



İSTANBUL
SANAYİ ODASI



İSO
KOZA

KOZA'DA
GİRİŞİMLER
SANAYİYE
DÖNÜŞÜYOR

İSO KOZA Girişimcileri 2026





İSTANBUL
SANAYİ ODASI



İSO
KOZA

KOZA'DA
GİRİŞİMLER
SANAYİYE
DÖNÜŞÜYOR

İSO KOZA: SANAYİ İLE İŞ BİRLİĞİ VE GELİŞİM PROGRAMI

İSO KOZA: Sanayi ile İş birliği ve Gelişim Programı, sanayi kuruluşlarının yeni nesil teknoloji girişimleriyle iş birliği yaparak mevcut sorunlarına yenilikçi çözümler geliştirmelerin iye ürün, hizmet ile deneyim portföylerini zenginleştirmelerini desteklemekte; aynı zamanda girişimlerin, sanayi sektöründeki deneyimlerden faydalanarak ürün ve hizmetlerini ileriye taşımalarını ve sanayiye değer katacak teknolojik çözümler üretmelerini sağlamaktadır.

Bu kitapçık, İSO KOZA: Sanayi ile İş birliği ve Gelişim Programı kapsamında desteklenen girişimlerin, sanayiye yönelik olarak geliştirdiği yenilikçi ve yüksek katma değerli teknolojik çözümleri bir araya getirmektedir. Girişimler, dijitalleşme, üretim süreçleri, enerji verimliliği, mobilite, sürdürülebilirlik ve diğer kritik alanlarda sanayi sektörüne değer katacak çözümler sunmaktadır. Her bir girişim, sanayinin geleceğini şekillendirecek yenilikçi uygulamalarla iş dünyasında fark yaratmayı hedeflemektedir. Bu kitapçık, İSO KOZA girişimlerinin sundukları çözümleri ve sağladıkları katkıları daha yakından tanımanıza olanak tanıyacaktır.

Bu girişimler ile tanışmak ve iş birliği yapmak isterseniz koza@iso.org.tr adresi ile bizimle iletişime geçebilirsiniz.

İÇİNDEKİLER

ADLEMA

Sızdırmazlık Test Cihazları ve Endüstriyel Otomasyon 5

ANETA

Agentic AI Tabanlı Tedarik Zinciri Otomasyonu 6

BIDUSTRY

Endüstriyel B2B Pazaryeri Platformu 7

BLUEIT

Yapay Zekâ Destekli Endüstriyel Su Yönetimi 8

BÜYÜTECH

Otomotiv Sektörü İçin Akıllı Kamera Sistemleri 9

CAR4FUTURE

Elektrikli Araç Şarj Altyapısı ve Enerji Yönetimi 10

ESULAR

Akıllı Su Yönetimi Sistemleri (Tarım, Sanayi) 11

FATIGPRO

Yapısal Sağlık İzleme ve Titreşim Sensörleri 12

JETSCORING (F-RAY)

Finansal Analiz ve Tedarikçi Risk Skorlama Yazılımı 13

GSBTECH

Low-Code Yazılım Geliştirme ve ERP Çözümleri 14

İLTEMA

İleri Teknoloji Isıtıcı Tekstil Çözümleri 15

İYİMETAL

Alüminyum Yüzey İşlemleri ve Anodizasyon Çözümleri 16

LINK ROBOTICS

Otonom Robotik Sistemler ve GNSS Tabanlı Konumlandırma 17

MYTH.AI

Yapay Zekâ Destekli Desen Tasarımı ve Dijital Moda Teknolojileri 18

ONO

Yapay Zekâ Destekli Dijital İnsan Kaynakları 19

PUSULA.AI

Yapay Zekâ Tabanlı Üretim Verimliliği ve Kestirimci Bakım Çözümleri 20

ROBEFF

Otonom Mobil Robotlar ve Lojistik Çözümleri 21

SIMULARGE

Dijital İkiz Yazılımı ile Mühendislik Simülasyonları 22

STEP4

Sürdürülebilirlik Yönetim Platformu ve ESG Ölçümlemesi 23

STROMAVISION

Yapay Zekâ Tabanlı İş Sağlığı ve Güvenliği İzleme Sistemi 24

SYG MEDİKAL

Vertigo Tedavi Robotu 25

TAYKOPIL

Çevreci Yeni Nesil Lityum İyon Pil Teknolojisi 26

VIVOO

Dijital Sağlık Çözümleri 27

YEŞİL HEALTH

Yapay Zekâ Destekli Sağlık İzleme Platformu 28

ADLEMA

Şirket Hakkında

ADLEMA, endüstrideki çeşitli üretim hatları için hızlı, kompakt ve yüksek hassasiyetli sızdırmazlık test cihazları sunarak otomasyon sistemlerine entegrasyon ve çoklu test seçenekleri ile süreç verimliliğini artırmaktadır. Ayrıca, sektördeki en geniş kaçak tespit makineleri portföyünü ortaklarına sunmaktadır.



Değer Önerisi

ADLEMA, endüstrideki çeşitli üretim hatları için hızlı, kompakt ve yüksek hassasiyetli sızdırmazlık test cihazları sunarak, süreç verimliliğini artırmayı ve kritik sistemlerin güvenliğini sağlamayı amaçlamaktadır.



Sunulan Ürün/Hizmet

ADLEMA BT4000 Serisi İleri Seviye Sızdırmazlık Test Cihazları, en küçük kaçakları bile tespit edebilecek hassasiyete sahip basınç ölçüm teknolojisi sunmaktadır. Çeşitli PLC modülleri ile uyumlu olup, endüstriyel otomasyona kolayca entegre edilebilmektedir.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Sızdırmazlık testi konusunda sektörün gereksinimleri doğrultusunda otomatik ve hassas test cihazları geliştirilmektedir. Bu cihazlar, hızlı ve doğru sonuçlar elde edilmesini sağlamaktadır. Testler sırasında hataları raporlanabilir objeler ile tespit etmekte ve sızdırmazlık standartlarına uygun sonuçlar sunmaktadır.



İş Modeli

ADLEMA, sızdırmazlık test cihazlarının satışları, servis ve bakım hizmetleri ile ek ürün ve hizmet gelirleri, franchise/distribütörlük ağı üzerinden geniş bir iş modeli sunmaktadır. İş birlikleri ve projelerle hedef pazarlama ve satış ağlarını genişletmeyi amaçlamaktadır.



Sanayi ile İş Birliği

ADLEMA, Bosch, ASELSAN, TUSAŞ ve Mercedes-Benz gibi sanayi devleriyle iş birliği yaparak teknoloji odaklı çözümler sunan bir firmadır. KOSGEB ve Avrupa Birliği fonlarıyla projelerini destekleyen ADLEMA, sanayi firmalarının dijital dönüşüm süreçlerine katkıda bulunabilir. Özellikle Sanayi 4.0, otomasyon ve yapay zekâ uygulamalarıyla sanayiye yönelik yenilikçi çözümler geliştiren firma, üretim süreçlerini optimize ederek verimliliği artırabilir. ADLEMA, KOBİ'lerden büyük sanayi kuruluşlarına kadar geniş bir yelpazede teknolojik iş birlikleri kurarak sektördeki rekabet gücünü desteklemektedir.



Hedef Pazar

ADLEMA, Savunma Sanayi, Otomotiv, Medikal, Beyaz Eşya, İklimlendirme & Tesisat ve Elektronik sektörlerindeki üreticilere özel çözümler sunmaktadır. Üretim verimliliğini artırmak ve kalite standartlarını korumak isteyen firmalar için süreç optimizasyonu sağlayan ADLEMA, dijital pazarlama, reklam kampanyaları ve genişletilmiş satış ağları ile pazardaki etkinliğini artırmayı hedeflemektedir.



Başarımlar ve Yol Haritası

ADLEMA, 2020'de kurulmuş olup kısa sürede BT4000 Serisi Sızdırmazlık Test Cihazı ile endüstride liderliğe ulaşmıştır. Referansları arasında Bosch Rexroth, TUSAŞ, FNSS gibi firmalar yer almaktadır. Şu anda 7 ülkeye ihracat gerçekleştirmekte ve gelecekte dijital çözümler ve yerel pazarlar için ürün portföyünü genişletmeyi hedeflemektedir. Ayrıca sızdırmazlık testleri konusunda global kaçak tespit projelerine katkı sağlamaktadır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

ADLEMA, 1.250.000 Euro finansman arayışında olup, bu finansmanı uluslararası pazarlama, Ar-Ge ve yeni iş alanları için kullanmayı hedeflemektedir.

EKİP

ÇAĞDAŞ MUT

10 sene
Mekanik
Tasarım ve
AR&GE tecrübesi

BARIŞ HÖKEVEK

Makine Mühendisi -
10 sene
Ürün &
Proje Yönetimi
tecrübesi

RÜMEYSA AKBULUT

İşletme Mühendisi -
4 sene
Yurt İçi & Yurt Dışı
Pazarlama ve
İş Geliştirme Tecrübesi

SERHAT YILMAZ

İmalat Mühendisi -
11 sene
AR&GE tecrübesi

Aneta Yazılım ve Danışmanlık A.Ş.

Şirket Hakkında

Quibas, ERP sistemlerinin üzerine kurulan Agentik AI katmanıdır. Tedarik zinciri risklerini anlık tespit eder, operasyonel süreçleri otonom yönetir ve milyonlarca Euro'luk üretim kayıplarını önler.



Değer Önerisi

Quibas, tedarik zincirindeki "stratejik körlüğü" ve "operasyonel hamallığı" bitirir. Anlık risk tespitiyle milyonlarca Euro'luk üretim kaybını (downtime) önlerken, fatura/sipariş süreçlerini otomolaştırarak ekiplerin iş yükünü %60 azaltır.



Sunulan Ürün/Hizmet

Platformumuz sistem-agnostik yapıdadır; mevcut herhangi bir sisteminize (ERP vb.) entegre olabileceği gibi, Excel/CSV bazlı süreçlerinizi bile otomasyona kavuşturur. Platformumuz, şirketinizin özel ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen uzmanlaşmış "Ajan" ailelerinden oluşur:
Risk Ajanları (Finansal, ESG, Sanction)
Fatura Ajanları
Sipariş & Malzeme Ajanları
Tedarikçi Onboarding ve Performans Süreçleri



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Quibas, ERP sistemlerinin üzerine kurulan bir Agentik AI platformudur ve şirketlerin iki kritik açığını çözer: Stratejik körlük ve operasyonel hamallık. Quibas, anlık veriye dayalı aksiyonlar üretmek için tedarikçi onboarding, belge doğrulama, finansal analiz, ESG uyumluluğu, ülke riski analizleri, tedarikçi risk skoru hesaplama, operasyonel asistanlık, haber takip ve fatura malzeme otomasyonu gibi bir dizi hizmet sunar. Bu sayede riskleri kaynağında yakalayarak aksiyona dönüştürür ve operasyonel yükü otomasyona devreder.



İş Modeli

İş modelimiz, kurumsal müşterilere yönelik yıllık lisans bazlı bir B2B SaaS modelidir.



Sanayi ile İş Birliği

Sanayi firmalarıyla işbirliğimiz "Tedarik Zinciri Dayanıklılığı", "Üretim ve Operasyonel Verimlilik" ve "Otonom Operasyon" odaklıdır. Quibas, kritik hammadde ve yarı mamul tedarikiindeki riskleri 7/24 izleyerek üretim hattı duruşlarını (downtime) proaktif olarak engeller. Ayrıca sanayi devleriyle "Tasarım Partneri" (Design Partner) olarak çalışarak; ERP sistemlerine entegre, sektöre özel (Otomotiv, Kimya, Tekstil vb.) "Satın Alma Ajanları" geliştiriyor ve tedarik süreçlerini insan bağımsız hale getiriyoruz.



Hedef Pazar

Karmaşık tedarik zincirine sahip, SAP/ERP kullanan orta/büyük ölçekli Üretim, Perakende ve Lojistik firmalarıdır. Türkiye ve Avrupa'da \$2.5 Milyar'lık bir pazar hedeflenmektedir. Müşterilere direkt satış ve entegratör partnerleri üzerinden ulaşılabacaktır.



Başarımlar ve Yol Haritası

2023 yılında Antalya Teknokent'te kurulan şirketimiz satınalma teknolojileri alanında faaliyet göstermektedir. Quibas, Risk Radar 1507 Tübitak desteğini almış ve Meta Başlat LLM programında finalist olmuştur. Başarılı PoC çalışmalarımız devam etmektedir. 2026 yılı Q2'de Quibas Otonom Sourcing modülü devreye alınacaktır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Kanıtlanmış teknolojimizi ticarileştirmek, ilk satış ekibimizikurmak ve Avrupa pazarına açılmak için \$250.000 yatırımı arıyoruz.

EKİP

Zeki Özalp (CEO)

15+ yıl Şişecam'da Tedarik Zinciri problemlerini bizzat yaşadığı ve krizleri önledi.

Fatih Umay (COO)

15+ yıl SAP/ERP danışmanlığı tecrübesiyle sorunu 100'den fazla şirkette gözlemledi.

Servet Ümmetoğlu (CTO)

15+ yıl süreç mimarisi tecrübesini Agentik AI uzmanlığıyla birleştirerek çözümünü inşa etti.

Quibas 6 kişilik çekirdek ekipten oluşmaktadır.

Bidustry

Şirket Hakkında

Bidustry, endüstriyel ürünlerin ve tedarikçilerin bir araya geldiği etkili bir B2B pazaryeridir.



Değer Önerisi

İnternette arama yapan alıcı firmalara, endüstriyel ürünler, üreticiler ve tedarikçilerle kolayca bağlantı kurarak teklif toplama süreçlerinde zaman tasarrufu sağlamaktadır. Bu, alıcıların ihtiyaç duydukları ürünlere hızlı ve verimli bir şekilde ulaşmalarını mümkün kılmaktadır.



Sunulan Ürün/Hizmet

Bidustry, endüstriyel ürün alıcılarının ihtiyaçlarına uygun teklifleri komisjonsuz ve doğrudan satıcılardan almasını sağlayan bir platformdur.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Fabrikalar, yapı projeleri, santraller ve mühendislik firmaları gibi kuruluşlar, internette endüstriyel ürünler, üreticiler ve tedarikçiler aramaktadır. Yapılan 1053 satıcı firma web sitesi araştırması, satıcı firmaların %88'ine internet üzerinden ulaşmanın pek mümkün olmadığını göstermektedir. Bu durum, kaynak bulma sürecini zorlaştırmakta ve online B2B satın alma yolculuğunu olumsuz etkilemektedir. Sonuç olarak, firmalar zaman ve para kaybı yaşamaktadır.



İş Modeli

Alıcılar için ücretsiz. Satıcılar için ücretsiz ve ücretli planlar mevcut.



Sanayi ile İş Birliği

Bidustry, sanayicilerin endüstriyel ürünlerini geniş bir kitleye sunabileceği etkili bir B2B pazaryeridir. Sanayiciler, platformu kullanarak ürünlerini farklı dil seçenekleriyle listeleyebilir ve potansiyel alıcılardan teklif alabilirler. Böylece, ürünlerini hem yerel hem de uluslararası pazarlarda sergileyip satış fırsatlarını artırabilirler. Bidustry'nin kullanıcı dostu arayüzü sayesinde, sanayiciler hızlıca hesap oluşturup ürünlerini platforma ekleyebilir, sipariş ve teklif süreçlerini yönetebilirler.



Hedef Pazar

Bidustry'nin hedef pazarı, endüstriyel ürün satışı yapan üretici ve tedarikçilerden oluşmaktadır. Şu anda platformda 115 satıcı bulunmakta ve 310.000'den fazla endüstriyel ürün sunulmaktadır. Hedef, satıcı sayısını 1000'e çıkararak aylık 50.000 USD ciroya ulaşmaktır.

Platform, Amerika ve Avrupa pazarlarına odaklanmakta olup İngilizce, Almanca ve Fransızca dillerinde hizmet vermektedir. Son iki yılda 150.000'den fazla teklif alıcıya ulaşılmış, satıcılar arasında Portekiz, Almanya, Tayvan, Malezya, Hindistan ve Çin gibi ülkelerden firmalar yer almıştır.

Ziyaretçi çeşitliliği açısından platform, 88 farklı ülkeden kullanıcı çekmekte ve ziyaretçilerin %50'si uluslararasıdır. Bugüne kadar 5000'den fazla teklif, mesaj, arama ve web sitesi tıklaması gibi satış fırsatı yaratılmıştır. Şu anki aylık ciro 4500 USD olup, ortalama işlem tutarı 200 USD'dir.



Başarımlar ve Yol Haritası

Bidustry'de PoC ve prototip süreçlerini tamamlayarak ürünümüzü pazara konumladık ve network etkimize çalışıyor. İlk ödeyen müşterilerimize ulaştık.

2022: İlk satış ve İngilizce dil seçeneği

2023: Konumlama ve network etkisi

2024: Diğer diller ve ölçekleme

2025: 1000 satıcıya ulaşma ve B2B satışta aracılik işlemleri



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

300K USD tohum öncesi yatırım,
3M USD değerlendirme. (İlk yatırım turu)

EKİP

Hakan Taşlı
CEO

Yiğit Can Bandıran
CTO

Blueit

Şirket Hakkında

Blueit su döngüsünün tamamını dijitalleştiren yapay zekâ destekli su yönetim yazılımları üretir.



Değer Önerisi

Blueit, endüstriyel tesislerde suyu gerçek zamanlı olarak izleyen ve yöneten bir dijital su zekâsı platformudur. Mevcut altyapıyı kullanarak su tüketimini görür, izlenebilir ve analiz edilebilir hale getirir; kayıp-kaçak ve anomalileri erken tespit eder. Veri temelli içgörüler ve iyileştirme önerileriyle tesislere ölçülebilir tasarruf, operasyonel kontrol ve sürdürülebilirlik sağlar.



Sunulan Ürün/Hizmet

1. Su Yönetim Platformu
 - Tesis genelinde suyu gerçek zamanlı ve uzaktan izler
 - Tüm su verilerini tek dijital altyapıda toplar
 - Yapay zeka destekli analizlerle anomali ve optimizasyon sağlar.
2. Su Riskleri Raporu & Yönetimi
 - Lokasyona özel mevcut ve gelecekteki su risklerini analiz eder
 - NASA ve küresel veri kaynakları ile iklimsel değerlendirme yapar
 - Kısa-orta-uzun vadeli eylem planları, ekonomik ve itibari etki analizleri ve acil durum planları sunar.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Blueit, tesislerde suyun anlık izlenememesi ve kayıp-kaçakların zamanında tespit edilememesi nedeniyle oluşan mali kayıplar ve çevresel etkiler probleminde çözüm sunar. Yapay zekâ destekli su yönetimi ile tüketimi uzaktan izler, anomalileri tespit eder ve iyileştirme önerileri geliştirerek tesislerin hem maliyetlerini düşürmesine hem de sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmasına yardımcı olur.



İş Modeli

Blueit ürünleri SaaS(Software as a Service) modeli ile fiyatlandırılır. Fiyatlandırmada veri alınacak nokta sayısı, tesis büyüklüğü ve su kullanım miktarı parametreleri etki göstermektedir.



Sanayi ile İş Birliği

Blueit, sanayi firmalarıyla inovasyon ve teknoloji geliştirme, üretim ve operasyonel verimliliğin artırılması, Ar-Ge ve ürün geliştirme süreçlerinin sahada birlikte yürütülmesi alanlarında işbirliği yapmaktadır. Bunun yanı sıra sürdürülebilirlik ve çevresel performansın iyileştirilmesi, yetenek ve insan kaynağı paylaşımı ile yeni pazarlara açılma ve ortak yatırım fırsatları Blueit'in sanayi işbirliklerinde öncelikli odak alanlarını oluşturmaktadır.



Hedef Pazar

Blueit, su tüketimi yüksek endüstriyel tesisler ve büyük ölçekli ticari binaları hedefler; özellikle gıda, tekstil, çimento,AVM'ler ve havalimanları öne çıkan segmentlerdir. Artan su stresi, regülasyonlar ve maliyetler bu pazarı hızla büyütürken, Blueit pilot çalışmalarla somut faydayı kısa sürede göstererek LinkedIn, sektörel referanslar ve etkinlikler üzerinden müşteri edinimi sağlar.



Başarımlar ve Yol Haritası

2021: TÜBİTAK desteğiyle İzmir'de kuruldu
2023: Sabancı Holding & Koç Üniversitesi destekli yatırımlar; Brisa, Ülker, OYAK Çimento, Akasya AVM, TAV ile başarılı pilotlar
2025: Tohum yatırım tamamlandı, su yönetimi çözümleri ürünleştirildi
Yol Haritası: Avrupa pazarına açılım ve yapay zeka tabanlı su zekasıyla ölçeklenme



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Pre-Series A aşamasında 1,5 milyon USD Ürünleşme sürecinin hızlandırılması, teknolojik altyapının güçlendirilmesi ve Avrupa pazarında ölçeklenebilir büyümenin gerçekleştirilmesi amacıyla kullanılacaktır.

EKİP

Hülya Tomak

Kurucu, Satış ve İş
Geliştirme
Lideri - Biyokimyager

MSc. Emre Çekici

Yazılım Takım Lideri
Bilgisayar Yüksek
Mühendisi

Dr. Alperen Kır

Arge Takım Lideri
Yüksek Çevre Mühendisi

Umut Yıldız

Doktora Adayı Bilgisayar
Yüksek Mühendisi

Ceren Özgür

Satış ve İş Geliştirme
Sorumlusu - Endüstri
Mühendisi

Zeynep Bostan

Ürün Sorumlusu -
Çevre Mühendisi

Adil Alsan

Full Stack Geliştirici
Bilgisayar Mühendisi

Büyütech

Şirket Hakkında

Büyütech, araçların dünyayı algılamasında yenilikçi teknolojiler geliştirerek trafik kazalarının olmadığı -bu kazalarda insanların ölmediği veya yaralanmadığı- bir dünya yaratmak için çalışır.



Değer Önerisi

Büyütech bugün, yolları daha güvenli hale getirecek kamera tabanlı ADAS çözümleri geliştirmekte ve üretmektedir. Gelecekte ise, otonom araçların dünyayı algılama şeklini değiştirerek bu teknolojiyi herkes için ulaşılabilir hale getirmeyi amaçlamaktadır.



Sunulan Ürün/Hizmet

Büyütech ürün gamında geri görüş kamerası, çevre görüş sistemi, sürücü yorgunluk algılama kamerası, ön ve arka ADAS kamerası gibi güncel ürünlerin yanı sıra, yan ayna kamerası, termal kamera ve Podar gibi geleceğe yönelik geliştirilen ürünler de yer almaktadır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Otonom sürüşün önündeki en önemli bariyer araçların dünyayı algılamasıdır. Büyütech, araçların dünyayı algılamasına yönelik çözümler ve ürünlerle otomotiv firmalarının kritik çözüm ortağıdır.



İş Modeli

Büyütech'in iş modeli otomotiv firmalarının ihtiyaçlarına yönelik olarak kamera tabanlı sistemleri tasarlama, geliştirme ve üretme üzerine kuruludur.



Sanayi ile İşbirliği

Büyütech otomotiv sanayi başta olmak üzere, kamyon, iş makineleri gibi araçların dünyayı algılamasına yönelik firmalarla ortak ArGe projeleri yürütme, ürün geliştirmekte ve üretmektedir. Ayrıca GSYF fonu ile teknoloji geliştirme bölgelerinde yer alan veya ArGe merkezine sahip sanayi firmalarına %3 yükümlülükleri kapsamında yatırım imkanı sunmaktadır.



Hedef Pazar

Büyütech otomotiv sektöründe doğrudan OEMlerle (Orijinal Ekipman Üreticisi) çalışmaktadır. Araçların dünyayı algılaması otonom sürüşün en kritik noktalarından biridir ve her geçen gün araçlardaki kamera sayısı artmaktadır. 2030 yılına gelindiğinde kamera tabanlı ADAS (ileri seviye sürüş destek sistemleri) pazar büyüklüğünün 25 milyar \$ olacağı öngörülmektedir.



Başarımlar ve Yol Haritası

2011 – Kuruluş yılı
2013 – Türkiye'nin endüstriyel alanda ilk akıllı kamerası geliştirildi
2016 – Savunma sanayi ve son kullanıcı ürünleri alanında firmalara teknoloji sağlayıcı olarak kamera geliştirme çalışmaları başladı.
2020 – Otomotiv sektörüne odaklanma kararı alındı.
2022 – Türkiye'nin ilk otomotiv sınıfı kamera fabrikası kuruldu.
Türkiye'nin önde gelen otomotiv firmalarından Farplas Otomotiv'den yatırım alındı.
2023 – Togg için üretim başlamıştır
2024 – Ford, Hidromek ve Tofaş ile sözleşme imzalanmıştır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Büyütech, Ar-Ge çalışmalarını hızlandırmak ve uluslararası pazarlara açılmak için Seri A yatırım turunu yürütmektedir.

2021 Tohum Yatırım: €2,5M, yatırım sonrası değerlendirme €10M.
2023 Seri A Öncesi Yatırım: \$4,23M, yatırım sonrası değerlendirme \$28,23M.
2024 Seri A: Planlanan yatırım tutarı \$10M, yatırım öncesi değerlendirme \$50M.
Seri A yatırım turu, Büyütech GSYF üzerinden gerçekleştirilecektir.

EKİP

Ömer Orkun Düztaş
Kurucu Ortağ ve CEO

Alparslan Işıklı
Kurucu Ortağ ve COO

Ece İdil Kasap
Büyüme Ofisi Direktörü

Mert Assoy
İş ve Ürün Geliştirme
Direktörü

Umut Çalkavur
CFO

Olgun Hatiboğlu
Planlama, Tedarik ve
Lojistik Direktörü

Gamze Taşpınar
Kalite Yöneticisi

Çiğdem Gamsızkan
Fonksiyonel Güvenlik
Direktörü

Car4Future Technologies

Şirket Hakkında

Elektrikli araç veya şarj ünitesi sahibi bireysel ve kurumsal kullanıcılar için yazılım ve donanım çözümleridir.



Değer Önerisi

Car4Future, yapay zekâ ve makine öğrenimi destekli yazılım algoritmalarıyla şarj deneyimini optimize eden, tamamen kendi geliştirdiği donanım ve yazılım altyapısıyla entegre, yenilikçi ve yüksek verimli bir enerji yönetim sistemi sunmaktadır.



Sunulan Ürün/Hizmet

Car4Future Software: Kurumsal kullanıcılar için enerji paylaşım ağı ve şarj yönetim altyapısı.

Car4Future Smart City: Bireysel kullanıcılar için enerji paylaşım ağı ve şarj yönetim altyapısı.

Car4Future Charge Box: 3-22 kW kapasitesinde, yerli devre kartı ve yazılıma sahip şarj üniteleri.

Drive4Future: Elektrikli araçlar için yapay zeka destekli veri yönetimi ve API platformu.

Charge4Future: Otonom sürüş özellikli bataryalı DC şarj robotu.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Elektrikli araç sahipleri, şarj süreçlerini etkin yönetebilecekleri gelişmiş yazılım ve donanımlara ihtiyaç duymaktadır. Kurumsal şarj istasyonu sahipleri için ise daha akıllı ve teknik olarak yetkin çözümler gereklidir.

Şirket, QR kod ile başlatılan şarj deneyimini aşan yenilikçi teknolojiler geliştirerek ticarileştirmektedir. Kullanıcı yalnızca hedef konumunu belirler; sistem, şarj sürecini optimize ederek yönetir.



İş Modeli

Şirket, elektrikli araç ve şarj ünitesi sahipleri için yenilikçi yazılım ve donanım çözümleri geliştirip ticarileştirmektedir. İş modeli; B2B yazılım lisans satışları (Car4Future Software), B2C reklam ve hizmet gelirleri (Car4Future Smart City) ve şarj ünitesi satışları (Car4Future Charge Box) olmak üzere üç ana kaynaktan oluşmaktadır. Drive4Future ve Charge4Future ürünlerinin ticarileştirme süreci devam ederken, şirket entegre çözümleriyle pazardaki konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir.



Sanayi ile İş Birliği



Hedef Pazar

Car4Future, Kuzey Avrupa ve Türkiye'de hızla büyüyen elektrikli araç ve şarj altyapısı pazarında, yapay zekâ ve makine öğrenimi destekli çözümleriyle bireysel ve kurumsal kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Kendi geliştirdiği 3-22 kW aralığındaki donanım ve yazılım altyapısıyla akıllı şarj çözümleri sunan şirket, şarj istasyonu sahipleri, filo operatörleri ve enerji paylaşım ağları için operasyonel verimliliği artıran sistemler geliştirmektedir. Önümüzdeki 10 yıl içinde 100 milyar doları aşması beklenen sektörde stratejik konumlanarak, hızla büyüyen pazarda yüksek ölçeklenebilirlik ve katma değer yaratmayı hedeflemektedir.



Başarımlar ve Yol Haritası

2019 – Kuzey Avrupa'da altyapı sağlamak için Estonya'da şirketleşti.
2020 – TÜBİTAK 1512 desteğiyle Türkiye'de şirketleşti.
2021 – B2B hizmet için Car4Future Software enerji paylaşım ağını ticarileştirdi.
2022 – B2C hizmet için Car4Future Smart City enerji paylaşım ağı ve şarj yönetim platformunu uygulama marketlerinde yayınladı.
2023 – 3-22 kW şarj ünitesi devre kartı, kontrolcüsü ve yazılımını geliştirip ticarileştirdi.
2024 – 30 kW DC şarj ünitesi geliştirmeye başladı, Kuzey Avrupa'da 500 bin entegre istasyona ulaştı.
2025 – Drive4Future yapay zekâ destekli veri yönetimi ve API platformu geliştirilmektedir; elektrikli araçlardan anlık verilerle çalışacaktır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Şirket, 500.000 \$ tohum yatırımı arayışındadır. Yatırım, AC/DC şarj ünitesi seri üretimi, Kuzey Avrupa'da pazar genişlemesi, enerji paylaşım ve şarj yönetim yazılımı geliştirilmesi ve Car4Future Smart City B2C cüzdan/ödeme entegrasyonu için kullanılacaktır. 2020'den beri 5 milyon TL'yi aşan ciroyla faaliyet gösteren şirket, ölçeklenebilir ve yenilikçi çözümleriyle büyümesini hızlandırmayı hedeflemektedir.

Ekip

OĞUZHAN SARITAŞ

Kurucu Ortak – CEO

DOĞU CAN SEYİDOĞLU

Kurucu Ortak – CTO

SADIK MERT GÜLÇİÇEK

İş ve Ürün Geliştirme
Direktörü

ESULAR

Şirket Hakkında

Esular, tarım ve su yönetimi sektörlerini dijitalleştirerek, veri tabanlı kararlarla su ve gübre kaynaklarının daha verimli kullanılmasını ve sürdürülebilir tarıma öncülük etmeyi amaçlayan bir yapay zeka destekli su ve enerji yönetim platformudur.



Değer Önerisi

Esular, yapay zeka destekli su ve enerji yönetim platformu ile tarım ve su yönetimini dijitalleştirerek, veri tabanlı kararlarla kaynakların daha verimli kullanımını sağlayarak sürdürülebilir tarıma öncülük eder.



Sunulan Ürün/Hizmet

Bulut tabanlı, yapay zeka destekli yazılımlar ile entegre edilmiş sulama ve enerji yönetim dijital altyapı çözümleri sunmaktadır. Bu çözümler tarım ve peyzaj alanındaki uygulayıcılara yönelik tasarlanmıştır. Esular'ın bu teknolojiyi geliştirme amacı, müşterilerin operasyonel verimliliklerini artırmalarını sağlamaktır. Bu teknoloji, suyun ve enerjinin etkin yönetimi için pratik çözümler sunmaktadır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Küresel su kaynakları üzerindeki baskı giderek artmaktadır. Dünya genelindeki tatlı su tüketiminin %80'i tarımsal faaliyetlerden kaynaklanmaktadır. Artan enerji maliyetleri, etkin ve sürdürülebilir çözümlere duyulan ihtiyaç ve su kaynaklarının azalması üreticiler üzerindeki baskıyı artırmaktadır. Esular, bu sorunu çözmek için akıllı sulama otomasyonu çözümü sunarak üreticilerin sulama süreçlerini daha verimli bir şekilde izlemelerini ve yönetmelerini sağlamaktadır. Bu sayede maliyetler de düşmektedir.



İş Modeli

Esular, dijital altyapı, donanım ve bulut tabanlı abonelik hizmetleri sunar. Lisanslı yazılım, sensör ve kontrol üniteleri ile bu hizmeti sağlar. %15 yıllık büyüme hedefiyle, geniş bayi ağı ve B2B iş birlikleriyle yenilikçi çözümler sunmaktadır.



Sanayi ile İş Birliği

Esular, tarımsal sulamayı akıllı otomasyonla yöneten yenilikçi bir sistem sunmaktadır. Su yönetimi, enerji tasarrufu, akıllı tarım teknolojileri ve IoT çözümlerine odaklanan endüstriyel firmalarla iş birliği yapma potansiyeline sahiptir. Sanayinin, sulama ve tarım süreçlerini optimize etmeyi amaçlayan birimleri, Esular'ın teknolojilerini kullanarak operasyonel verimliliği artırabilir. Bunun yanı sıra, yeni pazarlara açılma stratejileri doğrultusunda sanayi ile ortak çalışmalar yürütülmesi de hedeflenmektedir.



Hedef Pazar

Esular, tarım ve sulama otomasyonu firmalarını, büyük ölçekli tarımsal üretim yapan işletmeleri ve su ayak izi yüksek endüstriyel tesisleri hedeflemektedir. Hedef pazar büyüklükleri şunlardır:

- 36 Milyar Dolar Sürdürülebilir Su Pazarı
- 51 Milyar Dolar IoT Pazarı
- 12 Trilyon Dolar IoT Pazarı



Başarımlar ve Yol Haritası

2019- Şirket Kuruluşu

2019- İlk Müşteri Edinimi

2021 İTÜ Çekirdek BigBang Finalisti

Günümüz- İstanbul, Ankara, Eskişehir'de ofisi faaliyetlerine devam etmektedir.

Türkiye, Azerbaycan, Kıbrıs pazarında aktif müşteriler var. Esular 30+ bayi satış partneri ile global hacmini genişletiyor



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1 Milyon \$ Yatırım

Yurtdışı pazarını genişletmek için kullanılacaktır.

EKİP

Fatma Aktaş

CMO
Elektrik Elektronik
Mühendisi

Erhan Sandal

CEO
Donanım Mühendisi

Peri Güneş

R&D Director
Elektrik Elektronik
Mühendisi

Utku Boztosun

Genel Koordinatör
Ziraat Mühendisi

FatigPro

Şirket Hakkında

FatigPro, endüstriyel uygulamalarda yapısal sağlık izleme (SHM) teknolojileri geliştiren yenilikçi bir firmadır. ABD'de patentli sensör teknolojisi ile havacılık, uzay yapıları, gemicilik, offshore platformlar, demiryolları, köprüler ve rüzgâr türbinleri gibi kritik yapıların yapısal bütünlüğünü izleyerek yapıların ömrünü uzatır, riskleri azaltır ve yapısal hasarları önceden tespit eder.



Değer Önerisi

FatigPro, patentli sensör teknolojisiyle kritik yapıların yapısal sorunlarını önceden tespit ederek güvenliği artırır ve bakım maliyetlerini düşürür.



Sunulan Ürün/Hizmet

Ürün, IoT tabanlı bir sensör ağı olarak geliştirilmiştir. Yapay zekâ ve entegre edilen kestirimci bakım algoritmalarıyla dijital ikiz (digital twin) modelleri oluşturmak için uygun bir altyapı sunar. Bu yapı, müşterilere entegre ve kapsamlı bir izleme ve analiz hizmeti sağlar.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Yapısal ve kompozit malzemelerden üretilen yapıların ömrünün uzatılması önemli bir gereksinimdir. Bu doğrultuda geliştirdikleri sensör teknolojisi, yapıların kritik bölgelerinde oluşabilecek yapısal hasarları algılar. Sensörler, milimetre seviyesinde yapısal değişimleri tespit ederek, olası kazaların önüne geçer. Kullanıcılar, bu sensörler sayesinde uzaktan izleme yaparak risk yönetimini daha etkin bir şekilde gerçekleştirebilir. Sensör ömrü 20 yıldır ve yayın 80 km mesafeden ve uydudan algılanabilir.



İş Modeli

FatigPro, teknolojisini lisanslayarak, sensörlerin OEM firmalarına entegrasyonunu sağlamaktadır. Yapay zekâ destekli dijital ikiz (dijital twin) uygulamaları ile entegre ederek müşterilere özel çözümler sunar ve bu şekilde gelir elde eder.



Sanayi ile İş Birliği

Yenilikçi sensör teknolojileri, inşaat, mühendislik ve bakım sektörlerinde yapısal güvenliği artırarak hasarları önceden tespit etmeye olanak tanır. Sanayi firmaları sunduğu veri analizi ile bakım stratejilerini optimize eder ve yapısal bütünlüğün korunmasında önemli bir rol oynar. Ayrıca, AR-GE, ürün geliştirme, büyüme, yatırım ve yeni pazarlara açılma alanlarında sanayiyle iş birliği yapabilir.



Hedef Pazar

FatigPro'nun hedef pazarları arasında havacılık, uzay yapıları, gemicilik sektörü, offshore platformlar, demiryolları, köprüler, rüzgâr türbinleri ve nükleer tesisler yer almaktadır. Özellikle kompozit ve metal yapıların ömrünün uzatılması, bakım süreçlerinin optimize edilmesi ve yapısal hasarların erken tespiti konularında çözümler sunar. Ürün, bu sektörlerde yapısal sağlık izleme (SHM) uygulamaları için uygun bir teknolojik çözüm sağlamaktadır.



Başarımlar ve Yol Haritası

2021 yılında kurulan FatigPro, kısa sürede önemli başarılar elde etmiştir. Hello tomorrow global Challenge'ta dünyanın en kritik 500 teknolojisi arasında yer almıştır. Avrupa Birliği (EU) ve TÜBİTAK gibi prestijli kurumlardan destek almış, TÜBİTAK 1501 Programı'ndan yararlanarak AR-GE çalışmalarını genişletmiştir. HAVELSAN, BOEING ve BIYOTEK gibi sektörün büyük oyuncularıyla iş birliği yaparak ürünün yaygınlaşmasını sağlamıştır. FatigPro, bu süreçte ulusal ve uluslararası düzeyde birçok ödül kazanmıştır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

FatigPro, havacılık, denizcilik ve benzeri sektörlerde büyüme fırsatlarını değerlendirmek amacıyla yatırımcılarla iş birliği yapmayı hedeflemektedir. Bu süreçte, küresel ölçekte stratejik ortaklıklar kurarak büyümeyi ve sektördeki konumunu güçlendirmeyi planlamaktadır.

EKİP

Dr. HALİT KAPLAN

Makine Mühendisi
Mekanik Tasarım

Prof. Dr. TARIK ÖZKUL

Elektrik Elektronik
Mühendisi

MUHAMMED İHSAN

Yazılım Mühendisi

ABDULLAH HASAN

Elektrik Elektronik
Mühendisi

YUSUF ÇAKIRCA

Üretim

F-RAY FINTECH

Şirket Hakkında

JetScoring, satın alma yöneticilerinin, tedarikçi finansal ve ticari risklerini yükledikleri belgeler ve resmi kaynaklar aracılığıyla anında değerlendiren daha güvenilir seçimler yapmalarını sağlayan bir tedarikçi analiz platformudur.



Değer Önerisi

JetScoring, tedarikçi kabul ve ölçüm süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren bir platformdur. Gelişmiş belge dijitalleştirme ve finansal analiz özellikleri ile rakiplerinden ayrılır, kapsamlı risk değerlendirmesi sunar.



Sanayi ile İş Birliği

Sanayi firmalarıyla iş birliği alanlarımız, tedarikçi yönetimi ve risk analiz süreçlerinin dijitalleştirilmesine odaklanmaktadır. JetScoring, bu firmaların tedarikçi finansal analizlerini hızlandırır, riskleri minimize eder ve daha güvenli iş ortaklıkları kurmalarını sağlar.



Sunulan Ürün/Hizmet

JetScoring, finansal belgeleri (mizan, BDR, KVB) ve ticari dokümanları (vergi levhası, hazırun cetveli, faaliyet belgesi) hızla dijitalleştirir. Ayrıca, bu verilerden kapsamlı bir analiz yaparak tedarikçileri çeşitli resmi kaynaklar (Ticaret Sicil Gazetesi, MASAK, SPK, ilan.gov.tr, OFAC) aracılığıyla tarar ve risk raporu oluşturur.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

JetScoring, satın alma yöneticilerinin tedarikçi seçiminde manuel süreçlerden kaynaklanan zaman kaybı ve riskleri ortadan kaldıran bir platformdur. Finansal ve ticari belgeleri dijitalleştirerek tedarikçilerin risklerini hızlı ve entegre bir şekilde değerlendirir. Bu sayede, firmaların daha hızlı ve güvenilir kararlar almasını sağlar.



İş Modeli

B2B SaaS, API, On-Prem



Hedef Pazar

İdeal müşterilerimiz, ISO 500 listesinde yer alan büyük kurumsal firmalar, bankalar ve fintech şirketleridir. Bu müşteriler, genellikle yüksek hacimli tedarikçi ilişkileri ve karmaşık risk yönetimi süreçlerine sahip, finansal ve ticari risk analizlerine ihtiyaç duyan işletmelerdir. Özellikle tedarik zinciri yönetiminde hızlı ve güvenilir karar alma süreçlerine önem verirler. Küresel tedarik zinciri yönetimi yazılımları pazarı 2023 itibarıyla yaklaşık 16,4 milyar dolar değerinde olup, yıllık ortalama %10 büyümeye göstermektedir. Türkiye, MENA ve APAC bölgeleri ise dijital tedarikçi yönetim çözümlerinde önemli büyümeye potansiyeli taşımaktadır.



Başarımlar ve Yol Haritası

F-Ray, 2021 yılında Tübitak Teknogirişim Sermayesi Desteği ile ODTU Teknokent'te kurulmuş bir finansal teknoloji girişimidir. Ürünlerimizi kullanan müşterilerimiz arasında TÜBİTAK, İş Bankası, Aktif Bank, Petkim, Socar, Tofaş, Star Rafineri, Çalık Enerji, Garanti Yatırım, TEB Yatırım, Param-Kredim, WorqCompany, Tameed FinCo (Suudi Arabistan) gibi lider kurumlar bulunmaktadır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Mevcut Yatırım Turu:
Val. post \$7.5m, \$750k
Önceki Yatırım Turu:
Val. post \$2.5m, \$250k –
SWG, Mindvest, TTVentures

EKİP

Mehmet Eray

Sektöründe Türkiye ve Avrupa'da 10 yılı aşkın deneyime sahiptir. UCD'de ekonomi alanında yüksek lisansının yanı sıra ICTF Uluslararası Kredi Derecelendirme Sertifikası ve SPK Kredi Derecelendirme ile Düzey 3 lisanslarına sahiptir.

Erdem Uzun

10 yılı aşkın deneyimiyle full-stack developer, yazılım mimarisi ve proje yönetiminde uzmandır. 10'dan fazla yazılım dilinde yetkin olup birçok fintech projesinde görev almış ve kurumsal şirketlerde yazılım müdürlüğü görevi üstlenmiştir.

F-Ray ekibi 12 kişiden oluşur.

GSB Tech

Şirket Hakkında

GSB, hem teknik hem de teknik olmayan kullanıcılar için geliştirme alanını açan bir düşük kodlu (Low-Code) yazılım geliştirme platformudur. Kullanıcılar ve cihazlar arasındaki etkileşimi güçlendiren zengin altyapı ve çeşitli araçlar sayesinde, projelerinizi 10 kat daha hızlı bir şekilde geliştirebilirsiniz. İnovasyon ve verimlilik odaklı yaklaşımı, yazılım geliştirme süreçlerinizi kolaylaştırır ve hızlandırır.



Değer Önerisi

GSBApps, düşük kodlu bir platform olarak, herkesin kolayca ve hızla profesyonel kalitede uygulamalar geliştirmesini sağlar. Kullanıcı dostu arayüzü, esnek entegrasyon seçenekleri ve güçlü araç seti ile dijital dönüşümünüzü hızlandırır, maliyetlerinizi düşürür ve rekabet gücünüzü artırır.



Sunulan Ürün/Hizmet

GSBApps yazılım geliştirme süreçlerini otomatize eder. DevOps çalışmalarına olan ihtiyacı ortadan kaldırır, test süreçlerini ciddi oranda azaltır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Sorun: Gelişen teknoloji ve artan rekabet ortamında, firmalar hızla değişen ihtiyaçlarına yanıt verebilecek, güvenli ve kapsamlı yazılım çözümlerine ihtiyaç duymaktadır. Mevcut düşük kodlu platformlar genellikle sadece prototip ve basit uygulamaların geliştirilmesine olanak tanıdığından, daha kompleks gereksinimlere sahip firmalar için yeterli olmamaktadır.

Çözüm: GSBApps, 8 yıllık AR-GE çalışmaları sonucu geliştirilmiş kapsamlı altyapısıyla, en karmaşık ihtiyaçlara dahi hızlı ve etkili çözümler sunar. GSBApps ile geliştirilen yazılımlar, her detayıyla profesyonel ve güvenlidir.



İş Modeli (PAAS ve SAAS)

GSBApps, platform ve yazılım hizmetlerini aylık abonelik ücreti karşılığında tüm bileşenleri, sunucu ve bakım hizmetleri dahil olarak sunar. Ana gelir kaynağımız, kullanıcı başına lisans ücretidir. Ayrıca, büyük ölçekli satın alımlarda on-premise kurulum seçenekleri de sağlanarak, müşterilerimize esneklik ve güvenlik sunulur.



Sanayi ile İşbirliği

GSBApps, hazır ERP altyapısı ile sanayi firmalarına yeni nesil bir çözüm sunmaktadır.

- Güncel üretim süreçleri hızla ERP sistemine yansıtılabilir.
- İç ve dış uygulama ihtiyaçları ERP'ye otomatik entegre edilerek güvenli ve anında oluşturulabilir.
- Yazılım maliyetleri ciddi oranlarda azalır. Son kullanıcılar, gelişmiş araçlarla daha verimli bir çalışma alanına sahip olur.



Hedef Pazar

- Kurumsal firmalar
- KOBİ'ler
- Startup'lar



Başarımlar ve Yol Haritası

- 2016: İlk analiz ve kodlama çalışmaları başlatıldı.
- 2019: Bigg Garaj aracılığıyla TÜBİTAK BİGG Desteği alındı.
- 2020: İTÜ Çekirdek programına katılım sağlandı ve ardından İSO KOZA'ya dahil olundu.
- 2021: İlk prototip geliştirildi.
- 2024: Altyapı tüm detaylarıyla tamamlanarak pazarlama faaliyetlerine başlandı.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1,500,000 dolar.
Kurumsallaşma, personel ve pazarlama giderleri.

EKİP

Ali Yıldırım

Kurucu, CEO

İltema A.Ş.

Şirket Hakkında

Isınma ihtiyacı olan her yerde enerji verimli çözümler sunulmaktadır.



Değer Önerisi

İltema, esnek ve korozyon direnci yüksek ısıtıcı kumaşlar ve giyilebilir ısıtılabilir ürünler ile teknik tekstil alanında yenilikçi çözümler sunarak konforu ve verimliliği bir araya getirir.



Sunulan Ürün/Hizmet

İltema, özellikle tekstil sektöründe ısıtıcı kumaş üretimi ile giyilebilir ısıtılabilir ürünlerin yanı sıra tekstil, oto koltuk ısıtma, batarya ısıtma, zemin ısıtma, metal alaşım rezistans üretimi gibi çeşitli alanlarda hizmet sunmaktadır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Elektrikli ısıtıcılar metal rezistans kullanırlar, ancak metallerin esnek olmayışı, korozyon dirençlerinin düşük olması, yüksek yoğunlukları birtakım alanlarda uygulanabilirliğini sınırlandırmaktadır. Bu alanların başında her geçen gün önemi ve uygulama sayısı artan teknik tekstiller gelmektedir. Bu alanda uygulanacak malzemelerin esnek olması, tekstil yapı ile uyumlu olması beklenmektedir.



İş Modeli

İş modeli B2B, B2C, B2G
Satış, bayilik, proje ortaklığı



Sanayi ile İş Birliği

İltema, enerji verimliliği sağlayan ısıtma çözümlerini otomotiv, inşaat ve savunma sektörlerinde hayata geçirebilmektedir. Örneğin, otomotiv sektöründe elektrikli araçlar için batarya ısıtma teknolojileri, sektör firmalarıyla yürütülen ortak projelerde kullanılabileceği gibi, araç koltuk ısıtma sistemleri de iş birliği çerçevesinde geliştirilebilir. İnşaat sektöründe, zemin ısıtma teknolojileri sayesinde binalarda enerji tasarrufuna yönelik çözümler sunulması mümkündür. Savunma sanayii ile yapılan iş birlikleri kapsamında ise esnek ve dayanıklı ısıtıcı tekstil ürünleri geliştirilerek sektörel ihtiyaçlara yönelik yenilikçi çözümler sunulabilir.



Hedef Pazar

İltema, elektrikli araçların yoğun olduğu soğuk iklim bölgelerinde (Norveç, İsveç) batarya ısıtma ve iç mekân ısıtma çözümleri için yenilikçi sistemler sunmayı hedeflemektedir. Ayrıca Türkiye'deki konut projelerine zemin ısıtma çözümleriyle katkı sağlamayı planlamakta ve tekstil esaslı ısıtıcı kablolarıyla enerji verimliliği arayışlarına yanıt vermektedir. Yüksek sıcaklıklarda kullanılan özel rezistanslarla küçük ev aletlerinde de performans ve dayanıklılığını kanıtlamıştır.



Başarımlar ve Yol Haritası



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1.000.000 \$
Makine, Genel giderler, Pazarlama

EKİP

AYHAN PREPOL
Nano Teknoloji ve Tekstil

Doç. Dr. MUSTAFA EROL
Isı Yayan Polimerler

iyiMetal

Şirket Hakkında

iyiMetal, yüksek silisyumlu/döküm alüminyum alaşımlarına çeşitli fonksiyonel özellikler kazandırmak amacıyla anodizasyon (Eloksal/ Sert Eloksal) teknolojileri geliştiren bir malzeme teknolojileri girişimidir.



Değer Önerisi

Eloxwell, karmaşık şekilli alüminyum parçaların yüzey özelliklerini iyileştirip işlevselliğini artıran, estetik bir görünüm kazandıran, görece uygun maliyetli, hızlı ve çevre dostu bir alüminyum yüzey işlem teknolojisidir.



Sunulan Ürün/Hizmet

Eloksal, Sert Eloksal, Döküm Eloksal ve türev uygulamaların yerine geçen, çok yönlü bir yüzey işlem teknolojisidir.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

İyiMetal tarafından geliştirilen elektrokimya ve yazılım tabanlı yüzey işlem teknolojisi Eloxwell, karmaşık şekilli alüminyum parçaların üretiminde kullanılan farklı alüminyum alaşımları için oyunun kurallarını değiştiren yenilikçi bir çözüm sunmaktadır. Eloxwell, parça yüzeyinde homojen kalınlıkta, son derece sert ve kontrollü bir seramik tabaka oluşturarak alüminyum alaşımlarının korozyon ve aşınma direncini önemli ölçüde artırmakta ve yüzey sertliği ile pürüzlülüğü gibi kritik parametreleri optimize etmektedir. Bu sayede, geleneksel yöntemlerin yetersiz kaldığı veya maliyet açısından uygulanabilir olmadığı durumlarda önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Özellikle elektrikli araç üreticileri başta olmak üzere birçok sektör, Eloxwell teknolojisi sayesinde yüksek silisyum içeren döküm alüminyum parçaları istenilen kalınlık ve fonksiyonel özelliklerde işleyebilmektedir. Ayrıca, bu yenilikçi yöntem, geleneksel yüzey işlem tekniklerine kıyasla enerji ve su tüketimini önemli ölçüde azaltarak, üreticilerin Avrupa Birliği'nin sanayide karbon nötr hedeflerine uyum sağlamasına katkıda bulunmaktadır. Eloxwell, standart eloksalin yetersiz kaldığı, sert eloksalin ise maliyet veya teknik gereklilikler nedeniyle tercih edilmediği uygulamalar için ideal bir çözüm sunarak üstün yüzey kalitesi elde edilmesine olanak tanımaktadır.



İş Modeli

B2B & B2B2B



Sanayi ile İş birliği

Sanayi firmaları ile potansiyel iş birliği alanları:

- İnovasyon ve teknoloji geliştirme
- Üretim ve operasyonel verimlilik
- Dağıtım ve pazar erişimi
- Ar-Ge ve ürün geliştirme
- Büyüme ve yatırım fırsatları
- Sürdürülebilirlik ve çevresel iş birlikleri
- Yetenek ve insan kaynakları
- Yeni pazarlara açılma



Hedef Pazar

Savunma, otomotiv, uzay/havacılık, beyaz eşya, elektrikli araçlar ve alüminyum kullanan diğer sektörler.



Başarımlar ve Yol Haritası

2019: Şirket kuruluşu, İTÜ ARI Teknokent bünyesinde faaliyetlerine başlamıştır.

2022

- Otomotiv İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması'nda ikincilik ödülüne layık görülmüştür.
- İTÜ Teknokent tarafından organize edilen BigBang - Start-Up Challenge kapsamında üçüncülük ödülü kazanılmıştır.
- İstanbul Sanayi Odası tarafından Geleceğin Sanayicisi Büyük Ödülü ile onurlandırılmıştır.

Stratejik Hedefler

- Eloxwell Teknolojisi ile alüminyum yüzey işlemleri ve karmaşık şekilli alüminyum parçalar alanında uluslararası bir standart hâline gelmek.
- Çevre dostu, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir teknoloji olarak döküm alüminyum alaşımlarının anodizasyonu alanında küresel çapta yenilikçi bir çözüm sunmak.
- Elektrikli araç sektöründe büyüyen pazarda kalıcı ve güçlü bir yer edinmek.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

3,5 Milyon Euro

EKİP

Ş. Sinan Zabunoğlu
CEO & Kurucu Ortak

Güney Akdaş
CTO & Kurucu Ortak

Prof. Dr. Mustafa Ürgen
Akademik Danışman

3'ü metalurji malzeme mühendisi, 3'ü bilgisayar mühendisi olmak üzere yaklaşık 10 kişilik bir ekiple faaliyetlerine devam etmektedir.

Link Robotics

Şirket Hakkında

Link Robotik , dış ortamlar için GNSS ve GNSS olmadan çalışabilen, güvenilirliği yüksek ve yüksek doğrulukta konum ve yönelim veren görsel ataletsel navigasyon sistemi geliştirilmektedir.



Değer Önerisi

Link Robotik, düşük donanım maliyetiyle, ağır dış ortam koşullarında dayanıklı, RTK ile santimetre seviyesinde konum doğruluğu sağlayan ve 5G altyapısı ile entegre olabilen otomatik kalibrasyonlu GNSS/RTK-GNSS çözümleri sunmaktadır.



Sunulan Ürün/Hizmet

GPU tabanlı rutinler kullanılarak tek kamera verisi ve IMU sensöründen gelen veri birleştirilmekte ve üç boyutta çevrim yapılmaktadır. LIDAR tabanlı çözümlere kıyasla maliyet avantajı sunulmaktadır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Otonom araçlarda yüksek doğrulukta lokalizasyon için mevcut sistemler pahalı ve düşük doğrulukludur. Önerilen çözüm, düşük maliyetli bir kamera ve ataletsel ölçüm ünitesini sensör füzyonu algoritması ile birleştirerek, RTK GNSS ile santimetre seviyesinde navigasyon sağlar. RTK GNSS olmadan bile %1 doğrulukla lokalizasyon verisi sunar.



İş Modeli

B2B iş modeli uygulanmaktadır.

- Donanım ve yazılım birlikte çözüm
- Müşteri isterlerine uygun geliştirme
- Yan ürün geliştirme - V2X konseptinde gerçekleştirilmektedir.



Sanayi ile İş Birliği

Sanayi ile inovasyon ve teknoloji geliştirme, Ar-Ge ve ürün geliştirme alanlarında iş birlikleri yapılması hedeflenmektedir. Ayrıca, büyüme ve yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi ile yeni pazarlara açılım stratejilerinin uygulanması da öncelikli amaçlar arasında yer almaktadır.



Hedef Pazar

Global otonom araç marketi 2022 yılında 148 milyar dolar olarak değerlendirilmiştir.

2022 ile 2030 yılları arasında, otonom – paylaşımlı mobilite konseptinin pazar payının yıllık %70 artacağı ve de 2030 yılında toplam mobilite hareketinin %25'inden fazlasını kapsayabileceği öngörülmektedir.

Markete Giriş Stratejisi

- Farklı sektörlerdeki müşterilerle ortaklık yoluyla ürünleşme
- Farklı kullanım senaryolarının pilot uygulamalar ile gerçekleştirilmesi



Başarımlar ve Yol Haritası

2022 Ocak - AR-GE Projesi yürütülmektedir.

2022 Haziran - Prototip geliştirilmiştir.

2023 Ocak - MVP üretilmiştir.

2023 Haziran - Letonya Otonom Araç Platformu üzerinde Proof of Concept ve Validasyon yapılmaktadır.

2023 Kasım - Almanya Nokia Technology Center üründe

5G ortamında Proof of Concept çalışması yapılmaktadır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Sermaye ve Fonlama Durumu:

AR-GE Desteği / Bootstrapped

Yatırım İhtiyacı: Seed - 300000 avro

18 aylık Runway – Traction ve Growth için

EKİP

Berk Turanlı MSc

Co-Founder – CEO –
Business Development &
Project Management

Mert Turanlı PhD

Co-Founder – CTO –
Technical Co-Founder
– Robotics Engineering
Lead

Myth

Şirket Hakkında

MYTH AI, tasarım sürecini hızlandırmak için insan ilhamına ihtiyaç duymadan çalışan bir Generative AI teknolojisidir. Sadece saniyeler içinde yüzlerce tasarım üretmek süreci %90 oranında hızlandırır ve her üretimde organizasyonun kimliğine uygun "benzersiz" tasarımlar sunar. MYTH, trend bazlı kategori ve renk öğrenimi ile desen üretiminde üstün hassasiyet ve alaka sağlar, mevcut çözümlerden çok daha iyi sonuçlar sunar. Tasarım sahipliğine ve sertifikasyonuna büyük önem veren MYTH, kullanıcıların kontrolü ellerinde tutmalarını ve entelektüel mülkiyet haklarını blockchain ve NFT altyapısıyla etik standartlarda korumalarını sağlar.



Değer Önerisi

MYTH AI, desen tasarım sürecini saniyelere indirir, yüzlerce varyant sunar ve tasarımların hukuksal aidiyetini anında sertifikayla destekler.



Sunulan Ürün/Hizmet

MYTH AI, bir görsel desen/tasarım/ilham fotoğrafı yükleyerek, bu görsele göre yüzlerce farklı desen tasarımını saniyeler içinde üretmeyi sağlar. MYTH DIGI, yazarak veya görsel tasarım yükleyerek şirket arşivi içerisinde benzer tasarımları internet hızına bağlı olarak 0.05 ve 1 saniye içerisinde bulmayı imkan sağlar.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Şirketler, desen tasarımı ve imaj aramada zorluklar yaşamaktadır. Myth.Ai, her deseni benzersiz kılan yapay zeka teknolojisiyle yüzlerce yeni desen üretebilir. Myth. Digi ise aranan imajları saniyeler içinde eşleştirerek arama sürecini hızlandırır ve bu sorunları çözer.



İş Modeli

Yıllık Abonelik ve aylık ödeme seçenekleri sunan çeşitli paketler mevcuttur. Fiyatlandırma, kullanıcı sayısına ve indirme miktarına bağlı olarak değişiklik göstermektedir.



Sanayi ile İş Birliği

Yapay zeka destekli desen tasarım girişimi MYTH AI ile iş birliği yaparak, yüksek kaliteli ve benzersiz desenler üretme yeteneğinden yararlanabilirler. Bu işbirliği, tasarım süreçlerini hızlandırarak maliyetleri düşürür ve üretim verimliliğini artırır. Ayrıca, yapay zeka teknolojinin sunduğu yenilikçi çözümlerle rekabet avantajı sağlar, pazar taleplerine hızlı yanıt verir ve geniş bir müşteri kitlesine ulaşma imkanı sunar.



Hedef Pazar

Hedef pazarımız, fiziksel tasarım alanlarında (moda, ambalaj, duvar kağıdı, seramik, ev tekstili) ve dijital tasarım alanlarında (Metaverse ve NFT tasarımları) faaliyet gösteren şirketleri kapsamaktadır. Dünya tasarım pazarının büyüklüğü 1 trilyon dolar olup, yapay zeka destekli desen tasarımı pazarı ise 3,6 milyar dolar değerindedir. Ayrıca, endüstriyel etkinlikler ve fuarlar (kumaş, tekstil ve teknoloji fuarları) da hedef pazarımızın önemli parçalarıdır.



Başarımlar ve Yol Haritası

2020: Myth, İTÜ ve TÜBİTAK desteğiyle kuruldu.
2021: 2.5 milyon \$ değerlemeyle 200k \$ yatırım alındı.
2022: Version 2.0 piyasaya sürüldü; 12 kurumsal müşteri kazanıldı.
2023: Pazar genişletildi; yeni işbirlikleri kuruldu.
2024: Ürün ve performans geliştirildi; yeni yatırım arayışları yapıldı.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

2.5 milyon £ Yatırım :
• Pazarlama: %50 (1.25 milyon £)
• Ekip: %30 (750,000 £)
• ARGE: %20 (500,000 £)

EKİP

Özgecan Üstgöl

Kurucu, CEO

+10 Kişilik Ekip

ONO - Akıllı İK Platformu

Şirket Hakkında

Ono, işe alımdan çalışan bağlılığına, yetenek yönetiminden kariyer gelişimine kadar tüm İK süreçlerini kapsayan, İnsan Kaynakları odaklı bir yapay zeka platformudur.



Değer Önerisi

Ono, geleneksel İK yazılımlarının aksine yalnızca veri toplamaz; veriyi öğrenen, analiz eden ve geleceği tahmin eden bir yapay zekâ katmanı sunar.

- İşe alım maliyetlerini ve süresini ciddi ölçüde azaltır
- Çalışan devir oranını düşürür
- Şirketlerin insan odaklı kararları veri ile almasını sağlar
- Şirketlere yeteneği çekme ve elde tutma noktasında rekabet avantajı sağlar



Sunulan Ürün/Hizmet

- Yapay zekâ destekli işe alım ve akıllı mülakatlar
- Otomatik CV analizi ve yetenek eşleştirme
- Test, vaka analizi ve kişilik ve yetkinlik değerlendirmeleri
- Çalışan bağlılığı ve nabız anketleri
- Geri bildirim, takdir ve ödül sistemleri
- Çalışan ayrılma (churn) tahminleri
- Kişiselleştirilmiş öğrenme ve kariyer gelişim önerileri



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

- Yüksek işe alım ve çalışan devir maliyetleri
- Uzun işe alım süreçleri
- Çalışan performansı ve bağlılığına dair öngörü eksikliği
- Parçalı İK sistemleri ve veri siloları
- Önyargılı ve veriye dayanmayan subjektif karar mekanizmaları

Ono, tüm İK süreçlerine entegre olan akıllı bir İK platformu olarak çalışır ve karar destek mekanizmalarını yapay zekâ ile güçlendirir.



İş Modeli

- B2B SaaS yıllık kullanım
- Orta ölçekli ve kurumsal müşterilere yönelik
- Modül bazlı ve ölçeklenebilir fiyatlama



Sanayi ile İş Birliği

Ono, şirketlerin mevcut İK altyapıları ile entegre çalışarak yetenek kazanımı, tutundurma ve yönetimi süreçlerini yapay zeka ile yönetmenizi sağlar. Dijital İK dönüşümünü hızlandırır. İnsan verisini stratejik veriye dönüştürerek veriye dayalı karar alma kültürünü güçlendirir.



Hedef Pazar

- Orta ve büyük ölçekli kurumsal firmalar
- Çok lokasyonlu ve yüksek çalışan sayısına sahip organizasyonlar
- Dijital İK dönüşümüne odaklanan şirketler

Ono, başta Türkiye, Avrupa, Rusya ve Türk Cumhuriyetler olmak üzere çok dilli ve çok ülkeli yapılara hizmet vermektedir.



Başarımlar ve Yol Haritası

- 12M+ CV analizi
- 10M+ yetenek havuzu
- 120.000+ yetenek yerleştirilmesi
- 70+ HRIS entegrasyonu (SAP, Workday, LinkedIn, Slack vb.)
- 8 ülke (Rusya, Azerbaycan, İngiltere, Almanya, Polonya, Çekya, İtalya, Türkiye)

EKİP

Tunç Erman
Kurucu

Berna Belkis
Genel Müdür

Onur İlköz
Co-Founder

Elif Bozbey
CMO

Murat Ayar
İnovasyon Direktörü

Pusula.ai

Şirket Hakkında

Pusula.ai, gelişmiş analiz ve derin öğrenme teknikleri kullanarak, şirketlerin süreçlerini optimize etmelerine, maliyetlerini düşürmelerine ve operasyonel verimliliklerini artırmalarına destek olur.



Değer Önerisi

Sanayide verimliliği artırmak amaçlı veri, makine öğrenmesi ve derin öğrenme alanlarındaki uzmanlığını süreçlere entegre etmek.



Sanayi ile İş Birliği

İnovasyon ve Teknoloji Geliştirme
Üretim ve Operasyonel Verimlilik Dağıtım ve Pazar Erişimi
Ar-Ge ve Ürün Geliştirme
Büyüme ve Yatırım Fırsatları
Sürdürülebilirlik ve Çevresel İşbirliği
Yeni Pazarlara Açılma



Sunulan Ürün/Hizmet

Makine öğrenmesi ve derin öğrenme teknolojileri, üretim süreçlerinde kestirimci bakım, kalite, enerji ve iş emri planlaması ile operasyonel verimliliği artırır. Bu sayede maliyetleri düşürür, duruş sürelerini en aza indirir ve sorunları oluşmadan önce tespit ederek sürdürülebilir rekabet avantajı sağlar.



Hedef Pazar

Verinin önemini kavramış ve veri toplama, depolama ve mobilize altyapılarını kurmuş üretim şirketleri hedef pazarımızdır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Pusula AI, üretim süreçlerindeki verimsizlikleri hedef alarak, makine öğrenmesi ve derin öğrenme temelli çözümlerle kestirimci bakım, enerji ve iş planlaması optimizasyonu sunar. Tam entegre ve özelleştirilebilir platformu ile operasyonel aksaklıkları engelleyip verimliliği artırırken maliyet avantajı ve sürdürülebilir büyüme sağlar.



Başarımlar ve Yol Haritası

2020

Şirket kuruluşu gerçekleştirilmiştir.

Arıza tahmini, enerji verimsizliği sezimi ve yüksek SKU'lu satış tahmini modelleri üzerinde çalışmalara başlanmıştır.

2025

Endüstri 4.0 kapsamında verimlilik artırıcı yapay zeka ürünleri, tüm modüllerle birlikte bulut pazar yerlerinde satışa sunulması hedeflenmektedir.



İş Modeli

Geliştirme, bakım ve güncelleme için aylık abonelik temelli bir ücretlendirme politikamız bulunmaktadır. IOT üreticileri ile iş birliklikleri kurmak temel stratejilerimiz arasındadır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1 Milyon \$ Yatırım

EKİP

Barlas Oğuz

LLM Uzmanı
Microsoft ve Meta'da Derin öğrenme konusunda uzmanlaşmıştır.

Yasemin Oğuz

Makine Öğrenmesi Uzmanı. Cisco'da makine öğrenmesi modelleri geliştirme konusunda uzmanlaşmıştır.

Yunus Sarıkaya

Derin Öğrenme ve Optimizasyon uzmanı. Yurtiçi ve yurtdışı üniversitelerde çalışmıştır.

Kayhan Eritmen

Makine öğrenmesi ve Optimizasyon uzmanı.

Akademik anlamda güçlü bir altyapısı olan ekibimiz yapay zeka alanında akademik yayın yapma ve yapılan yayınları gerçek endüstri problemlerine uygulama yeteneğine sahiptir.



/pusula-ai



www.pusula.ai

ROBEFF

Şirket Hakkında

Robeff, elektrikli ve otonom araç platformlarıyla fabrika, depo ve havaalanı lojistik operasyonlarına yenilikçi çözümler sunan bir derin teknoloji girişimidir.



Değer Önerisi

Robeff, tam otonom ve entegre mobilite çözümleriyle iç ve dış mekân operasyonlarını manuel süreç bağımlılığından kurtararak verimliliği artırır, operasyonel maliyetleri düşürür ve güvenliği güçlendirir. Bu sayede müşterilerine sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve rekabet avantajı sağlayan bir operasyon altyapısı sunar.



Sunulan Ürün/Hizmet

Robione, tam otonom sürüş kabiliyeti, yüksek hız, eş zamanlı taşıma ve çekme kapasitesiyle endüstrinin ihtiyaçlarına yönelik geliştirilmiştir. İç ve dış ortamlarda kesintisiz operasyon sunmasının yanı sıra, akıllı yönetim sistemi sayesinde operasyonların raporlanmasını sağlayarak öngörülebilirlik ve izlenebilirlik imkanı sunar. Bu sayede veriye dayalı optimizasyonlar gerçekleştirilerek operasyonel verimlilik artırılır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Araştırmalar, malzeme taşımacılığı ve elleçlemenin üretim süresinin %87'sini, iş gücünün %25'ini ve maliyetin %15 ila %70'ini oluşturduğunu göstermektedir. Bu durum, lojistikte verimlilik ve sürdürülebilirlik ihtiyacını ortaya koymaktadır.

Robeff, tam otonom lojistik çözümlerinin yanı sıra, akıllı kontrol merkezi ile filo yönetimi, teleoperasyon ve veri analitiği hizmetleri sunar. Gerçek zamanlı izleme altyapısı sayesinde araçların performansı ve görev durumu anlık takip edilerek süreçler en verimli şekilde yönetilir.



İş Modeli

Endüstrilerin çalışma proseslerine uygun olacak şekilde kiralama ve satış üzerine kurulmuştur. Müşteri talebi doğrultusunda yapılan geliştirmeler ve yıllık bakım gelirleri de opsiyonel olarak sunulmaktadır.



Sanayi ile İş Birliği

Robeff, sanayi firmalarıyla inovasyon ve ileri teknoloji geliştirme, üretim ve operasyonel verimliliği artırma konularında stratejik işbirliklerine açıktır. Ar-Ge ve ürün geliştirme süreçlerinde ortak projeler yürütülerek yeni nesil otonom mobil robot çözümleri geliştirilebilir. Dağıtım ve pazar erişimi alanında partnerlerle büyüme ve yatırım fırsatları değerlendirilerek, ulusal ve uluslararası yeni pazarlara açılma hedefiyle güçlü bir ekosistem oluşturulması amaçlanmaktadır.



Hedef Pazar

Robeff'in odaklandığı başlıca kullanım alanları; fabrikalar, üretim tesisleri, depolar, havalimanları, lojistik merkezler, endüstriyel kompleksler ve açık hava depolama sahalarıdır. 230 milyar doları aşan küresel endüstriyel otonom araç pazarında, Avrupa %38,4'lük payıyla Asya'dan sonra ikinci sıradadır. Robeff, ulusal ve Avrupa merkezli ekosistem iş birliklerinin yanı sıra Japonya ve Kore'de geliştirdiği stratejik ortaklıklarla Asya pazarına da açılmayı hedeflemektedir.



Başarımlar ve Yol Haritası

2021 – Leo Drive'dan alınan pre-seed yatırımla faaliyete başlandı.

2023–Yıldız GSYO ve Intetra'dan sağlanan seed yatırımlarla ürün geliştirme süreçleri hızlandı.

2024

- İki Avrupa Birliği projesi kazanılarak uluslararası Ar-Ge yetkinliği artırıldı.
- Karsan ile stratejik iş birliği başlatıldı, fabrika içi otonom araç kiralandı.
- Üstünova'ya otonom platform satışı gerçekleştirildi.
- Robione, Karsan tesisinde 1.300+ km operasyon ile verimliliği %32 artırıp maliyetleri %40 düşürerek ürün-pazar uyumunu kanıtladı.

2025 – Karsan ile ticari iş birliği anlaşması resmileştirildi



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

\$500K – Üretim kapasitesini artırmak, Ar-Ge faaliyetlerini hızlandırmak ve uluslararası pazarlara açılmak amacıyla kullanılacaktır.

EKİP

Özkan Köroğlu
CEO & Kurucu Ortak

Yunus Emre Elaydın
CTO & Kurucu Ortak

Coşkun Arslan
COO & Kurucu Ortak

Ahmet Can Kara
Donanım Mühendisi
& Kurucu Ortak

Hüseyin Baki İnan
Mekanik Mühendis
& Kurucu Ortak

Simularge A.Ş.

Şirket Hakkında

Fabrikaların verimliliğini artıran dijitalleşme çözümleri sunarak, üretim süreçlerini daha akıllı ve verimli hale getirmektedir.



Değer Önerisi

Simularge, üretim süreçlerini daha akıllı, verimli ve sürdürülebilir hale getiren yapay-zekâ yazılımları sunar. Dijital ikiz ismi verilen bu teknoloji sayesinde fabrikalardaki üretim makinelerinin performansı artar ve bu sayede hammadde ve enerji tasarrufu sağlar. Büyük ölçekli fabrikalarda verimlilik ve kârlılık artışı sayesinde yılda milyonlarca dolarlık tasarruf ve geri dönüş sunar.



Sunulan Ürün/Hizmet

Simularge, fabrikalardaki makinelere ve operatöre yön veren yazılımlar sunar. Bu yazılımlar, üretim proseslerinden veri toplar, analiz eder. Akıllı algoritması sayesinde optimum sıcaklık, basınç, üretim hızı gibi parametreleri hesaplar. Bu parametrelerin üretimde kullanılması ile OEE artar.

Yazılımlarımız

Endüstriyel Fırın Dijital İkizi
Thermoform Dijital İkizi
Çip Üretim Prosesi Dijital İkizi
Plastik Enjeksiyon Dijital İkizi
ConnPack – PLC Data Connectivity
OpsTwin – Operations Management



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Fabrikalardaki fire ve verimsizlikler her yıl 8 trilyon USD kayba neden olmaktadır. Simularge, yapay zekâ algoritmalarını makine mühendisliği uzmanlığıyla birleştirerek üretim süreçlerini optimize eden yüksek doğruluklu modeller geliştirmektedir. Tak-çalıştır entegrasyonu ile fabrikalardaki üretim proseslerine kolayca adapte olan bu çözümler, özellikle yüksek sıcaklıklı üretim hatlarında %50'ye varan fire azaltma ve %20 oranında enerji tasarrufu sağlamaktadır.



İş Modeli

Kurulum Bedeli + Yazılım Lisansı
Kurulum Bedeli tek seferlik alınır.

Yazılım Lisansı Geliri:

- Seçenek: Yıllık Lisans Aboneliği
- Seçenek: Daimî Lisans + Yıllık Bakım



Sanayi ile İş Birliği

İnovasyon ve Teknoloji Geliştirme, Üretim Verimliliği, Sürdürülebilirlik ve Çevresel İşbirliği



Hedef Pazar

Dijital dönüşüm ve teknolojik entegrasyon arayışında olan orta ve büyük ölçekli işletmeler.

TAM: 26 Milyar USD = Küresel Dijital İkiz Pazarı x %10

SAM: 2 Milyar USD (Otomotiv ve Beyaz Eşya, 100.000 üretim hattı)

SOM: 4 Milyon USD (Beyaz eşya termoform üretim hattı, 200 hat)

Müşterilerimize sanayi kuruluşları, profesyonel organizasyonlar, stratejik iş birlikleri ve iş bağlantıları aracılığıyla ulaşmaktayız.



Başarımlar ve Yol Haritası

2018'de İTÜ Arı Teknokent'te kurulan Simularge, 2021'de Alchemist Accelerator yatırımıyla ABD'de genişledi. 2022'de Teknopark İstanbul'a taşınarak büyümesini sürdürdü. 2023'te SSTEK ve Türkiye Kalkınma Bankası yatırımlarıyla finansal yapısını güçlendirdi. Unilever ve Arçelik gibi küresel firmalarla dijital dönüşüm projeleri yürütmüş, Arçelik'in Eskişehir Fabrikası'nı WEF'in Sürdürülebilir Fabrikalar Listesi'ne taşıyan çözümler sunmuştur. Mercedes-Benz, Stellantis, Ford, Illy Cafe ve Fraunhofer ile AB projelerinde aktif rol almaktadır. 2025 hedefi, ABD'de büyümeyi hızlandırarak stratejik iş birlikleri kurmaktır.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Alınmış hibeler: \$600k

Yatırım (yurt içi + yurt dışı): \$450k

Mevcut yatırımcılarımız Türkiye Kalkınma Fonu ve SSTEK'tir.

Dr. Büryan Turan – CEO

Nükleer Enerji Mühendisi, Makine Müh. Alanında
Y. Lisans ve Doktora (İTÜ), Endüstriyel Tecrübe
: Fortune500 firmasında (GE) Lider Mühendis.
Termal sistemler ve bilimsel programlama
konusunda uzman.

Dr. Erhan Turan – CTO:

Makine Mühendisi (Boğaziçi Üni.'nde Lisans, Y.L.,
Doktora). Computer Science alanında Avrupa'nın en iyi
üniversitesi olan ETH-Zurich'te post-doc. Endüstriyel
Tecrübe : Fortune500 (GE) firmasında Teknik Lider.
Paralel Hesaplama, programlama ve bilimsel algoritmalar
konusunda uzman.

EKİP

STEP4

Şirket Hakkında

STEP4, sürdürülebilirlik yönetimindeki ihtiyaçlarınızı yapay zeka destekli çözümler ile karşılayan dijital danışmanınızdır.



Değer Önerisi

STEP4, sürdürülebilirlik risklerini, strateji planlarını ve raporlama ihtiyaçlarını özelleştirilmiş yapay zeka algoritmasıyla tek bir platformda yönetme imkânı sunarak, firmaların yeşil finansmana erişimini hızlandırır.



Sunulan Ürün/Hizmet

STEP4, kurumsal sürdürülebilirlik süreçlerini tek bir platformda yöneten modüler bir yazılımdır:

- ESG Yönetimi: Yapay zeka destekli analizlerle sürdürülebilirlik risklerini belirler, otomatik iyileştirme planları ve ESG raporları oluşturur.
- Karbon Ayak İzi: ISO 14064-1 standartlarına uygun olarak kurumsal karbon ayak izini saniyeler içinde hesaplar.
- Net Sıfır Emisyon: IoT destekli çözümlerle veri doğruluğunu artırır, net sıfır emisyon hedeflerine ulaşmayı kolaylaştırır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Şirketler, sürdürülebilirlik düzenlemelerine uyum sağlama sürecinde uygun, entegre ve kolay uygulanabilir çözümlerin eksikliği nedeniyle yasal ve finansal risklerle karşı karşıya kalmaktadır.

STEP4 Sürdürülebilirlik Yönetim Platformu ise bir şirketin kurumsal sürdürülebilirlik çalışmalarında ihtiyaç duyduğu tüm çalışmaları tek bir platformdan karşılama fırsatı sunar.



İş Modeli

Gelirler, Başlangıç, Standart ve Profesyonel olmak üzere üç paket üzerinden elde edilir.

- KOBİ'lere yönelik çözümler (Başlangıç & Standart)
 - Kurumsal tedarik zinciri entegrasyonu (Profesyonel)
- Ayrıca, White Label modeliyle danışmanlık firmalarına özel kullanım sunulur.
- Sanayi ve ticaret odaları ile iş birlikleri yoluyla ölçeklenme desteklenir.



Sanayi ile İş Birliği

Şirketlerin sürdürülebilirlik regülasyonlarına uyum sürecinde karşılaştığı yasal ve operasyonel risklere karşı geliştirilen STEP4 Sürdürülebilirlik Yönetim Platformu; tedarik zinciri risk analizi, merkezi veri toplama ve raporlama, Kapsam 1-2-3 karbon emisyonu hesaplama, yapay zeka destekli eylem planları ve tedarikçi skorlama gibi entegre çözümleri tek bir dijital yapıda sunarak kurumsal sürdürülebilirlik yönetimini bütüncül ve uygulanabilir hale getirir.



Hedef Pazar

STEP4 Platformu; dış pazarlara uyum yükümlülüğü bulunan ihracat odaklı KOBİ'ler, sürdürülebilirlik performansını izlemek isteyen büyük ölçekli kurumsal şirketler ve dijital çözümleri kendi markasıyla sunmak isteyen sürdürülebilirlik danışmanlık firmaları için hedeflenmiş entegre bir çözümdür.



Başarımlar ve Yol Haritası

1. Ağustos 2024: Şirketin resmî kuruluşu
2. Ekim 2024: Minimum Uygulanabilir Ürün (MVP) geliştirme sürecinin tamamlanması
3. Ekim 2024: MVP'nin potansiyel müşterilere sunumu ve geri bildirim süreci
4. Kasım – Aralık 2024: Prototip V1 ve V2 versiyonlarının geliştirilmesi
5. Aralık 2024:
 - ODTÜ Teknokent YFYI Finalisti olarak DEMO Günü katılımı ve OSTİM Büyük Ödülü kazanımı
 - Take Off İstanbul Finalisti olarak sahne performansı
6. Ocak 2025: İlk pilot uygulama (PoC) süreçlerinin başlatılması
7. Şubat 2025: İlk satışın gerçekleştirilmesi



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Yatırım Turu: Pre-Seed
Hedef: 300.000 €
Şirket Değerlemesi: 2.000.000 €
Fon Kullanım Planı:

- %45 Personel (Ar-Ge ve teknik ekip)
- %15 Teknoloji ve altyapı geliştirme
- %20 Pazarlama ve marka bilinirliği
- %12 Büyüme ve iş geliştirme
- %8 Genel giderler

EKİP

İzzet Furkan Yılmaz

Co-Founder & CEO

Kurumsal sürdürülebilirlik alanında yerel ve küresel deneyime sahip olan Furkan Yılmaz, B2B satış, pazar hakimiyeti, müşteri ilişkileri ve iş geliştirme konularındaki uzmanlığıyla STEP4'un stratejik büyümesine liderlik etmektedir.

Hakan Turğay

Co-Founder & CTO

8 yıllık yazılım geliştirme deneyimi bulunan Hakan Turğay, teknik liderliği ve esnek çalışma yapısıyla STEP4'un ürün ve teknoloji altyapısının güçlenmesini sağlamaktadır. Yazılım ekibinin liderliğini yürütmektedir.

Hatice Akbağ

Sosyal Medya Yöneticisi

STEP4'un dijital iletişim stratejilerini ve sosyal medya yönetimini üstlenmektedir.

Deniz İneç & Anıl Ulusoy

Yazılım Geliştiriciler

Platformun teknik geliştirme süreçlerine katkı sunan deneyimli yazılım geliştiricilerdir.

Stroma

Şirket Hakkında

Üretim ve saha operasyonları için uçtan uca yapay zekâ donanımı tabanlı eş zamanlı iş sağlığı güvenliği (İSG), kalite ve üretkenlik çözümleri sunmaktadır.



Değer Önerisi

Sanayide sıfır kaza ve kusursuz ürün kalitesi hedefiyle, gelişmiş yapay zekâ ve görüntü işleme teknolojisi ile geliştirdiği donanımları iş süreçlerinde uçtan uca iş güvenliği, kalite ve verimlilik sağlamaktadır.



Sunulan Ürün/Hizmet

Endüstriyel iş güvenliği ve kalite kontrolü için tasarladığı gelişmiş donanımları üzerinde çalışan yapay zekâ tabanlı analiz sistemleri sunmaktadır. Bu sistemler, iş kazalarını önlemeyi, üretim kalitesini artırmayı ve verimsizlikleri minimize etmeyi amaçlamaktadır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Endüstriyel kazalar ve üretim sürecindeki kalite kontrol sorunları, müşteri memnuniyetsizliği ve verimlilik kaybına yol açmaktadır. Stroma geliştirdiği yapay zekâ, veriye dayalı ve gelişmiş bilgisayar görüntüleme teknolojileri ile bu sorunlara çözüm sunmaktadır. Farklı olarak, donanım desteği ile uçtan uca veri analizi ve müdahale kabiliyetini entegre ederek iş güvenliği ve kalite kontrolünde yeni bir standart getirmektedir.



İş Modeli

Ürünleri aylık veya yıllık abonelik temelli modellerle sunmaktadır. Müşterilerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen çözümleri, sürekli güncellenen yazılımlar ve teknik destek ile endüstride yüksek yatırım getirisi (ROI) sağlamaktadır. Amerika'da aynı zamanda kurumsal iş geliştirme merkezi olan mHUB Chicago, dünyanın en büyük girişim merkezlerinden Avnet, endüstriyel ekipman üreticisi Panduit ile olan iş birlikleri ile müşterilerine ulaşmaktadır.



Sanayi ile İş Birliği

İnovasyon ve Teknoloji Geliştirme: Yenilikçi ürünleri ve gelişmiş teknolojileri ile sanayi firmalarının mevcut iş süreçlerini iyileştirmeye ve yeni teknolojik çözümler geliştirmek için çalışmaktadır.

Üretim ve Operasyonel Verimlilik: Üretim süreçlerinde verimliliği artırmak ve operasyonel maliyetleri azaltmak için sanayi firmalarıyla çalışmaktadır.



Hedef Pazar

Kuzey Amerika'da ve İskandinavya'da otomotiv, metal işleme, ağır sanayi ve enerji gibi endüstriyel sektörlerde büyük ölçekli üretim tesisleri olan firmalardan oluşmaktadır. Bu tesisler, iş güvenliği ve ürün kalitesini sürekli iyileştirmeye hedefleyen, iş süreçleri riski ortadan kaldırma çabası kuran müşterilere hizmet sunmaktadır. Müşteri edinme stratejileri satış, direkt satış ve stratejik ortaklıklar üzerine kurmaktadır.



Başarımlar ve Yol Haritası

Firma, 2018'de derin teknoloji ve etki odaklı projeler üzerine çalışan deneyimli bir ekip tarafından kurulmuştur. Bu süre zarfında ruhsatlı Chicago'daki karargah Panduit, Avnet ve Alabama gibi yatırımcılarla 1.32M yatırım almış, Red Dot Design Award 2024 ve İF Design Award 2022 gibi prestijli ödüller kazanmıştır. Türkiye ve Avrupa'da ürünlerinin etkinliğini geliştirmek ve sektördeki müşteri ilişkilerini genişletmek için, yapay zekâ, derin öğrenme ve büyük dil modelleri (LLM) tabanlı yapay zekâ platformları olmayı hedeflemektedir.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Stroma bugüne kadar Alabama Futures Fund, mHUB Chicago, Avnet, Panduit, Sente Ventures ve diğer yatırımcılardan toplamda \$1.32M yatırım alınmıştır. Amerika'da satışları artırmak için 2024 sonunda >\$2M'luk bir yatırım turuna çıkmayı planlamaktadır.

EKİP

Anıl Üzengi

Kurucu Ortak, CEO
10+ Yıl Deneyim Makine
öğrenmesi, yazılım, iş
geliştirme, yatırım alma

Oğuzhan Mete Öztürk,

Kurucu Ortak, CTO
10+ Yıl Deneyim Elektronik,
donanım, yazılım, makine
öğrenmesi, optik
Amerika'da ve Türkiye'de yerleşik
10 kişilik ekip

Vertigo Tedavi Robotu

Şirket Hakkında

Kristal kayması için modern bir çözüm sunmaktadır.



Değer Önerisi

Vertigo Tedavi Robotu, kristal kayması hastalığını tanı ve tedavide %94 başarı oranıyla ortalama 20 dakikada çözerek, hastaların tekrar hastaneye gitme ihtiyacını ortadan kaldırmaktadır.



Sunulan Ürün/Hizmet

Vertigo Tedavi Robotu, özgün bir çalışma sonucunda geliştirilmiş olup, uluslararası GMDN ajansı tarafından özel bir kategori adı ve kodu ile tanımlanmıştır. DMQ kataloğunda yer alarak klinik hastanelerde kullanım onayı almış ve sağlık profesyonellerine sunulmuştur. Kullanıcı deneyimine uygun, etkin ve optimize edilmiş tedavi çözümleri sağlamaktadır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Kristal kayması, başlıca iç kulakta yer alan denge kristallerinin yer değiştirmesi ile oluşan bir hastalık olarak tanımlanmaktadır. Vertigo atakları hastayı iş yapamaz hale getirmektedir. Bugüne kadar bu hastalığa yönelik etkili yöntem manuel manipülasyon olarak bilinmektedir. Fakat burada manuel olarak yapılan başın hareket ettirilmesinin yerini alacak bir cihaz ve odyolog tarafından yapılabilen bir uygulama sistemi geliştirilmiş bulunmaktadır. Kristal kayması sorunu, hastaların başının cihaza yerleştirilerek pozisyonel olarak tedavi edilmesiyle çözülmektedir. Cihaz, başın hareketiyle hastalık bölgesine etki eden basınç ve hız uygulamakta ve kişiye özel kullanım imkanı sunmaktadır. Bu yöntem ile manuel sistemin hata oranı %80 iken, cihazla hata oranı %4'e kadar düşmektedir. Bu oran, hastalıkta en iyi sonuçlardan biri olarak kabul edilmektedir.



İş Modeli

Vertigo Tedavi Robotu;
1. Satış kanalıyla müşterilere sunulmaktadır.
2. Kiralama opsiyonu ile de kullanım imkânı sağlamaktadır.



Sanayi ile İş Birliği

Sanayi ile üretim ve operasyonel verimliliğin artırılması, dağıtım ağlarının güçlendirilmesi ve pazar erişiminin genişletilmesi alanlarında işbirlikleri geliştirilmesi, büyüme ve yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi ile yeni pazarlara açılım stratejilerinin hayata geçirilmesi hedeflenmektedir.



Hedef Pazar

Nüfusun %4 gibi bir kısmını etkileyen bu hastalıktan dolayı her yıl dünya nüfusunun %1,4'ü vertigo ile kritik nedeni acil servislere gitmektedir. Her yıl dünyada her 100 bin kişiden 6'sı vertigo geçirmektedir. Türkiye'de 1,4 milyon, AB'de 8,6 milyon, ABD'de 5,4 2 milyon kişi bu hastalığa yakalanmaktadır. Vertigo tedavi pazarı dünyada yaklaşık 4,4 milyar USD seviyesine ulaşmaktadır. İhracat fiyatı ile cihazımızın hedeflenen 20 milyar USD yıllık kazanç kapasitesine sahip olması öngörülmektedir. İlgili sağlık grupları hedeflenerek, TAM 38.000, SAM 21.500, SOM 1.500 olarak hesaplanmaktadır.



Başarımlar ve Yol Haritası

TÜBİTAK 1511 projesi başarıyla tamamlanmış olup, klinik çalışmalardan başarıyla geçen cihaz, garanti sürecini tamamlayarak CE belgesi almaya hak kazanmıştır. Proje, İTÜ'den ödül kazanmış ve 300'den fazla hasta tedavi edilmiştir. Yapay zeka modülü için çalışmalar yapılmakta olup, patent başvuruları ulusal ve uluslararası düzeyde olumlu ilerlemektedir.

EKİP

Prof. Dr. M. Haluk Özkul
(KBB Uzmanı)
Tıbbi ARGE Direktörü

Prof. Dr. Tarık Özkul
(Elektrik, Bilgisayar Müh.)
İnovasyon ve Tasarım

Y.Müh. Burhan Özmen
(Endüstri Müh.)
Üretim ve Planlama

Y. Müh. H. Büşra Doğru
(Bilgisayar Müh.)
Yazılım Yapay Zeka Yazılım

TAYKO PİL

Şirket Hakkında

Çevre dostu, yüksek performanslı, hızlı şarj edilebilir yeni nesil lityum iyon pil teknolojisi.



Değer Önerisi

Nano kalınlıkta seramik kaplama ve bitkisel bağlayıcılar ile çevreci ve uzun ömürlü pil üretimi



Sunulan Ürün/Hizmet

Tayko PİL, CR2032 sınıfı lityum pil üretimi yapmaktadır. Bu piller, otomobil uzaktan kumandaları, oyuncaklar, saatler, bilgisayarlar ve diğer birçok elektronik cihazda kullanılmaktadır



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Türkiye'de CR2032 lityum pil üreticisinin olmaması, bu pillerin pahalı ve çevreci olmaması, kısa ömürlü olması gibi sorunlara çözüm olarak yerli hammaddeler ile maliyeti düşük, uzun ömürlü ve çevreci pil üretimi sağlanmaktadır



İş Modeli

Tayko PİL, yerli hammaddeler ile düşük maliyetli, seramik kaplama ve bor katkısı ile uzun ömürlü, su bazlı bağlayıcı ile çevre dostu üretim gerçekleştirmektedir



Sanayi ile İşbirliği

Tayko PİL Üretim A.Ş., lityum iyon batarya üretiminde uzman bir AR-GE firmasıdır. Elektronik ve yenilenebilir enerji sektörlerine çözümler sunarak sanayi kuruluşlarıyla iş birliği yapmaktadır. Firma, ESTÜ laboratuvarında 3 yıllık AR-GE tecrübesiyle inovasyon ve insan kaynağı geliştirme hedefinde çalışmaktadır.



Hedef Pazar

Türkiye, Avrupa, Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleri'nde CR2032 pil kullanan tüm elektronik cihaz üreticileri hedeflenmektedir. Türkiye'de yıllık tüketim 15 milyon adet olup, dünya çapında bu pazarın değeri 3,89 milyar dolardır



Başarımlar ve Yol Haritası

Tayko PİL Üretim A.Ş. 2021 yılında TÜBİTAK BIGG ödülünü kazanarak kurulmuştur. Türkiye'de üretimi olmayan CR2032 sınıfı lityum pillerin üretimine odaklanmaktadır. Çin Nanjing Teknoloji Departmanından 3 ödül, Anadolu Üniversiteler Birliği Proje Yarışmasında birincilik ödülü ve Avrupa Birliği Innoenergy yarışmasında ilk 10'a girme başarısını göstermiştir



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Tayko PİL Üretim A.Ş., CR2032 lityum pil üretimini büyütmek ve uluslararası pazarlarda hızla yer almak için yatırım arıyor. Yatırım, üretim kapasitesinin artırılması ve Ar-Ge'nin genişletilmesi için kullanılacaktır. Mevcut destekler arasında TÜBİTAK, Otomobil İhracatçıları Birliği, Çin Nanjing Teknoloji Departmanı ve melek yatırımcı finansmanları yer almaktadır.

EKİP

Dr. Tayfun Koçak, Dr. Semih Engün, Batuhan Ömür, Ezgi Yılmaz ve Hasan Nasirov'dan oluşan deneyimli bir ekip ile çalışılmaktadır

Vivoo

Şirket Hakkında

Bireylerin sağlıklarını zahmetsiz ve doğru bir şekilde anlamalarını ve yönetmelerini sağlayan, sağlık izlemesini erişilebilir, kişisel ve günlük yaşamın ayrılmaz bir parçası haline getirmeyi amaçlayan bir platformdur.



Değer Önerisi

Vivoo, idrar verilerinizi analiz ederek kişisel beden sağlığı takibinizi ev ortamında yapabilmenizi sağlar ve sürdürülebilir bir yaşam için gerekli rehberliği sağlar.



Sunulan Ürün/Hizmet

Vivoo, evde yapılan idrar testi ve bu idrar testinin okutulduğu mobil uygulama aracılığıyla kişisel sağlık (beden) verilerini analiz eden bir wellness-sağlık platformudur. Kullanıcılar, test sonuçlarını 90 saniyede öğrenerek vücutlarındaki beslenme, su dengesi, vitamin ve farklı parametrelerle alakalı bilgileri alırlar.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Vivoo, evde idrar testleri ve mobil uygulaması aracılığıyla 9 biyomarkeri ölçerek kişisel sağlık önerileri sunan bir platformdur. Hidrasyon, keton, protein, vitamin C, sodyum seviyesi ve pH dengesi gibi temel sağlık göstergelerini izler. Ayrıca, kadın sağlığına yönelik vajinal pH testleri ve yakında sunulacak UTI testleri gibi ürünler de sunar. Vivoo, kullanıcılarına hızlı, kolay testlerle kişiselleştirilmiş sağlık önerileri sağlayarak rakiplerinden ayrılır.



İş Modeli

Vivoo, B2C alanında son tüketicilere web sitesi, pazaryerleri ve Amerika'da Target, CVS, Sams Club gibi mağaza zincirleri üzerinden satış yapmaktadır. B2B2C alanında ise distribütörler, spa ve wellness merkezleri, sigorta firmaları, wellness ve kadın sağlığı uygulamaları, oteller ve spor kulüpleri ile iş birliği yaparak satış ve hizmet sunmaktadır.



Sanayi ile İş Birliği

Vivoo,
- Çalışan Sağlığı alanında firmalarla çalışmaktadır.
- Sağlık Sigorta Firmaları, Sağlık teknoloji firmaları ile lisanslı teknoloji sağlamak konusunda,
- OEM Anlaşmaları konusunda,
- Su testleri ile inşaat firmaları gibi firmalarla partnerlik yapmaktadır.
- Görüntü işleme, beslenme, evde yapılan testler konusunda da ürün ve proje partnerlikleri de vardır.



Hedef Pazar

Sağlık, self-care ve wellness konusunda aksiyon almak isteyen kişiler ile bu alanlarda hizmet veren kurumları kapsar. Bireysel olarak 25-55 yaş aralığındaki teknolojiye yatkın, sağlığına özen gösteren, daha iyi bir beden sağlığı hedefleyen, yaşam kalitesini yükseltmek isteyen kişiler.

B2B: eczaneler, spor salonları, şirketler, yoga-pilates stüdyoları ve marketler Ayrıca, dijital sağlık çözümlerine önem veren, sağlıklı yaşam için ürün üreten ve yükselen yaşam trendlerini takip eden diğer şirketlerle de partnerlik yapılmaktadır.



Başarımlar ve Yol Haritası

2018 – Firma Kuruluşu
2020 - İlk ürününün Pazara Çıkışı .
Günümüz- 300binden fazla kullanıcısı olan bir ana ürün at-home testing pazarında 10dan fazla ürünle
Günümüzde 100'den fazla ülkeye ihracat işlemi gerçekleştirmiş, 200'den fazla partnerle birlikte hizmet vermektedir.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Vivoo, Series-A yatırım turunu Draper Associates, ONCE Ventures, Mindshift Capital, Halogen Ventures, 500 Startups, Techstars ve Revo Capital gibi önde gelen yatırımcıların katılımıyla kapatmıştır. Şu anda Series-B yatırım turunu kapatma aşamasındadır ve yeni yatırım arayışındadır.

<https://www.crunchbase.com/organization/vivooapp>

EKİP

Miray Tayfun – CEO

30 Kişilik
Çekirdek Ekip

10+ yıl; IoT, sağlık teknolojileri ve stratejik yönetim alanlarında deneyim Biyoteknoloji, Nesnelerin İnterneti (IoT), stratejik planlama ve gen ekspresyonu üzerine derin bilgi

George Radman – CFO

15+ yıl; mühendislik, finansal yönetim ve strateji alanlarında tecrübe Finansal yönetim, strateji, girişimcilik, yatırım yönetimi ve şirket satın alma

Gozde Buyuk – COO

ITU, Çevre Mühendisliği (B.Sc.), MBA (Girişimcilik Odaklı) 10+ yıl; B2B satış, üretim, tedarik zinciri ve operasyonel yönetim alanlarında tecrübe Tedarik zinciri yönetimi, B2B satış stratejileri, ürün geliştirme ve operasyonel süreçlerin optimizasyonu

Yesil Health

Şirket Hakkında

Yesil Health, güvenilir ve kişiselleştirilmiş sağlık bilgilerine erişimi kolaylaştıran yapay zeka destekli bir platformdur.



Değer Önerisi

Yesil Health, güvenilir tıbbi bilgiye hızlı ve kişiselleştirilmiş erişim sağlayarak bireylerin sağlıkları hakkında bilinçli kararlar almalarına yardımcı olur.



Sanayi ile İşbirliği

Ar-Ge ve Ürün Geliştirme: Yeni tıbbi cihaz ve teknolojilerin geliştirilmesinde yapay zeka ve veri analitiği uzmanlığı sağlama.



Sunulan Ürün/Hizmet

Yesil Health, yapay zeka destekli bir sağlık asistanıdır. Bireylerin sağlık sorularına güvenilir, güncel ve kişiselleştirilmiş yanıtlar sunarak sağlık bilgilerine erişimdeki engelleri ortadan kaldırır. PubMed gibi güvenilir tıbbi kaynaklara dayalı yanıtlar sunar. Kullanıcıların sağlık geçmişi ve tercihlerine göre özelleştirilmiş bilgiler sağlar.



Hedef Pazar

Yesil Health'in hedef pazarı, sağlıkları hakkında bilgi edinmek ve bilinçli kararlar almak isteyen bireyler ve sağlık profesyonelleridir. Özellikle teknolojiye yatkın, sağlıklı yaşam ve kişiselleştirilmiş sağlık hizmetlerine ilgi duyan kişiler ideal müşteri profilimizi oluşturur. Sağlık alanındaki yapay zeka pazarının hızlı büyümesi, Yesil Health için geniş bir büyüme potansiyeli sunmaktadır. Müşterilere ulaşmak için dijital pazarlama, içerik stratejileri ve sağlık profesyonelleriyle iş birlikleri kullanılmaktadır.



Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Problem: Güvenilir sağlık bilgisine erişim zorluğu ve genel amaçlı yapayzeka modellerinin tıbbi alandaki yetersizlikleri.

Çözüm: Yesil Health, tıbbi literatüre dayalı, kişiselleştirilmiş sağlık bilgisi sunan yapay zeka destekli bir platformdur. Uzman tıbbi eğitimli yapay zeka modeli ve PubMed entegrasyonu ile güvenilir ve güncel bilgiler sağlar.



Başarımlar ve Yol Haritası

Yesil Science, 2017 yılında kuruldu ve sağlık alanında çeşitli yapay zeka projeleri geliştirdi. Ödüller kazanan çeşitli projeler ve uluslararası kullanıcı kitlesine sahip Yesil Health uygulaması gibi başarılar elde etti. Gelecekte, Yesil Health'i lider bir sağlık asistanı platformu haline getirmeyi ve AI-Health Bilgi Merkezi ile sektördeki bilgi paylaşımını güçlendirmeyi hedefliyoruz.



İş Modeli

Yesil Health, gelirini hem B2C hem de B2B kanallarından elde etmeyi hedefler. B2C tarafında, ücretsiz bir sürüm ve premium özelliklere sahip ücretli bir abonelik modeli sunar. B2B tarafında ise, sağlık şirketlerine API erişimi ve white-label çözümler sağlayarak lisans ve kullanım ücretleri üzerinden gelir elde eder.



İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1.200.000\$'lık bir yatırım arıyoruz.
(%40 ekip, %50 pazarlama, %10 altyapı)

EKİP

Dr.Yusuf Yeşil

Ürün ve İş Geliştirme ve Pazarlama

Dr.Furkan Kızıllık

Klinik Uzmanlık

Ömer Özgür

Yazılım Geliştirme



İSTANBUL
SANAYİ ODASI



İSO
KOZA

KOZA'DA
GİRİŞİMLER
SANAYİYE
DÖNÜŞÜYOR

<https://isokoza.com/>

Meşrutiyet Cad. No:63, 34430 Beyoğlu/İSTANBUL
(0212) 252 29 00 / 315