519 uncu maddesi uyarınca ödenmiş sermayenin %20'sini buluncaya kadar genel kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

2. Kalandan, varsa yıl içinde yapılan bağış tutarının ilavesi ile bulunacak meblağ üzerinden, Sermaye Piyasası Kurulu'nca saptanan oran ve miktarlarda birinci temettü ayrılır.

3. Net kardan, 1 ve 2nci bentlerinde belirtilen meblağlar düştükten sonra kalan kısmı, Genel Kurul, kısmen veya tamamen ikinci temettü payı olarak dağıtmaya veya fevkalade yedek akçe olarak ayırmaya yetkilidir.

Genel kanuni yedek akçe sınırına ulaşıldıktan sonra da; Pay sahipleriyle kara iştirak eden diğer kimselere dağıtılması kararlaştırılmış olan kısımdan, ödenmiş sermayenin % 5'i oranında kar payı düşüldükten sonra bulunan tutarın onda biri, TTK'nın 519'uncu maddesinin 2'nci fıkrası c bendi uyarınca ikinci tertip kanuni yedek akçe olarak ayrılır.

Yasa hükmü ile ayrılması gereken yedek akçeler ayrılmadıkça, esas sözleşmede pay sahipleri için belirlenen birinci temettü ve nakden ve/veya hisse senedi biçiminde dağıtılmadıkça; başka yedek akçe ayrılmasına, ertesi yıla kâr aktarılmasına ve temettü dağıtımında imtiyazlı pay sahiplerine, katılma, kurucu ve adi intifa senedi sahiplerine, yönetim kurulu üyeleri ile memur, müstahdem ve işçilere, çeşitli amaçlarla kurulmuş olan vakıflara ve bu gibi kişi ve/veya kurumlara kâr payı dağıtılmasına karar verilemez.

Paylara ilişkin temettü, kıstelyevm esası uygulanmaksızın, hesap dönemi sonu itibarıyla mevcut payların tümüne, bunların ihraç ve iktisap tarihleri dikkate alınmaksızın dağıtılır.

Dağıtılmasına karar verilen karın dağıtım şekli ve zamanı, yönetim kurulunun bu konudaki teklifi üzerine genel kurulca kararlaştırılır." hükmü vardır.

8.7. Payların Devri

Şirketimiz ana sözleşmesinde pay devrini kısıtlayan hükümler bulunmamaktadır.

BÖLÜM II – KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK

8.8. Şirket Bilgilendirme Politikası

Şirket bilgilendirme politikası oluşturulmuştur. "Bilgilerin kamuya açıklanmasında Sermaye Piyasası Mevzuatı hükümlerine uyulur. Kamunun aydınlatılması ile ilgili olarak bir bilgilendirme politikası oluşturulur ve kamuya açıklanır. Kamuya açıklanacak bilgiler zamanında doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, yorumlanabilir, erişilebilir ve eşit bir biçimde kamunun kullanımına sunulur.

Şirketin etik kuralları Yönetim Kurulu tarafından belirlenir. Oluşturulan etik kuralları ile ilgili uygulamalar kamuya açıklanır. Şirketin sosyal sorumlulukla ilgili prensipleri de bu kuralların içerisinde yer alır. Pay sahipliği haklarının kullanılmasında Şirketin tabi olduğu mevzuata, ana sözleşmeye ve diğer Şirket içi düzenlemelere uyulur. Yönetim Kurulu, pay sahipliği haklarının kullanılmasını sağlayacak önlemleri alır. Pay sahiplerinin bilgi

alma haklarının genişletilmesi amacına yönelik olarak, hakların kullanımını etkileyebilecek bilgilerin elektronik ortamda pay sahiplerinin kullanımına sunulmasına özen gösterilir.

Mali tablo ve raporlar, kar dağıtım önerisi, esas sözleşme değişiklik önerileri, organizasyon değişiklikleri ve Şirketin faaliyetleri hakkındaki önemli değişiklikleri içeren bilgilerin Şirketin merkezi ile elektronik ortamda pay sahiplerinin en rahat ulaşmasını sağlayacak şekilde incelemeye açık tutulmasına özen gösterilir. Periyodik mali tablo ve mali tablo dipnotları, şirketin gerçek finansal durumunu gösterecek şekilde hazırlanmasına ve Şirket faaliyet raporunun, Şirket faaliyetleri hakkında ayrıntılı bilgi vermesine özen gösterilir. Danışmanlık faaliyetleri ve Bağımsız Denetim Şirketleri ayrılır. Bu firmaların bağımsızlığına özen gösterilir.

Bilgilendirme politikası ile ilgili olarak sorumlu olan kişilerin isimleri ve görevleri aşağıya çıkarılmıştır.

Ad ve Soyadı	Unvanı	E -mail adresi	Telefon No
H. İbrahim ÖZER	Yönetim Kurulu Başkanı	ibrahimo@escort.com.tr	0-212-340 6000
Uğur Kumru	Yönetim Kurulu Üyesi	ugurk@escort.com.tr	0-212-340 6000

Şirketimizin halen www.escort.com.tr adresinde bulunan internet sitesi SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinde belirtilen hususlar doğrultusunda pay sahipleri, yatırımcılar, aracı kuruluşların araştırma uzmanları ve diğer menfaat sahiplerinin yararlanabileceği bir iletişim kanalı olarak kullanılır. Şirketimiz tarafından yapılan özel durum açıklamaları internet sitemizde güncel olarak yayımlanmaktadır.

8.9. Özel Durum Açıklamaları

30.06.2026 tarihi itibari ile, 2026 yılı içerisinde 2 adet özel durum açıklaması yapılmıştır. Şirket özel durum açıklamalarına ilişkin yükümlülüklerinin tamamını zamanında yerine getirmiştir.

8.10. Şirket İnternet Sitesi ve İçeriği

Şirketimizin internet sitesi mevcut olup adresi www.escort.com.tr'dir. İnternet sitesinde ticaret sicil bilgileri, son durum itibariyle ortaklık ve yönetim yapısı, imtiyazlı paylar hakkında bilgi, şirket ana sözleşmesi, periyodik mali tablolar ve raporlar, bağımsız denetçi raporları, genel kurul toplantı gündemi, genel kurula katılanlar cetveli, genel kurul toplantı tutanağı, vekaleten oy kullanma formu, önemli yönetim kurulu kararları ve şirket tarafından yapılan duyurular yer almaktadır.

8.11. Gerçek Kişi Nihai Hâkim Pay Sahibi / Sahiplerinin Açıklanması

Şirketimizde gerçek kişi nihai hâkim pay sahipleri aşağıda belirtilmiştir.

Ortağın Adı	Hisse Adedi	Hisse Oranı
H. İbrahim ÖZER	233.355.798	33.11%

8.12. İçeriden Öğrenebilecek Durumda Olan Kişilerin Kamuya Duyurulması

İçeriden öğrenebilecek durumda olan kişiler aşağıdaki gibidir:

Şirketin Yönetim Kurulu Üyeleri

- H. İbrahim Özer
- Uğur Kumru

- Aytaç Biter
- Çağrı Çelik
- Adem Özay

Bağımsız Denetim Kuruluşu

- Rehber Bağımsız Denetim ve YMM A.Ş.

Değerleme Kuruluşları

- Invest-az Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

Şirket Avukatı

- Yiğit Çavuşoğlu

BÖLÜM III – MENFAAT SAHİPLERİ

8.13. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi

Menfaat sahipleri düzenli olarak kendilerini ilgilendiren hususlarda şirket tarafından bilgilendirilmektedir. Bilgilendirme aracı olarak daha çok e-mail ve şirket internet sitesi kullanılmaktadır. Düzenli olarak, tedarikçiler ile müşteriler ile ayrı ayrı toplantılar düzenlenmektedir. Türkiye geneline yayılmış bayi kanalına bölgesel baz da çeşitli bilgilendirme toplantıları yapılmaktadır. Tüm çalışanlara şirket hakkındaki gelişmeleri duyurmak amacıyla bilgilendirme toplantı, eğitim ve yemekler düzenlenmektedir.

8.14. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı

Menfaat sahiplerinin yönetime katılımı konusunda büyük bir yapılanma olmamıştır ancak ana dağıtıcılarımızın ve tedarikçilerin alt bayilere yönelik özel kanal geliştirme eğitimleri ve satış politikaları geliştirme faaliyetleri, birlikte yürütülmektedir.

8.15. İnsan Kaynakları Politikası

Şirketimizin, uygulanan bir insan kaynakları politikası mevcuttur. Bu politikamız, yazılı olan şirket prosedürleri arasında bulunmaktadır.

Çalışanları, performansları doğrultusunda ödüllendirip, terfi ettiren ve çalışanlarını en önemli varlığı olarak kabul eden politikamızın ana kriterleri;

- ✓ Şirketin ve çalışanların çıkarlarının birbirinden ayrı tutulmaması,
- ✓ Şirketin ve çalışanların karşılıklı güvenlerinin sağlanması,
- ✓ Kişisel uzmanlığa değer verilmesi,
- ✓ Performans değerlendirmesine göre başarı kriterlerinin belirlenmesi,
- ✓ Şeffaf yönetim sergilenmesi,
- ✓ Yönetime herkesin, her zaman ulaşabilmesi,
- ✓ Çalışanlarımızın düşündüklerini ifade edebildikleri bir ortamın sağlanması,
- ✓ Kariyer planlamasına ve kişisel eğitime önem verilmesi
- ✓ Sosyal aktivitelere yer verilmesi,

- ✓ Verimli çalışma ortam ve koşullarının sağlanması,

Tüm çalışanlarımızın memnuniyeti ölçülmekte ve geliştirilmesi gereken alanlar için iyileştirici önlemler alınmaktadır. Tüm bu takiplerin yapıldığı özel bir yazılım hazırlatılmış ve Escort İnfo / İnsan Kaynakları olarak tüm çalışanlarımız tarafından da takibi sağlanmıştır. Şirket yönetimine ayrımcılık konusunda gelen bir şikayet olmamıştır. Şirketimizde hiçbir hal ve koşulda, kişilerin etnik kökenine, cinsiyetine, rengine, ırkına, dinine ve diğer inanışlarına bağlı olarak ayrımcılık yapmamaktayız.

8.16. Sosyal Sorumluluk

Topluma, doğaya ve çevreye, ulusal ve kültürel değerlere saygılıyız, şeffaflık ilkemiz ışığında pay ve menfaat sahiplerine, şirketimizin hak ve yararlarını da gözetecek şekilde zamanında, doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, analiz edilebilir, kolay erişilebilir durumda şirket yönetimi, finansal ve hukuki durumu ile ilgili güvenilir bilgi sunarız, Türkiye Cumhuriyeti yasalarına bağlıyız; tüm işlemlerimizde ve kararlarımızda yasalara uygun hareket ederiz. Çevreye ve komşularımıza olan tüm yasal yükümlülüklerimiz eksiksiz yerine getirilmiştir.

BÖLÜM IV – YÖNETİM KURULU

8.17. Yönetim Kurulunun Yapısı, Oluşumu ve Bağımsız Üyeleri

Yönetim Kurulu	Unvanı	İcrada Görevli /Değil
H. İbrahim ÖZER	Başkan	İcrada Görevli
Uğur KUMRU	Başkan Yrd.	İcrada Görevli
Aytaç BİTER	Üye	İcrada Görevli
Çağrı ÇELİK	Bağımsız Üye	Kurumsal Yönetim Komitesi
Adem ÖZAY	Bağımsız Üye	Denetimden Sorumlu Komite

8.18. Yönetim Kurulu Üyelerinin Nitelikleri

Şirket ana sözleşmesinin "Yönetim Kurulu, Teşkili ve Seçilme Ehliyeti"'ni düzenleyen 9. maddesine göre Yönetim Kurulu üyelerinde aranacak asgari ve temel nitelikler belirlenmiştir. Yönetim Kurulu üyelerinin tamamı SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri IV. bölümünün 3.1.1, 3.1.2 ve 3.1.3 maddelerinde sayılan niteliklerin tamamına sahiptir.

8.19. Şirketin Misyon ve Vizyonu ile Stratejik Hedefleri

IT sektöründe faaliyet gösteren şirketimizin vizyonu, Bilişim ve İletişim Teknolojileri sektöründe; Girişim Yetkilisilik ve yenilikçilik ruhuyla fark yaratan, örnek alınan, çevre ve yaşam değerlerine duyarlı, tüm paydaşların sürekli memnuniyetini hedefleyen lider bir teknoloji yatırım şirketi olmaktır.

Misyonumuz;

- ✓ Tüm paydaşların sürekli memnuniyetini sağlamak,
- ✓ Sürdürülebilir büyüme odağı ile mümkün olan en geniş tüketici kitlesine ulaştırılabilecek çözümler sağlayacak, akılcı teknoloji yatırımlarını gerçekleştirmek,
- ✓ Girişimcilik ruhunu teşvik etmek ve girişimcileri desteklemek,
- ✓ Etik değerlere saygı göstermek ve sosyal sorumluluk bilinci ile hareket etmek.

Bu tanımlar Yönetim Kurulu tarafından belirlenmiş olup, şirketin internet sitesi ile kamuoyuna açıklanmıştır.

Yöneticiler her yıl stratejik iş planı yaparak yönetim kuruluna sunarlar. Hazırlanan stratejik iş planı, gider ve gelir bütçeleri, her ay düzenli olarak toplanan İcra Kurulu tarafından değerlendirilmektedir.

8.20. Risk Yönetim ve İç Kontrol Mekanizması

Şirket içerisinde gerek yukarıda sayılan riskler, gerekse şirketin tüm varlık ve borçlarının kontrolleri için Risk Yönetim ve İç Kontrol komisyonu oluşturmuştur. Yönetim Kurulu Başkanı'na düzenli olarak raporlama yapılmaktadır.

8.21. Yönetim Kurulu Üyeleri ile Yöneticilerin Yetki ve sorumlulukları

Şirketin ana sözleşmesinde yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerinin yetki ve sorumluluklarına Türk Ticaret Kanunu hükümlerine atıfta bulunmak suretiyle yer verilmiştir.

8.22. Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları

Yönetim Kurulu dönem içerisinde 2 defa toplanmıştır. Toplantıya ilişkin gündem ve bildirimler Yönetim Kurulu Üyelerine önceden bildirilmektedir. İletişim Yönetim Kurulu Başkanı sekreteri tarafından yapılmaktadır. Kararların tamamı oybirliği ile alınmıştır.

Görüşülen tüm konular karara bağlanmıştır Yönetim Kurulu Toplantı Tutanaklarının önem arz edenleri internet sitesinde kamuoyuna açıklanmaktadır. Öte yandan, Yönetim Kurulunda karara bağlanan önemli konuların tümü Özel Durum Açıklamasıyla kamuoyuna duyurulmaktadır.

8.23. Şirketle Muamele Yapma ve Rekabet Yasağı

Şirket yönetim kurulu üyeleri için dönem içerisinde şirketle işlem yapma ve rekabet yasağı uygulanmamıştır. Yönetim Kurulu üyelerine TTK'nın 395 ve 396 maddeleri ile ilgili olarak şirketle mukavele yapmak yasağı ve rekabet yasağı konusunda genel kurul tarafından izin verilmiştir.

8.24. Etik Kurallar

Yönetim kurulu tarafından, şirket ve çalışanlar için etik kurallar oluşturulmuştur. Bu kuralların tamamı hazırlattırılan özel program olan "Escort Info" içerisinde yer almakta ve tüm çalışanlarımız bu konuda detaylı bilgilendirilmektedirler.

8.25. Yönetim Kuruluna Sağlanan Mali Haklar

Şirket herhangi bir yönetim kurulu üyesine ve yöneticilerine borç veya lehine kefalet gibi teminatlar vermemiş, kredi ve üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandırmamıştır.