

MEDİDERMAN SAĞLIK VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.

PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği Mediderman Sağlık ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti. ihtiyaç duyduğu 2.000.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 2.400.000,00 TL'ye kadar artırılabilecektir.)

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 12.10.2022 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Mediderman Sağlık ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 19.10.2022 ile 18.12.2022 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/medicaurosım> adresli kampanya sayfası üzerinden FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

Mediderman Sağlık ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti. Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
İbrahim Balaban, Genel Müdür Tarih: 22.05.2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ali ÇEBİ, Yatırım Komitesi Başkanı Tarih:09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ahmet FEYZİOĞLU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mahir Bora YILMAZ, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım

tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Mediderman Sağlık ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.
İşletme Adı	:	MedicaUroSIM
Merkez Adresi	:	Çiftelhavuzlar Mh. Eski Londra Asfaltı Cd. YTU Teknopark C1 Blok 108,Esenler,İstanbul,Türkiye
Telefon Numarası	:	212 801 4255
İnternet Sitesi	:	https://medicaurosım.com/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.
İşletme Adı	:	Fongogo
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Caddesi no: 40/3, Şişli, İstanbul
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Telefon Numarası	:	0 (212) 225 6456
İnternet Sitesi	:	https://yatirim.fongogo.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	2.000.000 TL (%20 ek fon ile 2.400.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/medicaurosım
Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	19.10.2022
Bitiş Tarihi	:	18.12.2022
	:	Not: Hedeflenen fon tutarının Kampanya bitiş tarihinden önce toplanması durumunda Kampanya erken sonlandırılacaktır

Çıkarılacak Payların

Türü : Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek payların türü nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak payların grubu ve imtiyazları yoktur.

Bu kampanyada % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %5,41 ile %6,42 aralığında ve çıkarılacak payların toplam

Nominal Değeri	:	<i>nominal değeri ise 135.135 TL ile 186.096 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.</i>
Satış Fiyatı	:	<i>ıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 14,80 TL ile 12,90 TL arasında oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.</i>
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	<i>Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 100 TL'dir. Bu tutar altındaki yatırımlar kabul edilmeyecektir.</i> <i>Platforma gelir beyanında bulunmamış nitelikli olmayan yatırımcılar paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 250.000 yatırım yapabilir.</i> <i>Gelir beyanında bulunan nitelikli olmayan yatırımcılar beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda 1.000.000'yi aşamaz.</i> <i>Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.</i>
Fon Kullanım Yeri	:	<i>Toplanan fonun;</i> 177.446 TL'si <i>Platform Kullanım creti, Başarı creti MKK, Takasbank yelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi) 08.01.2023 - 29.01.2023 tarihleri arasında,</i> 455.639 TL'si <i>Reklam ve Pazarlama Faaliyetleri 18.01.2023 - 18.07.2023 tarihleri arasında,</i> 911.277 TL'si <i>ARGE-Yeni rn Geliştirme&Dış Pazar 18.01.2023 - 18.07.2023 tarihleri arasında,</i> 455.639 TL'si <i>Ekibin Genişletilmesi 18.01.2023 - 18.07.2023 tarihleri arasında,</i> <i>giderleri için kullanılacaktır.</i>
Ek Fon Kullanım Yeri	:	<i>Toplanan fonun;</i> 100.000 TL'si <i>Reklam ve Pazarlama Faaliyetleri 18.07.2023 - 18.01.2024 tarihleri arasında,</i> 200.000 TL'si <i>ARGE-Yeni rn Geliştirme&Dış Pazar 18.07.2023 - 18.01.2024 tarihleri arasında,</i> 100.000 TL'si <i>Ekibin Genişletilmesi 18.07.2023 - 18.01.2024 tarihleri arasında,</i> <i>giderleri için kullanılacaktır.</i>

5.000.000 Türk Lirasını aşan fon taleplerinde, hedeflenen fon tutarının toplanmış sayılması için hedeflenen fonun en az %5'ine tekabül eden tutarın kampanya süresi içinde nitelikli yatırımcılar tarafından karşılanmış olması zorunludur. Bu zorunluluk toplanan ek fon bakımından uygulanmaz.

Nitelikli yatırımcı,Sermaye Piyasası Kurulunun ilgili düzenlemelerinde tanımlanan gerçek ve tüzel kişiler, kamu kurum ve kuruluşları ile 15/2/2013 tarihli ve 28560 sayılı Resm Gazete'de yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelikte tanımlanan bireysel katılım yatırımcısı lisansına sahip kişileri ifade eder.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Mediderman Sağlık ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.
İşletme Adı	:	MedicaUroSIM
Hukuki Statüsü	:	Limited Şirket
Merkez Adresi	:	Çiftelhavuzlar Mh. Eski Londra Asfaltı Cd. YTU Teknopark C1 Blok 108,Esenler,İstanbul,Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	12.08.2016
Sermayesi	:	Sermaye: 500.000 TL Ödenmiş Sermaye: 500.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İTO
Ticaret Sicil Numarası	:	45978-5
Vergi Dairesi	:	Esenler VD
Vergi Kimlik Numarası	:	6130895921
Telefon Numarası	:	212 801 4255
İnternet Sitesi	:	https://medicaurosım.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Tıp eğitiminde adaylar hastalarla ve hastalıklarla sınırlı sayıda karşılaşmaktadır. Pratik yapma imkanları hastayla karşılaşma durumuna ve bulundukları kurumun kadavra alabilme imkanına bağlı olarak değişmektedir. Her aday eğitim sürecinde ameliyata girememekte, girdiği ameliyatlarda tecrübe eksikliğinden çekimser kalabilmektedir. Bu ameliyatlar kadavra üzerinde de öğretilmekte fakat kadvraların kurumlara maddi yükü oldukça fazla ve kullanımları birkaç kez ile sınırlı kalmaktadır. Günümüzde son verilere bakacak olursak yaklaşık 90 bin öğrenci devlet üniversitelerinde, 18 bin öğrenci ise vakıf üniversitelerinin tıp fakültelerinde öğrenim görmektedir. Bu sayıları düşününce kadavra maliyetlerinin boyutu daha net açığa çıkmaktadır.

Çözüm

MedicaUroSIM, cerrah adaylarına içerdiği üroloji ameliyatlarını sınırsız sayıda ve gerçeğe uygun şekilde deneyimleme imkanı sağlamaktadır. Böylelikle adayların el göz koordinasyonu geliştirerek, gerçek bir hastaya temas etmeden önce yetkinlik kazanmasını hedeflemektedir.

MedicaUroSIM'in yazılımıyla adayların her bir operasyon denemesi değerlendirilerek başarıları puanlaması yapılır. Aday böylelikle zaman içerisindeki gelişimini takip edebilme imkanı bulur.

Amaç ve Faaliyet

Tıp fakültelerinde eğitimde kullanılan kadavra ihtiyacını azaltarak ülke ekonomisine katkıda bulunmayı, yeterince pratik yapma imkanı bulamayan cerrah adaylarının simülör üzerinde sayısız pratik yapma imkanı

bulmasını, el göz koordinasyonlarını geliştirerek daha başarılı hekimler yetiştirilmesini hedeflemekteyiz.

Ürün ve Hizmetler

Simulatörümüz aşağıdaki uygulamaları ve bu uygulamaların her yerden erişiminin sağlanabileceği web versiyonlarını içerir;

- **Sistoskopi**

Sistoskopi, idrar yolu, mesane, üretra, üretral sfinkter ve prostatın doğrudan görüntülenmesini sağlar. Bu işlem üretranın üroloji uzmanı tarafından gerçekleştirilen en yaygın ve en önemli tanı araçlarından biridir. Sistoskopi çoğunlukla bir tanı prosedürüdür, ancak bazı durumlarda tedavi edici olarak da uygulanır. Kısa süreli bir işlem olan sistoskopi ile idrar yolu, prostat ve mesanenin taş, tümör, darlık ve enfeksiyon gibi hastalıkları saptanır, idrar kaçırma, idrar yapma zorluğu ve travma gibi durumlar değerlendirilir. Lokal anestezi altında basit bir ayaktan işlem olarak veya ameliyathanede genel anestezi altında yapılabilir.

- **Mesane Botoksu Enjeksiyonu**

Mesane Botoksu, mesanenin içerisine botulinum toksin enjekte edilmesiyle yapılan uygulamadır. Mesanenin duvarına enjekte edilen toksin ile aşırı aktif mesaneye sebep olan sinir aktivitelerinin azaltılması hedeflenir.

Mesaneye botoks uygulaması yaklaşık olarak 30 dakika sürer. Sistoskop adı verilen bir çeşit endoskop ile mesane duvarının yüksek çözünürlük görüntüsü alınır ve gerekli yerlere botulinum toksin (**botoks**) enjekte edilir. Bu tedavi ile ani idrar hissi, idrar sıklığı ve ani idrar hissi ile idrar kaçırma şikâyetlerini iyileştirilebilir.

- **Üreteroskopik Taş Kırma**

Taş Kırma idrar kanalındaki (**üreter**) ve böbrek içerisine kameralı ince endoskoplar (uretero-renoskop) ile girilerek taşların parçalanması işlemidir. İşlem anestezi altında (genel veya spinal anestezi) ve vücutta hiçbir kesi yapılmadan tamamen doğal yollardan yapılır.

- **Flexible RIRS**

RIRS böbrek taşı tedavisinde uygulanan en yeni yöntemdir. RIRS ile birlikte **3.5 cm'e kadar** olan böbrek taşlarına hastanın vücudunda bir delik açmadan müdahale etmek mümkün hale geldi.

- **Mr. Stone**

Mr. Stone yazılım ekibimiz tarafından taş kırma operasyonlarının daha rahat anlaşılması için geliştirilen basit bir oyundur.

Ürünümüzün üretimi Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark'ta bulunan Ar-Ge ofisimizin laboratuvar bölümünde ekibimiz tarafından yapılmaktadır. İleride kurulacak yurtdışı ofislerimizde sadece ürünün montajı yapılacak üretim yine Türkiye'de devam edecektir.

Abonelik modeli öğrencilerin ve diğer kullanıcıların MedicaUroSIM'i fiziksel olarak kullanamadığı süreçlerde abonelik ile web sayfası üzerinden bilgisayarları aracılığıyla simülasyonlarımıza erişebilecekleri bir sistemdir. Şu an abonelik ücretimiz 29 Dolar olarak belirlenmiştir. Ancak fiyatında küçük değişiklikler olabilir.

Ürünümüzün güvenliği açısından siteyi ziyaret eden kullanıcıların bilgileri "256 bit RSA Şifrelemeli SSL Sertifikası" ile korunmaktadır. Sitede kullanıcıların izniyle, browser çerezlerini kullanılmaktadır. Sistemimize kaydolun kullanıcı bilgileri, şifrelenmiş bir biçimde veritabanımızda saklanmaktadır. Ayrıca ürünümüzde bulunan URL güvenliği sayesinde farklı URL ile çalışmamaktadır. Yine URL sorgulamaları ile kodlarımızı "obfuscator" ile anlaşılabilir hale getiriyoruz. Yani dosyalarımız kopyalansa bile decode edilemez ve "Webgl" olduğundan sadece tarayıcı üzerinden çalışan web tarafımız farklı bir URL üzerinden çalıştırılmaz.

Ticarileşme ve İş Modeli

Üniversiteler ve diğer ilgili kurumlarla yüz yüze görüşmeler sağlayarak simulatörümüzü tanıtmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda simulatörümüz Hacettepe Tıp Fakültesi ve Lokman Hekim Tıp Fakültesi gibi ülkenin iki önemli

eğitim kurumunda kullanılmaya başlanmıştır.

Simulatörümüzün web versiyonu için abonelik paketlerimiz bulunmaktadır. Değişken döviz kuru sebebiyle şu an websitemizde bulunan abonelik fiyatlarını kaldırdık fakat satışa çıkmadan önce aylık fiyatlar belirlenerek sistemimizde yerini alacaktır.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- Sağlık kurumları
- Tıp fakülteleri

Temel faaliyetler

- AR-GE
- Sağlık Yazılımı

Temel kaynaklar

- Yeterli maddi olanakların sağlanması
- Tanıtım ve pazarlama aşamalarının olumlu ilerlemesi

Değer önerisi

- Eğitim kurumlarının kadavra maliyetini azaltarak cerrah adaylarının eğitim seviyelerinin yükselmesini sağlamak
- Hastaların anestezi sürelerini kısaltmak
- Ülkenin ve kurumların kadavra maliyetini azaltmak

Müşteri ilişkileri

- Öğrenciler ve asistanlar ile kongre ve seminerlerde tanışarak simulatörümüzü deneyimleme fırsatı sunuyoruz.
- Müşteri kitlemiz simulatörümüzü deneyimleyerek gerçeğe yakınlığını görerek karar verme eğilimindedir. Gezici aracımızla müşteriler ile yüz yüze görüşüp MedicaUroSIM'i tanıtıyoruz.

Müşteri segmenti

- Üniversiteler
- Tıp doktorları
- Yatırımcılar

Kanallar

- Web versiyonumuzla abonelik şeklinde çalışarak online ödeme alabiliyoruz.
- Müşterilerimize gezici aracımızla yüz yüze cihazımızı anlatmaktayız. Simulatörümüzü deneyen doktorlar, gerçeğe yakınlığını test ederek karar verme şansı bulmaktadır.

Maliyet yapısı

- Personel giderleri
- Ar-Ge giderleri

Gelir Akışı

- Şirket sahibinin diğer firmaları tarafından destekleniyor.

İş Modeli Kanvası işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

Simulatörümüz Hacettepe Üniversitesi ve Lokman Hekim Üniversitesi Tıp Fakültelerinde kullanılmaya başlanmıştır. Tübitak'tan hibe kazanan bir projedir. Ayrıca 1 Idea 1 World yarışmasında altın madalya, Başakşehir Living Lab İnovasyon Yarışması'nda 2.'lik ödölü kazanmıştır. Türkiye çapında birçok etkinlikte takdir belgesi kazanmıştır.

MedicaUroSIM markasının Tescil belgesi alınmıştır. Ayrıca simulatörümüzün patent çalışmaları başlamış olup

kısa sürede tamamlanması hedeflenmektedir. Patent çalışmalarımızda kullandığımız kabuk, rigid ve iç aksamı ait bazı çizimleri dosyalar bölümünde bulabilirsiniz.

KOSGEB iş birlik destek programına başvurulmuştur. 4.000.000 TL'lik destek başvurumuzun sonuçlanması durumunda üretim aşamalarımızı hızlandırmak ve iyileştirmek adına donanım harcanması planlanmaktadır. Şu an değerlendirme aşamasında olup kısa zamanda sonuçlanması beklenmektedir.

Diğer Girişimleri

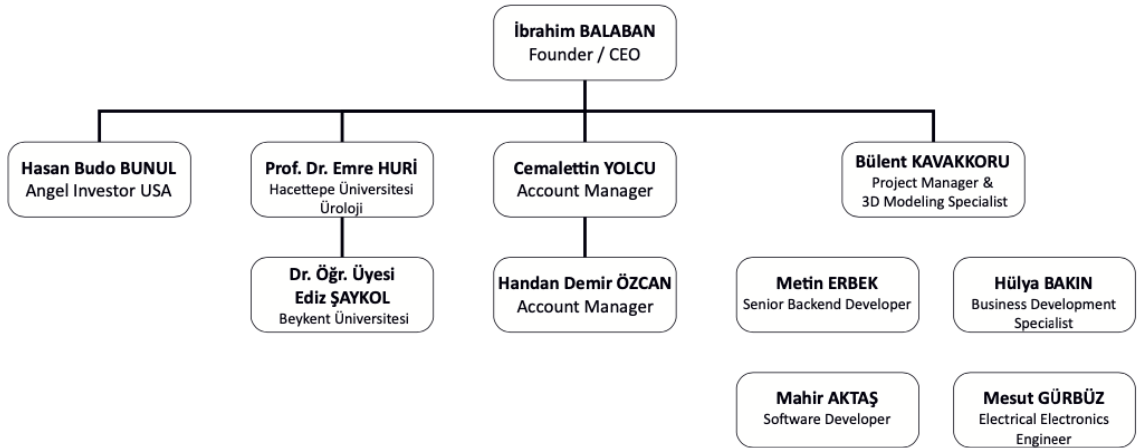
Medicawell ve Air Tour Travel-Iraq olarak pek çok ülkeyle sağlık turizmi çalışmaları yapmaktayız. Türkiye'de pek çok büyük hastane ve özel klinik ile anlaşmamız mevcuttur.

Gb Charge-Elektrikli şarj ürün ve hizmetleri sağlamaktayız.

IEFCON Mühendislik ve Danışmanlık ile pek çok firmaya kadromuzdaki yetişmiş mühendislerle danışmanlık hizmeti vermekteyiz.

Organizasyon Yapısı

Organization Chart



Medica
UroSIM

Teşvik ve Sübvansiyonlar

1507 - TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı ile KOBİ ölçeğindeki kuruluşların teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilmesini hedefleyen bir destek programıdır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

MedicaUroSIM'in genel hedef kitlesi sağlık alanında eğitim veren kurumlar, tıp fakülteleri ve hastanelerdir. Dünyada, 2015 verilerine göre **2 bin 420** civarında tıp fakültesi bulunduğu bilinirken Çin, Hindistan, ABD, Brezilya ve diğer bazı ölkelerde tıp fakültesi sayılarının 150'nin üzerinde olduğu bilinmektedir. Geçen 7 yıllık süreçte bu sayının arttığı bir gerçektir. Sağlık Bakanlığı 2020 verilerine göre ise Türkiye'de **900**'ü geçkin hastane bulunmaktadır. Tüm bu tıp fakülteleri ve hastaneler pazarımızın bir parçasıdır. Bunlar haricinde sağlık eğitimi veren kuruluşlar, özellikle ölkemizde de kurulmaya başlanan simölasyon merkezleri ve yatırımcılar da pazarımızda bulunmaktadır.

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Rakiplerimizden farkımız;

Teknik Özellik	MedicaUroSim	VirtaMed	3D Systems(Simbionix)
Performans Ölçümü	✓	✗	✗
Eğitim Modülü	✓	✓	✓
Anlık Geri Bildirim	✓	✗	✗
Senaryo Oluşturma	✓	✗	✗
Web Sistemi	✓	✗	✗

- Kullanıcılara her bir operasyondan sonra başarılarıyla ilgili detaylı bir rapor çıkartmamız,
- Raporların her kullanıcıya kullanıcı numarasıyla atanarak arşivlenmesi,
- Operasyonlara her yerden erişim imkanı sunan web versiyonlarının bulunması.

Hedef Kitle

Günümüzde son verilere bakacak olursak yaklaşık 90 bin öğrenci devlet üniversitelerinde, 18 bin öğrenci ise vakıf üniversitelerinin tıp fakültelerinde öğrenim görmektedir. Bu öğrencilerin yanı sıra 6 yıllık tıp eğitimini tamamlayıp TUS ile Üroloji bölümünü seçen asistan doktorlar; yani kısacası üniversiteler, üniversite hastaneleri, tıp eğitimi veren diğer kuruluşlar ve yatırımcılar hedef kitemizi oluşturmaktadır.

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- Başkalarının sahip olmadığı bilgi birikimimiz ve işimize olan güvenimiz.
- Türkiye'de kıymetli hocalarımızla çalışmaktayız
- Genç ve dinamik bir ekibiz
- Yeni ürünler için hızlı stratejiler belirleyebiliyoruz
- Her türlü teknolojiyi yakından takip ediyoruz ve gerekirse alıyor ya da biz geliştirmesini yapıyoruz.
- Türkiye'de tıp fakültesi sayısı yüksek olduğundan pazara girerken daha güçlü olacağız.
- AR-GE üretimi ürünümüzü kendimiz ortaya çıkardığımız için üretim maliyetleri düşük

Zayıf Yönler;

- Yeni bir sektör olduğundan dünyada çok fazla yetkili kişi bulmak zor.
- Pazarlama: Türkiye'de gezici aracımızla tıp fakültelerini gezmek, medikal ürün ve simölasyonlar üreten şirketler ile işbirliği yapmak (görüşmelere başlanmıştır).
- Teknik kadro: Ölkemizde yeteri kadar bilgiye sahip genç var. Finansman sorunlarımız çözüldükçe ekibimizi genç ve dinamik yapısını devam ettirerek genişletmek istiyoruz.

Fırsatlar;

- Üniversitelerde çok iyi danışman hocalar var. Biz de Hacettepe ve Lokman Hekim, Beykent Üniversitesi başta olmak üzere hocalardan destek alabiliyoruz.
- Pandemide uzaktan eğitimi rakiplerimiz sağlayamadı biz sağlayacağız.

- Sektör hızla gelişmektedir. Simülatörlerin eğitim müfredatına girmesi ile çok hızla çeşitli firmalar oluşacaktır. Öncü olmamız avantaj sağlamaktadır.
- Yüksek öğrenim ve devlet politikaları şartlara (pandemi gibi) göre değişmektedir. Biz de bu değişiklere uyum sağlamaktayız.

Tehditler;

- Rakiplerin finansal olarak çok güçlü olması
- Personel Ücretleri: Ülkemizde yeterli maaşların verilememesi durumunda yetiştirilen personelin yurt dışına kaçışını engellemeyi amaçlamaktayız. Rakiplerimiz gibi iyi maaşlar vererek çalışan mutluluğunu sağlamayı amaçlıyoruz.

SWOT Analizi işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

2.4.1. Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Kurucu Ortaklar				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
İbrahim Balaban	Genel Müdür	Yazılım, Danışmanlık	500.000	100

İbrahim Balaban - Genel Müdür

Hakkında:

ODTÜ-Elektrik Elektronik Mühendisliği mezunudur. Farklı sektörlerde çalıştıktan sonra kendi şirketi Mediderman Sağlık ve Danışmanlık Hizmetlerini kuran Balaban, sağlık turizminde çalışmalar yapmaktadır. Amerika'da yatırımları bulunmaktadır.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Elektrik Mühendisliği, girişimcilik, yöneticilik, Mediderman Sağlık ve Danışmanlık , Air Tour Travel, Verbal İnş. Elektrik Ltd. Şti., Hasbal İnş. Elektrik Ltd. Şti., Merinos Halı Fabrikası, GB Charge, Asrın Cafe Restaurant, IEFCON Mühendislik,

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

GB Charge - Yönetim Kurulu Başkanı, IEFCON Mühendislik - Yönetim Kurulu Başkanı, Medicawell - CEO, Kurucu.

Diğer Ortaklarla İlişki

Yoktur

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
İbrahim Balaban	E	500.000	100,00	100,00
TOPLAM	-	500.000	100,00	100,00

Başarılı kampanya sonrası limited şirket türündeki girişimin anonim şirkete dönüşümü tamamlanarak ticaret siciline tescil ettirilmesi planlanmaktadır.

Şirket tek ortaklı bir Limited Şirkettir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Sermayeyi Temsil Eden Paylar						
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Adet	Nominal Değeri (TL)		Pay Oranı (%)
				Birim	Toplam	
E	Nama Yazılı	Yoktur	500	1.000,00	500.000	100

Şirketin sermayesi her biri **1.000,00 TL** değerinde **500** paya ayrılmış **500.000 TL**'dir.

İmtiyazlar:

E

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

Yatırım sonrası herhangi bir pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır.

2.5. Yöneticiler Hakkında Bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
İbrahim Balaban	Genel Müdür	Elektrik Elektronik Mühendisi	500.000	100,00
Emre Huri	Prof.Dr.	Prostat,mesane ve böbrek hastalıkları cerrahisi, kadın ve erkek inkontinans (idrar kaçırma) cerrahileri, nörolojik hastalarda ürolojik sorunlar	Yoktur	Yoktur
Bülent Kavakkoru	3B Modelleme Uzmanı	Medicawell, Sanlab Simülasyon, Katron Savunma Simülasyon	Yoktur	Yoktur
Mahir Aktaş	Yazılım Geliştirici	MVC Mimarisi, OOP, PHP Web Development, Pic Basic Programlama, NET, Görüntü İşleme	Yoktur	Yoktur
Metin Erbek	Yazılım Geliştirici	Medicawell, Aksys Grup İç ve Dış, Herkese Çiçek İnternet Hiz. Rek. San. Tic. Ltd. Şti.	Yoktur	Yoktur
Mesut Gürbüz	Elektrik Elektronik Mühendisi	Donanım	Yoktur	Yoktur
Hülya Bakın	İş Geliştirme Uzmanı	İş geliştirme, GIS, SQL, Görüntü İşleme, İGDAŞ, Tapu Kadastro Bölge Müdürlüğü, Mediderman Sağlık ve Danışmanlık	Yoktur	Yoktur
Dr.Ediz Şaykol	Dr. Öğretim Üyesi	Danışman	Yoktur	Yoktur
Alev Toros	İş Geliştirme	Müşteri ilişkileri, Yabancı Dil	Yoktur	Yoktur

Emre Huri - Prof.Dr.

Hakkında:

Hacettepe Üniversitesi Üroloji ABD'da öğretim görevlisidir. Ekibimizde danışman olarak görev almaktadır.

Bülent Kavakkoru - 3B Modelleme Uzmanı

Hakkında:

Afyon Kocatepe Üniversitesi/ Makine Resim Konstrüksiyon Ön Lisans Eğitimi bulunmaktadır. Takımımızın 3 Boyutlu Modelleme Uzmanıdır ve MedicaUroSIM'in donanım kısmını geliştirmektedir. Savunma sanayi dahil simülasyon çalışmalarında deneyimlidir.

Mahir Aktaş - Yazılım Geliştirici

Hakkında:

Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği eğitimini tamamladıktan sonra farklı firmalarda yazılım mühendisi olarak çalışmıştır. MedicaUroSIM'in yazılım ekibinde ve web sitelerinin tasarımında görev

almaktadır.

Metin Erbek - Yazılım Geliştirici

Hakkında:

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunudur ve MedicaUroSIM ekibimizde yazılım ekibimizde görev almaktadır.

Mesut Gürbüz - Elektrik Elektronik Mühendisi

Hakkında:

Freelance olarak MedicaUroSIM'in donanım kısmında görev almaktadır.

Hülya Bakın - İş Geliştirme Uzmanı

Hakkında:

Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Harita Mühendisliği lisans eğitimini tamamladıktan sonra Harita Mühendisliği yüksek lisans eğitimine tez aşamasında devam etmektedir. MedicaUroSIM'in gelişim süreçlerinden sorumludur.

Dr.Ediz Şaykol - Dr. Öğretim Üyesi

Hakkında:

Beykent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı'dır. MedicaUroSIM ekibimizde danışman olarak görev almaktadır.

Alev Toros - İş Geliştirme

Hakkında:

MedicaUroSIM ekibinde iş geliştirme süreçlerinden sorumludur. Yabancı dil yetenekleriyle farklı ülkelerdeki çalışmalarımıza destek vermektedir.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Girişimimizin henüz satışları başlamamıştır. Bu sebeple satış geliri bulunmamaktadır. Kısa zaman içerisinde tüm Türkiye ve dünyadaki tıp fakültelerinde satışa geçmeyi hedeflemekteyiz. Finansal tablolarındaki değerler firmamızın pandemi zamanı büyük azalış gösteren fakat şu an aktif olarak birçok ülkeyle çalışmaya devam eden ve yıllardır aktif olarak çalışan sağlık turizmi şirketinden elde edilen ve MedicaUroSIM'i destekleyen finansal verilerdir.

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2020	31.12.2021
Dönen Varlıklar	973.980,82	726.759,03
Nakit ve Nakit Benzerleri	26.507,34	324.280,44
Ticari Alacaklar	147.339,18	142.867,96
Stoklar	29.174,53	13.508,73
Gelecek Aylara Ait Giderler	729.036,86	0,00
İş Avansları	0,00	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	41.922,91	246.101,90
Duran Varlıklar	934.610,76	1.442.826,94

Maddi Duran Varlıklar	11.207,62	6.114,13
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	921.901,41	1.395.161,00
Diğer Duran Varlıklar	1.501,73	41.551,81
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1.839.412,04	1.505.443,69
Finansal Borçlar	343.636,69	403.017,06
Ticari Borçlar	1.031.086,00	1.034.274,00
Diğer Borçlar	464.689,35	68.152,63
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00	654.006,75
Finansal Borçlar	0,00	654.006,75
Ticari Borçlar	0,00	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00	0,00
Diğer Borçlar	0,00	0,00
Özkaynaklar	69.179,54	10.135,53
Ödenmiş Sermaye	414.515,84	414.515,84
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	-279.037,50	-345.336,30
Diğer	0,00	0,00
Net Dönem Karı/Zararı	-66.298,80	-59.044,01
AKTİF TOPLAMI	1.908.591,58	2.169.585,97
PASİF TOPLAMI	1.908.591,58	2.169.585,97

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2020	31.12.2021
Hasılat	1.375.763,00	990.293,10
Satışların Maliyeti	-1.137.014,00	-739.783,17
Esas Faaliyet Karı/Zararı	68.175,03	161.621,00
Finansman Giderleri (net)	-13.038,02	-10.396,32
Diğer Gelir/Gider	-121.435,81	-210.268,69
Vergi Giderleri	0,00	0,00
NET KAR/ZARAR	-66.298,80	-59.044,01

Mediderman Sağlık ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.'nin VUK'a göre hazırlanan ve yukarıdaki tablolarda özetine yer verilen finansal tabloları ekte bir bütün olarak sunulmaktadır.

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Girişimimiz, diğer şirketlerimizden gelen gelir kaynaklarıyla desteklenmektedir

Şirketimizin sahip olduğu Medicawell ve Air Tour Travel-Iraq olarak pek çok ülkeyle sağlık turizmi çalışmaları yapmaktayız. Türkiye'de pek çok büyük hastane ve özel klinik ile anlaşmamız mevcuttur. Gb Charge-Elektrikli şarj ürün ve hizmetleri sağlamaktayız. IEFCON Mühendislik ve Danışmanlık ile pek çok firmaya kadromuzdaki yetmiş mühendislerle danışmanlık hizmeti vermekteyiz.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Şirketin finansal durumu veya karlılığı üzerinde önemli etkisi olmuş veya olması beklenen davalar, hukuki takibatlar ve tahkim işlemleri bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

CE belgesi alınmıştır. MedicaUroSIM'in marka tescili yapılmıştır. İnsan bedeni üzerinde yapılan bir çalışma içermediğinden ekstra bir izine ihtiyaç bulunmamaktadır. MedicaUroSIM'İN patent çalışmaları bizim tarafımızdan belgeleri tamamlanarak ilgili kurumlara iletilmiştir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Fonlamaya katılırken ana gerekçemiz MedicaUroSIM'e ve başarısına olan inancımızdır. MedicaUroSIM üroloji ameliyatlarını başarıyla simüle eden bir eğitim aracıdır. Benzeri şu an ülkemizde kullanılmamaktadır. Ülkemizde üroloji alanında nam salmış bir çok profesöre MedicaUroSIM'i tanıtmaya fırsatı bulduk ve oldukça güzel geri dönüşler aldık. Eğitim sürecinde teorikten pratiğe geçişte adayların bocalaması oldukça normaldir. Fakat konu insan sağlığı olduğundan bu süreç esnekliği kabul etmemektedir. Bu doğrultuda MedicaUroSIM'i her geçen gün geliştirmek için çalışmaktayız.

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	2.000.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	2.400.000 TL

3.2. Fon Kullanım Yeri

Kitle fonlama kampanyasının başarılı sonlanması durumunda elde edilen fonlar aşağıdaki tablolarda özetlenen şekilde kullanılacaktır:

Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)	177.446	08.01.2023	29.01.2023
Reklam ve Pazarlama Faaliyetleri	455.639	18.01.2023	18.07.2023
ARGE-Yeni Ürün Geliştirme&Dış Pazar	911.277	18.01.2023	18.07.2023
Ekibin Genişletilmesi	455.639	18.01.2023	18.07.2023

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Reklam ve Pazarlama Faaliyetleri	100.000	18.07.2023	18.01.2024
ARGE-Yeni Ürün Geliştirme&Dış Pazar	200.000	18.07.2023	18.01.2024
Ekibin Genişletilmesi	100.000	18.07.2023	18.01.2024

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

Uyarı: Bu bölümü okumadan önce bilgi formunun başındaki “UYARI” kısmını tekrar okuyunuz.

Bugün itibarıyla Türkiye’de 128 Tıp Fakültesi vardır. Sadece son bir yılda bu sayı 122’den 128’e çıkmıştır.

Bu Tıp fakültelerinin 91 tanesi devlet, 37 tanesi ise vakıf üniversitelerine aittir. 3 tanesi uluslararası düzeydedir.

Öncelikli hedefimiz 1 yıl içerisinde 8 adet yurtiçi 10 adet ise yurt dışı tıp fakültelerine MedicaUroSIM'in satışını sağlamaktır. Sonraki yıllarda sayımızı arttırarak ilerlemek amacındayız. Yurtiçi satış fiyatımız 15.000 Dolar iken yurtdışı satış fiyatımız 90.000 Dolar olarak belirlenmiştir.

Gelir/gider projeksiyonları işbu Bilgi Formu’nun ekinde sunulmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

'Geçmiş Kampanya Yoktur'

4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- **Projenin farklı ülkelerde kullanılma ve yaygınlaşma sürecinde gerekli onayların gecikebilmesi**
Projemizin farklı ülkelerde kullanılabilirliği farklı onay süreçlerinden geçmesi durumunu doğuruyor.
- **Eğitim müfredatına adapte süreci**
Ülkemizde ve diğer simülasyon sistemlerini eğitim müfredatlarına dahil etmeyen ülkelerde simülatörlerin kullanılmaya başlanmasıyla bir adapte süreci olacaktır.
- **Benzer bir projenin daha hızlı sektöre girmesi**
Şu an için böyle bir çalışma olmasa dahi benzer yapıda bir simülatör sisteminin pazara girişi bir risk unsurudur

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- **Türkiye ve benzeri ülkelerde yüksek öğretim kurumlarının ders müfredatına simülatörleri eklememiş olması**
Ülkemizde henüz simülatörler eğitim müfredatında yer almamaktadır.
- **Pandemi**
Geçmişte yaşadığımız pandemi gibi bir durumun tekrarlaması halinde simülatörün fiziki halinin kullanımı kısıtlanır fakat web versiyonuna her yerden ulaşım devam eder.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

4.4. Diğer Riskler

- **Risk bulunmamaktadır.**
Farklı konuda bir risk bulunmamaktadır.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Kampanyanın %20 ek fon toplama izni bulunmaktadır. Toplanan fon karşılığı çıkarılacak olan pay bilgileri aşağıdaki gibidir:

Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	E	135.135	5,41	1,00	135.135

Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	E	186.096	6,42	1,00	186.096

Toplanan Fon Karşılığı çıkarılacak Pay Bilgileri ve Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı çıkarılacak Pay Bilgileri tablolarındaki oranların hesaplanmasına bonus pay oranları dahil edilmemiştir.

Bonus Pay Kampanyası Hakkında Bilgi:

Yatırım turuna başlama tarihi itibarıyla 20 gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan yatırımcılara %20 bonus pay verilecektir. Kampanya boyunca 100.000 TL üzerinde yatırım yapanlara %20 bonus pay verilecektir.

Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar şirketin kurucusu İbrahim Balaban'ın payından düşürülecektir.

Kampanya süresince CEPTETEB kampanya kodunu kullanarak kampanyaya katılacak yatırımcılara, %20 oranında fazladan (bonus) pay verilecektir. Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirketin kurucuları payından düşürülecektir.

Fonlama öncesi ve sonrası sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Fonlama Öncesi ve Sonrası Ortaklık Yapısı Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Pay Oranı (%)		
	Fonlama Öncesi	Fonlama Sonrası	Ek Fon İle
İbrahim Balaban	100,00	94,59	93,58
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	5,41	6,42
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

Kampanyanın başarılı olması durumunda limited şirket anonim şirkete dönüştürülerek ticaret siciline tescil ettirilmesi planlanmaktadır.

Platformumuzda primli satış fiyatı hesaplanırken, şirketin yatırım öncesi değerlendirme tutarı ana parametre olarak alınır.

Girişim şirketinin mevcut paylarının birim nominal değeri 1,00 TL kabul edilir, mevcut payların birim nominal

değeri 1,00 TL'den farklı ise dönüşüm işlemleri yapılarak girişimin sermayesini oluşturan toplam pay adetleri ile nominal sermayesinin birbirine eşit olması sağlanır.

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

25/11/2023 tarihli ve 32380 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 7887 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı uyarınca, 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, anonim ve limited şirketlerin Türk Ticaret Kanununda düzenlenen en az sermaye tutarları artırılmıştır. İlgili karar uyarınca en az sermaye tutarı, Anonim şirketlerde 50.000 Türk Lirasından 250.000 Türk Lirasına ve Limited şirketlerde 10.000 Türk Lirasından 50.000 Türk Lirasına yükseltilmiştir.

Kampanyanın başarılı olması durumunda toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımı yapılacağından, primli pay ihracı nedeni ile oluşan emisyon primi de sermaye artışında kullanılmış olur.

Çıkarılan emisyon primli pay, artırılan veya konulan sermaye miktarı şirket sermayesinin bir parçası haline gelir ve emisyon primi şirket sermayesine değil, şirket malvarlığına katılmış olur.

Anonim şirkete sermaye olarak katılacak olan bedel ne kadar olursa olsun şirketin mevcut ortaklık yapısının bozulmamasını ve mevcut pay sahiplerinin azınlık haline gelmemesini sağlamaktadır.

Emisyon primli pay ihraç edilirken ödenecek sicil harcı primli bedel üzerinden değil, pay değeri artışı esas alınarak hesaplanmakta ve ödenmektedir.

İhraç olunan payların bedellerinin tamamı nakden ödenmektedir. Yatırımcı tarafından alınan primli payların karşılığında şirkete konan sermayenin payların itibari değerinden fazla olan kısmı TTK'nın 519. maddesi uyarınca sermaye yedeği hesabına kaydedilir ve yedek akçe hükmündedir. Dolayısıyla payların itibari değeri üzerindeki kısmı oy hakkı veya kar payına etki etmez. Emisyon primli pay ihracı ile şirketteki oy kullanma ve kâr payı alma hakkı primli paya koyulan sermayeden bağımsız olur.

Girişim şirketinin mevcut sermayesi 500.000 TL ve 500.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 135.135 ile 186.096 adet arasında olacaktır. İhraç edilecek pay adetleri ile toplanan fon tutarı arasındaki fark emisyon primi olarak sermayeye eklenecektir.

Kampanya sonrası girişim şirketinin sermayesi, birim nominal değeri 1,00 TL değerinde 635.135 pay ile 686.096 pay aralığında ve toplam nominal değeri 635.135 TL ile 686.096 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %5,41 ile %6,42 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 635.135 TL ile 686.096 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 14,80 TL olarak oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyat baz alınır. Çıkarılacak pay grupları hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi, ihtiyaç duyduğu fon miktarı ve değerlendirme raporu doğrultusunda ortaya çıkan şirket değerlemesine paralel şekilde hesaplama yapılmaktadır.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ("SPKn"), Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2), 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ("TTK") başta olmak üzere ilgili sair mevzuat hükümlerine uygun bir şekilde çıkartılacaktır.

Yatırımcı, aksi belirlenmedikçe, paya dayalı kitle fonlaması faaliyeti kapsamında fon sağlaması halinde, TTK uyarınca bir anonim şirket pay sahibinin şirket esas sözleşmesine uygun olarak TTK uyarınca sahip olduğu tüm hak ve yükümlülükler sahip olacaktır.

Yatırımcılara ihraç edilecek payların hepsi aynı olup, herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Kitle Fonlaması Tebliği'nin 27/1 maddesi uyarınca, paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar da dahil olmak üzere Girişim Şirketi'nin tüm payları SPKn m. 13 hükmü

çerçevesinde MKK nezdinde elektronik ortamda kayden oluşturulur ve bunlara ilişkin haklar hak sahipleri bazında izlenir. Kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından yatırımcıların kredi kartları veya EFT yoluyla yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Başarılı fonlamayı takiben Girişim Şirketi paylarının kaydileştirilmesi ve yatırımcılara dağıtım amacıyla MKK'ya başvuruda bulunulacaktır. Bu başvuru bizzat Girişim Şirketi tarafından yapılabileceği gibi Girişim Şirketi'nin yetkilendireceği bir yatırım kuruluşu aracılığıyla da yapılabilecektir. Toplanan fonların Girişim Şirketi'nin hesabına aktarılmasından önce kaydileştirme işlemleri tamamlanır.

Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2)'nin m.16/7 hükmü gereğince Girişimciler veya girişim şirketlerinin kampanya sürecinin başladığı tarihteki ortaklarından fonlanan şirkette önemli etkiye sahip olacaklar, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden 3 yıl içinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri veya cebri icra nedenleriyle yapılacak devirler ile nitelikli yatırımcılara ya da kendi aralarında yapacakları devirler hariç olmak üzere, fonlanan şirketteki paylarını devredemezler.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanya süresi, işbu Bilgi Formu'nun Yatırım Komitesi tarafından onaylanıp Kampanya Sayfası'nda yayımlandığı tarihte başlar ve eğer daha önce sona erdirilmezse bu tarihten itibaren 60 gün içinde sona erer.

Fon sağlamak isteyen yatırımcının Kampanya'ya yatırım yapabilmesi için Platform'a üyelik şartlarını yerine getirmesi ve Platform ile Üyelik Sözleşmesi akdetmesi zorunludur.

Yatırımcı tarafından kampanya süresi boyunca Kampanya özelinde Platform nezdinde açılan Kampanya Sayfası üzerinden fon sağlama talepleri Platforma iletilir. Bu taleple eş zamanlı olarak Yatırımcı fon sağlamaya ilişkin ödeme emrini kimlik bilgileri ile uyumlu EFT yada kredi kartı ile yerine getirir.

Yatırımcının her pay alım işlemi öncesi Bilgi Formu ile Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığına ve kabul ettiğine dair onay vermesi gereklidir.

Yatırımcı başına sağlanacak asgari fon miktarı 100 TL'dir.

Nitelikli olmayan yatırımcı azami 250.000 TL yatırım yapabilir. Ancak Platform'a gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'una kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda 1.000.000 TL'i aşamaz. Nitelikli yatırımcının azami yatırım limiti bulunmamaktadır.

Yatırımcı tarafından, fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içerisinde ve cayma hakkına yönelik bildirimin Platforma iletilmesi suretiyle, hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının kullanılması mümkündür. Yatırımcı cayma hakkına yönelik bildirimini Yatırımlarım bölümünde yer alan İptal butonu ile iletebilir.

Kampanya Süresi içinde, Yatırımcı'nın yatırım kararını etkileyebilecek değişiklikler veya yeni hususlar ortaya çıkabilir. Bu durumda, Bilgi Formu'nda açıklanan hususlarda değişiklik ve/veya açıklanan hususlara ekleme yapılma ihtiyacı doğabilir. Bilgi formunda yapılan ek ve değişikliklerin Yatırım Komitesi'nce onaylanmasıyla eş zamanlı olarak Platform, Yatırımcı'ya e-posta aracılığıyla bilgilendirme yapacaktır. Platform, Bilgi Formu'nda yapılan ek ve değişiklikleri Yatırımcı'ya Platform'a üye olurken vermiş olduğu e-posta adresine e-posta göndererek bilgilendirir. Bilgilendirme Platform'un e-postayı gönderdiği an itibarıyla yapılmış sayılır. Yatırımcı bilgilendirmenin yapılmış sayıldığı andan itibaren 48 saat içerisinde cayma hakkına yönelik bildirimin Platforma iletilmesi suretiyle hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkını kullanabilir.

Girişimcinin talebi ile ek fon dahil hedeflenen fon tutarının Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce toplanması halinde, Kampanya'ya yatırım yapan tüm Yatırımcılar'ın cayma süresinin dolması halinde Platform'ca Kampanya bitiş tarihinden erken sonlandırılabilir.

Erken sonlandırma seçilmemişse, Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce ek fon dahil hedeflenen fon tutarı toplansa dahi Kampanya Süresi erken sonlandırılmaz. Ek fon dahil hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplanması halinde, Platform bu tutarı aşan kısmın yatırımcılara iadesini gerçekleştirir. Böyle bir durumda Platform hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplandığını Emanet Yetkilisi'ne bildirir ve hedeflenen fon tutarını

aşan kısmı Emanet Yetkilisi tarafından bu bildirimi takip eden işgünü içinde yatırımcılar arasında eşitsizliğe sebep olmayacak şekilde iade edilir. Aşan kısmın yatırımcılara iadesi İşbu Bilgi Formu'nda belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde dağıtım listesi dikkate alınarak gerçekleştirilir.

Erken Sonlandırma: Var

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Emanet Yetkilisi Platform'un anlaşmalı olduğu İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank)'dir.

Yatırımcı tarafından Kampanya Süresi boyunca Kampanya özelinde Platform nezdinde açılan Kampanya Sayfası üzerinden fon sağlama talepleri Platforma iletilir. Bu taleple eş zamanlı olarak Yatırımcı fon sağlamaya ilişkin ödeme emrini kimlik bilgileri ile uyumlu EFT yada kredi kartı yoluyla yerine getirir. Girişim Şirketi payları karşılığında Yatırımcı'dan sağlanan fonların tamamının nakden ödenmiş olması zorunludur.

Platform, Yatırımcı tarafından kendisine iletilen fon sağlama taleplerini Kampanya Süresi boyunca anlık olarak MKK'ya ve Emanet Yetkilisi'ne iletir. EFT ödemeleri EFT'nin Emanet Yetkilisi'ne ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. EFT ödemesinin yatırım talebinde bulunulduktan sonra en fazla 2 iş günü içerisinde Emanet Yetkilisi'ne ulaşmış olması gerekmektedir. Bu süre içinde Takasbank'a ulaşmayan EFT ödemelerine dair yatırım talepleri iptal edilir.

Yatırımcı tarafından sağlanan fon Kampanya Süresi'nce Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılacak hesapta bloke edilecektir. Emanet yetkilisi toplanan fon tutarını nemalandırmayacaktır.

Hedeflenen fon tutarının Kampanya Süresi'nin bitiş tarihi veya Kampanya Süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanamamış olması halinde ve hedeflenen fon tutarının üzerinde fon talebi gelmesi halinde hedeflenen fon tutarını aşan tutarlar ilgili sürenin bitimini takip eden işgünü içinde Platform tarafından yapılacak bildirim üzerine Emanet Yetkilisi nezdinde bloke edilen tutarlar, Emanet Yetkilisi tarafından bu bildirimi takip eden işgünü içinde Yatırımcı'ya iade edilir ve bu suretle kampanya süreci sona erer. İade işlemleri emanet yetkilisi tarafından belirlenen prosedüre göre gerçekleştirilir.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde fon sağlama talebinde bulunulduğunda Girişim Şirketi hedef fon miktarı + ek fon miktarı ile sınırlıdır. Bu miktarı aşan tutarın Emanet Yetkilisi tarafından iadesinde Oransal/Nitelikli Yatırımcı Öncelikli Oransal/FIFO yöntemleri kullanılabilir:

FİFO : Bu yöntemde ilk yatırım yapan yatırımcı ilk pay alma hakkına sahiptir. Dağıtım işlemi; tarih, saat, saniye, salise önceliği ile ilk pay alan yatırımcıdan başlayıp hedeflenen fon pay adedine ulaşana kadar devam eder.

NİTELİKLİ ÖNCELİKLİ ORANSAL : Bu yöntem ile pay dağıtımında; ilk olarak nitelikli yatırımcılara önceliklendirilir. Nitelikli yatırımcılardan arta kalan pay adetleri kalan yatırımcılar arasında oransal olarak dağıtılır.

ORANSAL : Bu yöntem ile pay dağıtımında; ek fon dahil girişimci tarafından arz edilen toplam pay adedi, tüm yatırımcılar tarafından talep edilen toplam pay adedine oranlanır. Bulunan oran her bir yatırımcının talep ettiği pay adedi ile çarpılarak yatırımcı bazında dağıtım gerçekleştirilir.

Tahsisat Yöntemi: Oransal

Kampanya, hedef fon (varsa ek fon) miktarı kadar fon talebi geldiği takdirde erken sonlandırılabilir. Bu durumda hedef fon (varsa ek fon) miktarına ulaşılması itibarıyla 48 saatlik cayma sürecine girilir. Bu süre zarfında cayma hakkı kullanılmazsa sistem tarafından otomatik olarak kapanış sürecine geçilir. Bu süre zarfında cayma hakkı kullanılırsa cayılan tutar yeni yatırımlardan karşılanacaktır.

Kampanyanın erken sonlanması veya Kampanya Süresi ile cayma hakkı sürelerinin tüm Yatırımcı'lar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla hedeflenen fon tutarının toplanmış olması durumlarında;

1. Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılan hesapta bloke edilen fon, Takasbank nezdinde açılan bloke hesabına aktarılır ve Girişim Şirketi tarafından Kampanya Süresi'nin sona ermesini takip eden otuz iş günü içinde toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımları yapılır.

2. Sermaye artırım işlemlerinin tamamlanmasını müteakip Platform, Yatırımcı'nın sağladığı fon tutarını ve bunun karşılığında çıkarılacak payların toplam nominal değerinin bilgisini MKK'ya derhal iletir. Girişim Şirketi tüm paylarının SPKn madde 13 çerçevesinde MKK nezdinde kayden oluşturulmasına ve hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına yönelik işlemlerin gerçekleştirilmesini derhal sağlar.

3. Sermaye artırımına ve tüm payların MKK nezdinde kayden oluşturularak hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına ve bunu takiben Emanet Yetkilisi nezdinde Girişim Şirketi adına bloke edilen fonun Girişim Şirketi'ne tevdi edilmesine yönelik işlemlerin tamamlanmasıyla birlikte Kampanya süreci sona erer.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Girişim Şirketi

Kampanya'nın başarı ile sonuçlanmasının ardından Girişim Şirketi, Platform'a ayrıca toplanan fonun %7,5 + KDV'ye kadar bir oranda Platform Hizmet Bedeli ödeyeceğini kabul beyan ve taahhüt eder. Girişim Şirketi, fon aktarma işlemi ardından, söz konusu ücreti 5 iş günü içinde Platform'a öder. Kampanya başarılı olmadığı takdirde başarı ücreti alınmayacaktır.

Kitle fonlama kampanyaları için listeleme ücreti 25.000 TL + KDV'dir ve kampanya sahibi girişimci /girişim şirketi tarafından kampanyanın başlangıç tarihi öncesinde fatura karşılığı ödenir.

Kampanya sonrası yatırımcılar tarafından satın alınan payların Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde kaydileştirilmesi yapılacak olup, kaydileştirme işlemleri için ödenecek tutarın belirlenmesinde, ödeme tarihinde Merkezi Kayıt Kuruluşu'nun internet sitesinde yayımlanan güncel ücret tarifeleri esas alınacaktır. Bu tutar, kampanyanın başarılı olmasından bağımsız olarak kaynak arayan tarafından ödenir. Takasbank'ın verdiği emanet yetkilisi hizmeti karşılığında ödenmesi gereken tutar, kampanyanın başarılı olmasından bağımsız olarak kaynak arayan tarafından ödenir. İlgili tutarın belirlenmesinde, ödeme tarihinde Takasbank'ın internet sitesinde yayımlanan güncel ücret tarifeleri esas alınacaktır.

Kampanya sırasında ya da kampanyadan sonra herhangi bir mevzuat değişikliği, ücret tarifesi değişikliği vb. sebep ile işbu Sözleşme kapsamında düzenlenmeyen, her ne ad altında olursa olsun bir ücretin ödenmesi gerektiği takdirde; ilgili tutarın kaynak arayan tarafından ödeneceği, kampanyanın başarılı olup olmamasından bağımsız olarak taahhüt edilmiştir.

Yatırımcı

Kredi kartı ile yapılan işlemlerde Takasbank ile anlaşmalı olarak ödeme sistemleri hizmeti alınan Payten A.Ş.'nin işlem ücreti bulunmaktadır. %3,70 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak Üye'nin ödemesine yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT gönderim ücreti Üye'ye aittir ve bankaya göre değişkenlik göstermektedir.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Cad. NO: 40/3 34367 Elmadag / İSTANBUL
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Sermayesi	:	18.479.326 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	11
Başarısız Kampanya Sayısı	:	13
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	35.417.785 TL
Telefon Numarası	:	0(212) 231 4739
İnternet Sitesi	:	https://www.yatirim.fongogo.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ali Çebi	A	1.408.493	14,00	14,00
Çiğdem Tirkeş	A	1.408.469	14,00	14,00
Fatih Yıldırım	A	196.991	1,96	1,96
Çiğdem Tirkeş	B	970.025	9,64	9,64
Ertunç Tümen	B	621.578	6,18	6,18
Gökhan Şen	B	329.315	3,27	3,27
İbrahim Sina Azeri	B	316.394	3,14	3,14
Ali Kırallı	B	296.487	2,95	2,95
Emine Çelebi	B	284.150	2,82	2,82
Fatih Yıldırım	B	79.369	0,79	0,79
Alp Albert Krespin	B	244.919	2,43	2,43
Kerem Bilaçlı	B	237.508	2,36	2,36
Sinan Tüker	B	148.965	1,48	1,48
Ali Çebi	B	1.094.480	10,88	10,88

Osman Emre Narin	B	80.886	0,80	0,80
Sinan Güler	B	96.923	0,96	0,96
Tamer Karadağlı	B	62.817	0,62	0,62
Ömer Hayri Erkmen	B	40.818	0,41	0,41
Ufuk Gökmen Civilo	B	19.757	0,20	0,20
Serkan Bağçe	B	805.200	8,00	8,00
Oğuz Güç	B	118.394	1,18	1,18
Selda Bağlan Çelikel	B	622.370	6,18	6,18
Ahmet Giray Ölmez	B	118.394	1,18	1,18
Ozan Kuşçu	B	147.993	1,47	1,47
Alpay Akdemir	B	18.558	0,18	0,18
Özden Sayın	B	18.558	0,18	0,18
Mehmet Onarcan	B	46.766	0,46	0,46
Nedim Esgin	B	88.796	0,88	0,88
Abdurrahman Uzun	B	19.535	0,19	0,19
Hasan Okan Utkucri	B	28.119	0,28	0,28
Onur Köktürk	B	28.119	0,28	0,28
Özlem Tümer Eke	B	14.059	0,14	0,14
Alper Şener	B	25.159	0,25	0,25
Ahmet Murat Köseoğlu	B	25.159	0,25	0,25
TOPLAM		18.479.326	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Ali ÇEBİ	Yönetim Kurulu Başkanı	5.07.2023	1084 Gün	2.502.973	24,87
Serkan BAĞCE	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	5.07.2023	1084 Gün	2.954.918	15,99
Mehmet ÇELİKOL	Üye	5.07.2023	1084 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ali ÇEBİ	Üye	İşletme, Finans, Girişimcilik, Melek Yatırım	2.502.973	24,87
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Ahmet FEYZİOĞLU	Üye	Ar-Ge İnovasyon ve Sürdürülebilirlik	-	-
Mahir Bora YILMAZ	Üye	Yatırımcı, Danışman	-	-

Yatırım komitemiz üyelerinden Ali Çebi'nin melek yatırımcı lisansı (BKY2020000550), Mahir Bora Yılmaz'ın Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 lisansı (no: 200811) bulunmaktadır.

6.5. İnceleme Sonuçları

Yatırım komitemiz girişimi ana başlıklar altında değerlendirmiştir. İncelenen başlıklar aşağıda özetlenmiştir.

Ürün/Hizmet/Teknoloji:

Simülatör aşağıdaki uygulamaları ve bu uygulamaların her yerden erişiminin sağlanabileceği web versiyonlarını içerir;

Sistoskopi, idrar yolu, mesane, üretra, üretral sfinkter ve prostatın doğrudan görüntülenmesini sağlar. Sistoskopi çoğunlukla bir tanı prosedürüdür, ancak bazı durumlarda tedavi edici olarak da uygulanır. Kısa süreli bir işlem olan sistoskopi ile idrar yolu, prostat ve mesanenin taş, tümör, darlık ve enfeksiyon gibi hastalıkları saptanır, idrar kaçırma, idrar yapma zorluğu ve travma gibi durumlar değerlendirilir.

Mesane Botoksu ile mesanenin duvarına enjekte edilen toksin ile aşırı aktif mesaneye sebep olan sinir aktivitelerinin azaltılması hedeflenir.

Taş Kırma idrar kanalındaki (üreter) ve böbrek içerisine kameralı ince endoskoplar (uretero-renoskop) ile girilerek taşların parçalanması işlemidir.

RIRS böbrek taşı tedavisinde uygulanan en yeni yöntemdir. RIRS ile birlikte 3,5 cm'e kadar olan böbrek taşlarına hastanın vücudunda bir delik açmadan müdahale etmek mümkün hale gelmiştir. Mr. Stone yazılım

ekibimiz tarafından taş kırma operasyonlarının daha rahat anlaşılması için geliştirilen bir oyundur.

Hazırlanan ürün komplike bir ürün olup ticari başarısı rakiplere kıyasla sunduğu avantajların bir fark yaratması sayesinde olacaktır. Ürünün fiyatlaması rakiplerden düşüktür fakat yerel pazarda yüksek kalma ihtimali bulunmaktadır. İlerleyen dönemde ürün üroloji alanının dışında farklı alanlarda da kullanılabilir.

İş Modeli:

B2B ve B2C iş modellerini kullanmaktadır. Gezici araçlarla üniversitelerde görevli hocalara, öğrencilere ve asistanlara tanıtılmaya başlanmıştır.

Web sitesinde MedicaUroSIM'e ait abonelik paketleri mevcuttur. Bu kanalla satış yapılacaktır.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Üniversiteler, hastaneler, tıp eğitimi veren kurumlar ve yatırımcılar hedef kitlesini oluşturmaktadır. MedicaUroSIM, Hacettepe Üniversitesi ve Lokman Hekim Üniversitesi'nde kullanılmaya başlanmıştır.

Ürünün niş bir hedef kitlesi bulunmaktadır. Bir kuruma satış gerçekleştirildikten sonra uzun vadeli bir ilişki oluşması beklenmektedir. Önemli olanın girişimin ürünü kuruma satış kapabilitesi olduğunu düşünüyoruz. Hacettepe ve Lokman Hekim referansları bu açıdan önemlidir.

Rekabet:

Rakiplerinden farkı; kullanıcılara her bir operasyondan sonra başarılarıyla ilgili detaylı bir rapor çıkartması, raporların her kullanıcıya kullanıcı numarasıyla atanarak arşivlenmesi ve operasyonlara her yerden erişim imkanı sunan web versiyonlarının bulunmasıdır.

Rakip firmalar fazla sayıda yatırım almış büyük şirketlerdir. Girişimin global alanda rekabet edebilmesi için büyük tutarda yatırım alması yada stratejik bir ortakla ilerlemesi gerektiğine inanıyoruz.

Pazar:

Dünyada yaklaşık 2.4 trilyon ABD doları büyüklüğünde sağlık teknolojileri pazarından bahsetmek mümkündür. Böylesine büyük bir pazarın içinde tıbbi cihazlar imalat sanayi yaklaşık, 500 bin ürün çeşidine ve 300 milyar ABD dolarlık bir işlem hacmine ulaşmış olup katma değeri yüksek bir sektör durumundadır.

Ekip:

MedicaUroSIM genç ve dinamik bir ekipten oluşmaktadır. En önemli avantajlarından biri teknolojiyi yakından takip eden hem yazılım hem de donanım tarafı ekip tarafından ortaya çıkarılmıştır.

Ekipte sektörde deneyimli bir profesör bulunmaktadır. Bu, kurumlarla olan ilişki açısından önemlidir.

Finansallar:

Girişimin henüz satışları başlamamıştır. Girişimin hedeflediği ciro ve kar rakamlarına ulaşabilmesi için ürünü hedefledikleri fiyattan ve sayıda satması gerekmektedir. Bir çok farklı nedenden dolayı bu rakamlarda ciddi sapmalar olabilir ve bu nedenle hedeflenen ciro ve karlara erişilemeyebilir.

Fon Kullanımı:

Fonlamadan elde edilecek miktarın dağılımı %50'lik pay Ar-Ge çalışmaları ve dış pazara açılma giderleri için ayrılmıştır, kalan kısmın yarısı ekibin genişleyerek farklı alanlardaki tıbbi simülatörler için başlanacak çalışmalara ayrılmış, diğer yarısı ise reklam ve pazarlama faaliyetlerine ayrılması planlanmaktadır.

İlerleyen dönemde girişimin global arenada gerçek anlamda rekabetçi olabilmesi için daha büyük bir yatırım turu gerçekleştirerek satış kanallarını geliştirmesi gerekmektedir.

Sonuç :

Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda kampanya yayınlamasına izin verilmiştir.

6.6. Değerlendirme Politikası

Platform Değerlendirme Politikası, 07.12.2021 tarihli Platform Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

Yatırım Komitesi Girişimci tarafından Şirket'e elektronik ortamda iletilen bilgi formunda yer alan bilgileri bu politikada belirtilen ölçüt ve kriterler çerçevesinde değerlendirir. Bilgi formunda yer alan tüm bilgiler ve veriler Girişimci'nin sorumluluğundadır. Yatırım Komitesi Girişimci tarafından sunulan bilgi ve verileri objektif olarak değerlendirmek konusunda gerekli çabayı ve mesleki özen ve titizliği gösterir.

Yatırım komitesinin Girişim Şirketi'ni değerlendirme ilke ve esasları aşağıdaki şekildedir:

- İlgili mevzuata uygunluk
- Yatırım Komitesi üyelerinin tecrübeleri, bilgileri ve öngörülleri
- Üyelerin haklarının korunmasına yönelik olarak Girişimci tarafından sunulan şartlar
- Girişimci'nin kaynak aradığı faaliyetlerinin din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen, genel ahlaka, kanunlara ve toplumsal değer yargılarına aykırı olmaması
- Girişim şirketinin esas sözleşmesindeki amaç ve faaliyetlerin içerisinde domuz eti ve ürünleri, alkol (medikal ve tıbbi alkol hariç), tütün ürünleri (medikal ve tıbbi alanlar hariç) üretimi ve silah üretimi veya bunlara ilişkin teknoloji faaliyeti olmaması
- Girişimci'nin Yönetim Kurulu ve yöneticilerinin yeterlilikleri, tecrübeleri ve bilgi seviyeleri
- Sürdürülebilir, yenilikçi, finansal getiri potansiyeli olan üretim/teknoloji faaliyetlerine odaklanmak
- Girişimci'nin teşvik, sübvansiyon, sertifikasyon gibi atılımlarının bulunması

Yatırım Komitesi Girişim Şirketi hakkında kararını verirken bilgi formunda ve fizibilite raporunda yer alan bilgileri kullanır. Ayrıca, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Türkiye İstatistik Kurumu, Borsa İstanbul veya devlet kurumlarının yayınladığı her türlü veriyi, ücretli/ücretsiz veri dağıtım kanalları, kamuoyu bildirimleri, yerli ve yabancı kaynaklı ekonomi, şirket, sektör raporları, açık kaynaklar, yazılı, görüntülü ve sözlü medya ve benzeri kaynaklarda yer alan her türlü bilgi ve veriden faydalanabilir. Yatırım Komitesi gerekli görmesi halinde danışmanlardan hukuki ve mali konular başta olmak üzere çeşitli konularda (pazar araştırması, sektör analizi ve benzeri) hizmet alabilir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://yatirim.fongogo.com/Contract/Detail/degerlendirme-politikamiz> linkinden ulaşılabilir.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platform Çıkar Çatışması Politikamız, 07.12.2021 tarihli Platform Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

Platform Çıkar Çatışması Politikası ("Politika"), Platform nezdinde gerçekleştirilen faaliyetler kapsamında çıkar çatışmasına yol açabilecek hususları, olası çıkar çatışmalarının önlenmesi/tespit edilmesine ilişkin alınan tedbirleri ve önlenememesi/tespit edilememesi durumunda izlenecek prosedürleri kapsamaktadır.

Yatırım komitesi üyeleri girişim şirketlerinden veya girişimcilerden herhangi bir ekonomik menfaat temin edemez ve değerlendirdikleri kampanyalara hedeflenen fon tutarının %5'inden fazla fon sağlayamazlar. Yatırım komitesi üyeleri, kendilerinin, eşlerinin, alt ve üst soylarının sermaye, denetim ve idari bakımdan doğrudan veya dolaylı olarak ilişkili oldukları projelere ait kampanya başvurularının değerlendirilmesine ilişkin müzakerelere katılamaz ve oy kullanamazlar.

Platform çalışanları ve Platform'un ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanları, kamuoyu ile, hizmet verilen kişilerle, işverenleriyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Platform çalışanları, tüm faaliyet ve hizmet türlerinde gereken davranış kurallarına eksiksiz uymalıdır. Davranış kurallarına uygunluk, organizasyonda yer alan tüm personel tarafından gözetilmelidir. Etik ilkeler ve davranış kuralları mevzuattaki hükümlerle sınırlı değildir; bu kapsamda çalışanlar Tebliğ başta olmak üzere kendisine uygulanabilecek tüm sermaye piyasası mevzuatı hükümlerine uygun davranmalıdır.

Platform'un fonlama ve kampanya faaliyetlerini ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında, hizmet verilen kişiler ile olan ilişkilerinde, kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları, çıkar çatışması tanımına girmektedir. Çıkar çatışması maddi veya maddi olmayan şekilde ortaya çıkabilir. Platform personeli, diğer çalışanlardan, hizmet verilen kişilerden, satıcılardan ve kurumsal iş ilişkisinde bulunduğu gerçek ve/veya tüzel kişilerden, mesleki kararlarına zarar verecek veya zarar verebileceği tahmin edilen değerli herhangi bir şeyi/hediyeyi talep ve kabul edemezler. Bu anlamı doğuran davranışlarda bulunamazlar. Platform çalışanları, hizmet verilen kişiler ile borç ilişkisine giremezler.

Platformun yöneticileri ve personeli çalışmaları sırasında ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarından uzak kalmak, dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek müdahalelere imkân vermemek, ayrıca dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek iş ve işlemlerden kaçınmak zorundadır. Buna rağmen kitle fonlaması faaliyetlerini sürdürürken, herhangi bir Platform çalışanının bağımsızlığına ve tarafsızlığına gölge düşürme ihtimali olan veya görevlerini yapmada olumsuz etkisi olması beklenen bir durum ortaya çıkarsa, derhal Platform yönetimine bildirilir. Benzer şekilde, personel, potansiyel ya da gerçekleşmiş bir çıkar çatışmasını veya bir durumun çıkar çatışmasıyla ilgili olup olmadığına dair herhangi bir şüphesinin olması halinde bu olayı, derhal yöneticilerine bildirir ve çıkar çatışması yaratabilecek tüm kişisel veya profesyonel ilişkileri ve maddi işlemleri konusunda bilgi verir.

Platform'a ait her türlü bilgi gizli olup, bu bilgilerin üçüncü kişilere aktarılması ve ticaretinin yapılması yasaktır. Platform'a ait ticari sırlar, mali bilgiler, çalışan bilgileri ve çalışılan süre içinde edinilen tüm bilgiler; hizmet verilen kişilere ait bilgiler, bilgisayar ve telekomünikasyon sistemleri, çalışanların çalışma süreleri içerisinde yapmış oldukları tüm işler, anlaşmalar ve geliştirdikleri ürünler gizlidir

Çıkar çatışmalarının önlenmesi için Platform tarafından tedbirler alınmaktadır. Bunlarla sınırlı olmamak üzere, Platform'un organik bağı olan başka platform ve çalışanlarının Platform hizmet faaliyetleri hakkında çıkar çatışması kapsamına girecek bir bilgiye ulaşmasının ve bu bilginin paylaşılmasının engellenmesi, Platform bünyesinde çalışan her personelin görev tanımı ve yetkisi haricindeki bilgilere erişiminin engellenmesi, görevlerin personel bazında farklılaştırılması ve çapraz kontrol esasının benimsenmesi, iç denetimlerin gerçekleştirilmesi, gerekli teknik altyapının sağlanması, çıkar çalışmalarının önlenmesi için alınan tedbirlere örnek olarak gösterilebilir.

Yönetim Kurulu, çıkar çatışmasının çözüme kavuşturulmasında nihai karar organı olup; üst yönetim tarafından yapılan inceleme ve düzenlenen rapor sonucunda alınacak aksiyona Yönetim Kurulu karar verir.

Platform personeli, işlemlerin gerçekleştirilmesinde önceliği, öncelikle hizmet verilen kişilere, ardından Platform'un iş ve işlemlerine göre belirler. Bu konuda çıkar çatışması doğurabilecek her türlü durumdan kaçınılır. Bu tedbir ve kuralı ihlal eden personel hakkında personel yönetmeliği hükümleri uygulanır. Aynı zamanda personelin işlem ve talimatlarına sınırlama getirilir. Personelin işlem yapma iznini mesleki tarafsızlık ve dürüstlük ilkesi çerçevesinde yerine getirmesi ve bu izni işlemlerden menfaat sağlamaya yönelik kullanmaması esastır.

Proje değerlendirme raporlarının objektif ve bağımsız olmaları sağlanır. Raporları hazırlama, onaylama, yayınlama ve/veya dağıtımından sorumlu personel, rapor içeriklerini üyelere duyurmadan önce kendilerine ve üçüncü kişilere menfaat yaratacak ya da oluşan bir zararı azaltacak şekilde kullanamaz.

Proje raporlarını hazırlayan personel, Platform yönetimi, raporu hazırlanan girişimci veya portföyünde bu sermaye piyasası aracını bulunduran üyelerin baskı, teşvik veya taleplerini dikkate almadan raporların hazırlanmasında objektif ve tarafsız şekilde hareket etmek zorundadır.

Şirket, makul nedenlerden dolayı çıkar çatışmasının önlenemediği veya organizasyonel ve operasyonel çıkar çatışmasının yeterli derecede engellenmediği yönünde bir kanaate varırsa ilgili faaliyet veya hizmeti sunmadan önce ilgili kişileri ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının içeriği ve nedenleri hakkında ispatı mümkün yollarla bilgilendirir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://yatirim.fongogo.com/Contract/Detail/cikarcatismasi-politikamiz> linkinden ulaşılabilir.

Girişim şirketi ve ilişkili tarafları ile platform ve ilişkili tarafları arasında doğrudan veya dolaylı olarak herhangi bir ilişki bulunmamaktadır.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

Bilgi formu eklerini kampanya sayfasında Arşiv bölümünden inceleyebilirsiniz.

1. Finansal Raporlar
2. Fon Kullanım Raporu
3. Swot Analizi
4. İş Modeli Kanvası
5. Organizasyon Şeması
6. Yatırımcı Sunumu
7. Pay Satış Değer Tespit Raporu
8. Finansal Projeksiyonlar:

- o Satis&MaliyetlerTablosu
- o YatirimHarcamaları
- o Gelir/GiderProjeksiyonu
- o PersonelButcesi

9. Özgeçmişler:

- o Emre Huri - CV
- o İbrahim Balaban - CV
- o Bülent Kavakkoru - CV
- o Mahir Aktaş - CV
- o Metin Erbek - CV
- o Mesut Gürbüz - CV
- o Hülya Bakın - CV
- o Alev Toros - CV

10. Ek Belgeler:

- o MedicaUroSIM Ürün Dökümanı
- o Marka Tescil Evrağı
- o Hacettepe Tıp Fakültesi Danışman Prof. Dr. Emre Huri
- o KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
- o Koç Hastanesi Danışman Dr. Murat Can Kiremit Referans
- o Uygunluk Belgesi CE Beyanı
- o Sağlık İstatistikleri Yıllığı 2019
- o İmalat Kontrol El Kitabı CE Belgesi
- o KOSGEB İşbirliği Destek Programı Basvuru Formu

11. Şirket Resmi Evrakları:

- o Esas Sözleşme

-
- Faaliyet Belgesi
-
- Vergi Levhası
-
- İmza Sirküleri
-
- Ticaret Sicil Gazeteleri
-
- Kurumlar Vergisi Beyannameleri
-
- Vergi Dairesi Borcu Yoktur Yazısı
-
- SGK Borcu Yoktur Yazısı
-
- Ortaklar Pay Defteri
-