

Gelişmeler

2017

Colendi, dijital kimlik, kredi skorlama ve mikro finans çözümleri geliştirmek üzere kuruldu. Amaç: bankacılık hizmetlerine erişimi kolaylaştırmak.

2018 – 2020

Kredi skorlaması ve mikro kredi teknolojileri geliştirildi. İlk yatırım turları tamamlandı, yerel ve yabancı yatırımcılar giriş yaptı.

2021

Seri A yatırım turunda yaklaşık 30 milyon USD toplandı. Kullanıcı tabanı hızla büyüdü, kredi ve ödeme servisleri genişledi.

2022

- Fibabanka ile 150 milyon USD kredi finansmanı sağlandı.
- Colendi Menkul Değerler kuruldu: SPK'dan aracı kurum lisansı ile yatırım hizmetlerine adım atıldı.
- Colendi Sigorta Aracılık ve Colendi E-Para gibi yan şirketlerle finansal ekosistem genişletildi.

2023

- Türkiye Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) Türkiye'nin ilk dijital mevduat bankası lisansı alındı.
- Colendi Menkul Değerler aktif faaliyete başladı, sermaye piyasası işlemleri (hisse, fon, tahvil) platforma entegre edildi.
- E-para ve sigorta aracılığı lisansları tamamlandı.

2024

- Seri B yatırım turunda 65 milyon USD fon toplandı, şirket değeri yaklaşık 700 milyon USD'ye ulaştı.
- Yatırımcılar arasında Citi Ventures, Migros, Sepil Ventures gibi stratejik ortaklar yer aldı.
- "Super app" vizyonu kapsamında bankacılık, yatırım, ödeme ve sigortayı tek platformda birleştirme stratejisi netleşti.

2025

- Colendi artık tam lisanslı dijital banka + menkul değerler aracı kurumu + e-para kuruluşu + sigorta aracı kimliğiyle Türkiye'nin en geniş kapsamlı fintech ekosistemlerinden birini oluşturdu.
- Hedef: 50 milyon kullanıcıya ulaşmak ve 2026'ya kadar İstanbul & Londra borsalarında halka arz.

Değer ve Stratejik Noktalar

- Teknoloji Temeli: Colendi, kredi skorlaması, mikro-kredi, ödeme sistemleri, dijital kimlik gibi fintech'in çekirdek alanlarında teknoloji yoğun ürünler geliştiriyor. Makine öğrenimi, veri analitiği vs. teknolojileri kullanıyor.
- Regülasyon & Lisanslama: Türkiye'de fintech şirketleri için kritik olan lisans süreçlerini başarıyla geçiyor; e-para lisansı, sermaye piyasaları, sigorta aracılığı, ve dijital banka lisansı gibi çok sayıda düzenleyici izin almış durumda.
- İş birlikleri ve Müşteri Tabanı: Türkiye içinden büyük markalarla anlaşmalar yapmış durumda (Migros, Turkcell gibi) ve kullanıcı sayısını hızla büyütüyor.
- Yatırım ve Finansal Destek: Yerel ve yabancı yatırımcılardan aldığı fonlar şirketin büyümesini finanse ediyor, özellikle banka kurma ve uluslararası genişleme planları için.

Özet

Colendi, yalnızca bir fintech uygulaması olmaktan çıkarak; banka (mevduat ve kredi), menkul değerler (yatırım ürünleri), e-para (ödeme çözümleri) ve sigorta (brokerlik) alanlarında faaliyet gösteren çok katmanlı bir finansal ekosistem haline gelmiştir.

Gelişmeler

2017 – Kuruluş

Mustafa Namoğlu, Ömercan Çelikler, Tugay Karaçay ve Umut Ozan Yıldırım tarafından kuruldu. Amaç, KOBİ'lere teknik bilgiye ihtiyaç duymadan kolay e-ticaret altyapısı sunmaktı.

2018 – İlk Lansman

İlk kullanıcılarını kazandı. Özellikle butik işletmeler için hızlı site kurulum paketleriyle dikkat çekti.

2019 – Büyüme Dönemi

Pazaryeri entegrasyonları (Trendyol, Hepsiburada, N11 vb.), kargo ve ödeme altyapısı eklendi. "Tüm süreçleri tek panelden yönetme" modeli benimsendi.

2020 – Pandemi ile Hızlı Yükseliş

Covid-19 sonrası e-ticaret talebi arttı. Binlerce yeni işletme İkas altyapısını kullanmaya başladı. Şirketin büyümesinde kırılma noktası oldu.

2021 – Uluslararası Açılım

Almanya'da ofis açıldı. Avrupa pazarı için hazırlıklar başladı. Türkiye'de kullanıcı sayısı hızla arttı.

2022 – Ürün Geliştirme

"Start Paket" ücretsiz hale getirildi. Girişimciler için erişilebilirliği artıran önemli bir adım atıldı.

2023 – Globalleşme Öncesi Hazırlık

5 bin kobyeye hizmet vererek uluslararası büyüme için altyapı güçlendirildi.

2024 – Büyük Yatırım

Dünya Bankası kuruluşu IFC ve RePie Portföy liderliğinde Seri A turunda 20 milyon dolar yatırım aldı. Avrupa ve Orta Doğu'da ölçeklenme için önemli bir finansman sağlandı.

2025

İkas, Türkiye'nin en güçlü e-ticaret altyapı sağlayıcılarından biri. Almanya'da aktif, bölgesel liderlik hedefiyle yol alıyor. 10 binden fazla müşteriye ulaşılmıştır.

Gelecek Hedefleri

- Avrupa ve Orta Doğu'da daha geniş bir müşteri ağı kurmak.
- Shopify gibi küresel oyuncularla rekabet edebilecek ölçeğe ulaşmak.
- KOBİ'lere özel yapay zekâ destekli pazarlama ve satış araçları geliştirmek.
- Daha fazla global yatırım çekerek "Türkiye'den çıkan global e-ticaret teknolojisi markası" olmak.

Özet

İkas, 2017'de Türkiye'de kurulan bir e-ticaret altyapı sağlayıcısı olarak kısa sürede hızla büyüdü ve pandemi döneminde ivme kazandı. Uluslararası alandaki hedeflerini somutlaştırmak için ise yurtdışı şubeler açmaya başlamıştır. 2024'te aldığı 20 milyon dolarlık yatırım, şirketin uluslararası büyüme planlarını güçlendirdi. Bugün hem Türkiye'de hem yurtdışında binlerce işletmeye hizmet veriyor ve bölgesel liderlik için Shopify benzeri global bir marka olma yolunda ilerliyor.

Gelişmeler

2016 – Kuruluş Adımı

PayPorter Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş. kuruldu. Amaç, Türkiye’de para transferini hem bireyler hem de işletmeler için daha kolay, hızlı ve güvenli hale getirmektir.

2017 – Lisans Onayı

Türkiye’de BDDK’dan Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu lisansı aldı. Resmî olarak faaliyet göstermeye başladı.

2018 – İlk Hizmet Ağı

Yurt içi acente ve temsilci ağını kurarak Türkiye genelinde yaygınlaşmaya başladı. Banka hesabı olmayan müşterilere ulaşmak için nakit tabanlı sistem ön plana çıkarıldı.

2019 – Avrupa Açılımı

Hollanda/Rotterdam’da merkez açıldı. Böylece Avrupa’daki diaspora için doğrudan hizmet vermeye başladı.

2020 – Stratejik Ortaklıklar

PrivatBank (Ukrayna) gibi kurumlara entegrasyon kuruldu. Uluslararası para transferinde güçlü bir ağın temeli atıldı.

2021 – Dijitalleşme Süreci

Mobil cüzdan çalışmaları hız kazandı, “Kuikpara” markası geliştirilmeye başlandı. Türkiye’de acente sayısı büyümeye devam etti.

2022 – SaaS Modeli Başlangıcı

Kendi altyapısını başka ödeme kuruluşlarına API/SaaS modeliyle sunmaya başladı. Bu, şirketin sadece kullanıcıya değil, sektördeki diğer fintech’lere de hizmet vermesi anlamına geliyordu.

2023 – Uluslararası Prestij

RTGS.global ağına katıldı. Böylece TL likidite ve settlement hizmetlerinde rol üstlendi. Kazakistan’daki PLUS Forum gibi uluslararası etkinliklere sponsor olarak marka bilinirliğini artırdı. CIS bölgesinin en büyük ödeme kuruluşlarından Koronapay ile anlaşmıştır.

2024 – İş Birlikleri ve Büyüme

ininal ile stratejik iş birliği yapıldı. Böylece ininal kullanıcıları PayPorter altyapısı üzerinden dünya genelinde para transferi yapabilir hale geldi. Gönderal, Turan, Paycell gibi iş birlikleri de büyümeye destek olmuştur.

2025

PayPorter bugün 185+ ülkede işlem yapılabilen, 650.000’den fazla uluslararası hizmet noktası bulunan, hem B2C hem B2B çözümler sunan güçlü bir elektronik para ve ödeme kuruluşu.

Gelecek Hedefleri

- Avrupa ve Orta Doğu’da müşteri ve acente ağını büyütme.
- SaaS ve API tabanlı altyapısını daha fazla fintech ve banka ile paylaşmak.
- RTGS.global gibi platformlarda daha geniş finansal altyapı hizmeti vermek.
- Kendi dijital cüzdanı “Kuikpara”yı ölçekleyerek bireysel kullanıcı tabanını artırmak.
- Türkiye’den çıkmış global bir ödeme teknolojisi markası olmak.

Özet

PayPorter, 2016’da kurulan ve 2017’de lisans alarak resmi faaliyetine başlayan bir ödeme ve elektronik para kuruluşudur. Hollanda açılımla Avrupa pazarına girmiş, PrivatBank entegrasyonu ve SaaS modeliyle teknik altyapısını genişletmiş, RTGS.global ve ininal iş birlikleriyle uluslararası gücünü artırmıştır. Bugün 185’ten fazla ülkede varlık gösteren PayPorter, hem bireyler hem de kurumlara hizmet sunarak “Türkiye’den çıkan global bir ödeme markası” olma yolunda ilerlemektedir.

Gelişmeler

2019 – Kuruluş

Dolunay Sabuncuoğlu, Emre Elvan ve Mümtaz Torunoğlu tarafından kuruldu. Amaç, altın ve değerli maden yatırımlarını dijital ortamda kolaylaştırmak ve herkesin erişimine açmak.

2020 – Ürün Geliştirme ve İlk Kullanıcılar

Mobil uygulamanın ilk versiyonu tanıtıldı. 7/24 altın alım-satımı, gram bazlı yatırım ve hediye gönderme özellikleriyle dikkat çekti.

2021 – Büyüme Dönemi

Kullanıcı sayısı on binleri geçti. Özellikle “dijital altın günü” konsepti ile sosyal finans tarafında ilgi çekti.

2022 – Stratejik Hazırlık

Altın dışında gümüş ve platin alım-satımı da sisteme eklendi. İşlem hacmi artmaya başladı.

2023 – İlk Yatırım

Goldtag, tohum yatırım turunda yaklaşık 1,1 milyon USD yatırım aldı. Bu finansmanla uygulama geliştirildi ve kullanıcı tabanı hızla büyüdü.

2024 – Altyapı Güçlendirme

RePie Portföy ile ilişki derinleşti, fon yönetimi tarafında kurumsal yapı güçlendirildi. Hepsiburada, Papara, Paycell ile entegrasyonlar tamamlanmıştır.

2025 – Büyük Yatırım ve Değerleme

RePie Portföy liderliğinde, Turkcell, Colendi, Finberg ve Inveo Portföy’ün katılımıyla gerçekleştirilen Seri A turunda 10 milyon USD yatırım aldı. Şirketin değerlemesi 50 milyon USD’ye ulaştı.

Aktif kullanıcı sayısı 2,2 milyon’u geçti, aylık 1 milyondan fazla işlem hacmine ulaşıldı.

Gelecek Hedefleri

- Kullanıcı sayısını 2026’ya kadar 5 milyonun üzerine çıkarmak.
- Değerli madenlerin ötesine geçerek tarım emtiaları, enerji ürünleri ve yenilenebilir enerji projeleri gibi alternatif yatırım araçlarını sisteme eklemek.
- Türkiye dışına çıkarak özellikle MENA (Orta Doğu & Kuzey Afrika) pazarında genişlemek.
- Fiziki altın ve maden çekilebilirliğini artıracak çözümler (ör. otomatik makineler) geliştirmek.
- İş birlikleri yaparak SAAS hizmetlerini büyütmek.

Özet

Goldtag, 2019’da kurulan ve kısa sürede Türkiye’nin en bilinen dijital değerli maden yatırım platformlarından biri haline gelen bir fintech girişimidir.

Altın, gümüş ve platin alım-satımı, hediye transferi ve sosyal finans özellikleriyle öne çıkmıştır. 2023’te aldığı 1,1 milyon USD tohum yatırımı sonrası büyümesini hızlandırmış, 2025’te RePie Portföy liderliğinde gerçekleştirilen Seri A turunda 10 milyon USD yatırım ve 50 milyon USD değerlendirme seviyesine ulaşmıştır. Bugün milyonlarca kullanıcıya hizmet vermekte olup, hedefi Türkiye’den çıkan global bir alternatif yatırım platformu olmaktır.



Gelecek Hedefleri

- Fiber altyapısını genişleterek TurkNet GigaFiber hizmetini daha fazla haneye ulaştırmak.
- Taahhütsüz, kota sınırı olmayan yüksek hızlı internet hizmetlerini artırmak; kullanıcı memnuniyetine odaklanmak.
- Kurumsal müşteri hizmet alanlarını güçlendirmek; veri merkezi, VPN, işletmeler için özel çözümler sunmak.
- Türkiye’de internet erişim hızı ve tutarlılığını iyileştiren performans kriterlerinde TurkNet olarak liderliği sürdürmek.
- Finansal büyüme, gelir artışı ve varlık-öz kaynak büyümesi ile sürdürülebilir finansal yapı kurmak. Mevcut büyüme trendini devam ettirerek, TurkNet’in sektördeki konumunu güçlendirmek.

Özet

TurkNet, Türkiye’nin en eski ve bağımsız internet servis sağlayıcılarından biri olarak 1996’da kuruldu. Sabancı Holding ortaklığı ve teknik altyapı yatırımları ile büyüdü; marka değişimi, fiber altyapı hamleleri ve kullanıcı odaklı politikalarla sektörde “özgür, hızlı, adil internet” vizyonunu benimsedi. Gelirleri, varlıkları ve özkaynakları son yıllarda güçlü şekilde artarken, 2023 itibarıyla 1 milyon kullanıcı sınırını geçti. Önümüzdeki dönemde fiber kapsama alanını genişletmek, kurumsal çözümleri büyütme ve performans liderliğini sürdürmek temel hedefleri arasında.

Gelişmeler

2018 – Kuruluş

Üniversite arkadaşları Mehmet Akif Özdemir ve İsmail Dinçer tarafından “yenilenmiş elektronik cihaz pazaryeri” vizyonuyla kuruldu. İkinci el / yenilenmiş cep telefonu, tablet, bilgisayar gibi cihazların yenilenerek garantili satışını yapmak hedeflendi.

2021 – İlk Tohum Yatırım

2021’de EasyCep, 9 milyon TL’lik tohum yatırımı aldı. Yatırımcılar arasında Finberg (Fibabanka’nın risk sermayesi fonu), Keiretsu Forum Türkiye ağı, Peak Games ve Ace Games’in kurucularından Hakan Baş, Birleşik Ödeme’nin kurucusu İlker Sözdinler, Papara’nın kurucusu Ahmed Karslı gibi isimler vardı.

2022 – Seri A Yatırımı & Değerleme

2022’de EasyCep, Seri A turu ile 100 milyon USD değerlendirme üzerinden yatırım aldı; yatırım tutarı yaklaşık 11 milyon USD olarak açıklandı. RePie Portföy’ün EasyCep GSYF fonu lider yatırımcıydı; Colendi ve PlatformXIT gibi diğer yatırımcılar da katıldı.

2023 – Büyüme & Yurtdışı Açılım

- 2023’te yaklaşık 200 bine yakın elektronik cihaz yeniledi.
- Yurt dışına açıldı: Katar’daki perakende şirketleri ile iş birlikleri kuruldu; Azerbaycan’da ürünleri sunmaya başladı.
- Fiziki mağaza sayısı arttı; mağaza ve EasyCep “Express” ağı ile daha yaygın hizmet sunmaya başladı.

2024 – Operasyon Kapasitesini Artırma & Hedefler

Şirket, yenileme merkezinin kapasitesini yükseltmeyi planlıyor; her ay daha fazla cihaz yenileme kapasitesi kurmayı hedefliyor.

Özet

EasyCep, 2018 yılında kurulan ve yenilenmiş elektronik cihaz pazarında güvenilir, garantili bir alternatif sunmayı amaçlayan bir girişimdir. Tohum yatırımı ile başlayan büyüme, 2022’de 100 milyon USD değerlendirme ile genişledi. Donanım yenileme kapasitesi, mağaza + Express bayi ağı ve yurtdışı açılım adımları ile 2023-2024’te hızlanmıştır. RePie Portföy’ün GSYF fonu aracılığıyla fonlanmış olması, EasyCep’in stratejik yatırımcı desteği ve finansal görünürlüğü artırmıştır. Bugün sürdürülebilirlik, kalite, garanti ve erişilebilirlik odaklarıyla Türkiye’den başlayarak bölgesel oyuncu olma hedefiyle ilerlemektedir.

Finansal / Fon İlişkisi & Performans

- EasyCep, EasyCep Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (EasyCep GSYF, fon kodu RR9) ile ilişkilidir; bu fon RePie Portföy yönetimindedir.
- Fonun kuruluş tarihi: 24 Mayıs 2022. Yönetim ücreti yıllık %2,1 dir.
- Fonun getiri performansı: fon kuruluşundan itibaren yaklaşık %288,32 getiri sağladığı bildiriliyor.
- İlk tohum yatırım tutarı 9 milyon TL idi. Seri A yatırım turu ile değerlendirme ile 11 milyon USD yatırım alınmıştır.

Gelecek Hedefleri

- Türkiye’de yenilenmiş cihaz pazarındaki liderliği sürdürmek; kalite ve garanti konusunda güveni artırmak.
- Yurtdışı pazarlara açılmayı hızlandırmak; Katar ve Azerbaycan’daki faaliyetleri büyütmek, diğer bölge ülkelerine yayılmak.
- Operasyon kapasitesini büyütme; yenileme merkezlerinin kapasitesini artırmak, teknisyen sayısı ve teknolojik altyapıyı güçlendirmek.
- Mağaza / fiziksel satış noktası ağını genişletmek, EasyCep Express ile yerel bayiler üzerinden hizmeti yaygınlaştırmak.
- Sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomi temalarını daha çok ön plana çıkarmak; yenilenmiş cihaz kullanımını artırmak.
- Eylül 2025 tarihi Seri B turunda 40 milyon USD yatırım almıştır.

Gelişmeler

2020 – Kuruluş

İstanbul merkezli mobil oyun şirketi Ace Games, Hakan Baş ve Emre Ovacık liderliğinde kuruldu. Şirketin hedefi, herkes tarafından sevilecek ve dünya çapında başarı elde edecek mobil oyunlar geliştirmektir. İlk oyunlar arasında Serial Burglar ve Prison Life! gibi casual/hyper-casual türünde projeler yer almaktadır.

2021 – İlk Büyük Yatırım

Actera liderliğinde, NfX ve bireysel yatırımcıların katılımıyla yaklaşık 7 milyon USD tutarında tohum yatırımı alındı. Bu yatırım, ekibin büyütülmesi ve oyun geliştirme kapasitesinin artırılması amacıyla kullanıldı.

2022 – Seri A Yatırımların Artması

- RePie Portföy üzerinden, Ace Games GSYF aracılığıyla 8 milyon USD tutarında yatırım alındı.
- Hedef Girişim aracılığıyla, 18.596.000 TL değerinde fon payı yatırımı gerçekleştirildi.
- Aynı yıl içerisinde, şirketin toplam yatırım hacminde önemli bir artış yaşandı; 2022 yılı itibarıyla alınan yeni yatırımlar ile önceki yatırımların toplamı 30–33 milyon USD’yi aştı.

2023-2025 – Büyüme & Performans Adımları

- Oyun metriklerini iyileştirme ve global pazara açılma çalışmaları devam etmektedir; bu süreçte “Fiona’s Farm” gibi projeler ön plana çıkmaktadır.
- 2025 itibarıyla, şirketin aldığı toplam yatırım miktarının 40 milyon USD’nin üzerine çıktığı raporlanmaktadır.

Gelecek Hedefleri

- Global pazarlarda daha büyük başarılar elde etmek; mobil oyunlardaki metrikleri iyileştirerek “her yerde sevilen oyunlar” vizyonunu gerçekleştirmek.
- Geliştirme kapasitesini artırmak; ekibi büyütme, teknik altyapıyı güçlendirmek ve pazarlama yatırımlarını sürdürmek.
- Yeni oyun türleri geliştirmek ve ürün lansmanlarını artırmak; ortaya çıkan metriklere göre yeni projelere yönelmek.
- Yatırımcı portföyünü genişletmek; RePie Portföy ve diğer fonlarla olan iş birliklerini derinleştirmek.

Özet

Ace Games, 2020 yılında İstanbul’da kurulmuş, mobil oyun sektöründe global hedeflerle yola çıkmış bir girişim. 2021’de \$7 milyon USD tohum yatırımı ile kurumsal olarak güçlü bir başlangıç yaptı. Takip eden yıllarda RePie ve diğer yatırımcılarla toplam yatırım tutarını katladı; 2022’de \$8 milyon USD’lik büyük bir yatırım daha olarak büyümesini hızlandırdı. Oyunları ve ekibiyle performans metriklerini iyileştirerek, global pazarda yer edinme çabası sürüyor. Hedefi, Türkiye çıkışlı, dünya çapında tanınan oyun şirketleri arasında yer almak.

Gelişmeler

2023 – Yetki Belgesi

SPK'dan portföy yönetim şirketi yetki belgesi aldı.

2024 – Ürün Geliştirme ve İlk Kullanıcılar

Tamamen yerli ve milli olarak geliştirilen, mobil uygulamanın ilk versiyonu tanıtıldı. GYF ve GSYF'lere yatırımı dijitalleştiren ilk ve tek mobil uygulama olarak dikkat çekti. GYF ve GSYF'ler için pay devri özelliğiyle ürünlerin likiditesinin artması sağlandı.

2024 – Altyapı Güçlendirme

Uygulamaya TEFAS fonları modülü eklendi. Kullanıcı sayısı beş bini geçti. Saklama hesabı sayısında 1000 eşiği aşıldı.

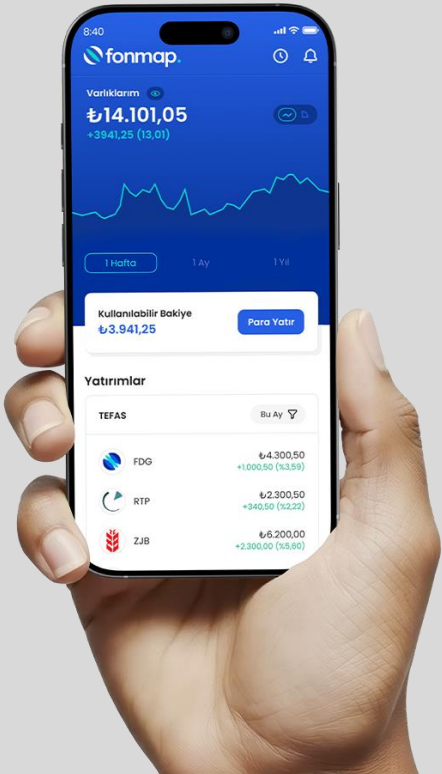
2025 – Yapay Zekâ Destekli Yatırım Danışmanlığı

Yapay Zekâ destekli yatırım danışmanlığı hayata geçirildi. Bu özelliğiyle Türkiye'de ilk ve tek olma özelliği pekiştirildi.

2025 – Yatırım ve Değerleme

35 milyon dolar değerlendirme ile Turkcell, Tera GSYO ve RePie Portföy'den 3 milyon dolar yatırım aldı.

Aktif kullanıcı sayısı 2 bini geçti, toplam kullanıcı sayısı 10 bini aştı.



Gelecek Hedefleri

- Kullanıcı sayısını 2027'ye kadar 500.000'e çıkarmak
- AUM'u 2027'ye kadar 500 milyar TL'ye getirmek

Özet

Fonmap, girişim sermayesi yatırım fonları ve gayrimenkul yatırım fonlarına dijital olarak yatırım yapmayı sağlayan ilk mobil uygulama. Türkiye'de ilk ve tek olan Fonmap, menkul kıymet yatırım fonlarına da erişim sağlıyor ve böylece yatırımcılara geniş bir fon yelpazesi sunuyor.

Türkiye'nin en kapsamlı fon platformu olan Fonmap ile yatırımcılar sadece 1 gün içinde dijital olarak hesap açıp, hemen yatırım yapabilir.

Fonmap, yapay zekâ destekli kişisel yatırım danışmanlığı hizmetiyle de sermaye piyasalarına yeni bir çözüm getiriyor. Bankalar ve portföy yönetim şirketleri kişisel yatırım danışmanlığı gibi özel bankacılık hizmetlerinde belli büyüklükte portföye sahip olma şartı ararken, Fonmap'te özel hizmetler için portföy büyüklüğünde sınır bulunmuyor. Fonmap'in yapay zekâ teknolojisiyle özel yatırım danışmanlığı hizmetinden, portföy büyüklüğü fark etmeksizin herkes yararlanabiliyor.

Türkiye'nin yerli e-mobilite altyapı üreticilerinden biri olan Zebra' Elektronik'e; hızlı şarj cihazları, istasyon yönetim yazılımları ve SaaS tabanlı ezOperator platformuyla hem Türkiye'de hem uluslararası pazarda büyüyen bu teknoloji şirketine, fon aracılığıyla yatırım yapma imkânı.

Elektrikli Araç Şarj Altyapısı ve E-Mobilite Teknoloji Sağlayıcısı: Zebra

Zebra GSYF, Zebra'nın 50 milyon dolar pre-money değerlendirme üzerinden gerçekleştirdiği yatırım turuna 5 milyon dolar yatırımla katılım sağlamaktadır.

VOLTRUN

▼
Şarj İstasyonu
İşletmecisi



Şarj Hizmeti

EZOPERATOR

Şarj İstasyonu
Yazılım
Sağlayıcısı



Yazılım Hizmetleri (SaaS)

ZEBRA ELECTRONICS SUSTAINABLE TECHNOLOGY SOLUTIONS

Şarj İstasyonu
Donanım Üreticisi



Donanım Satışı



Neden Zebra'ya yatırım yapmalısınız?

Donanım + Yazılım + Operasyon modelini uçtan uca sunan Zebra Türkiye'nin en bütünleşik e-mobilite platformlarından birine yatırım imkanı sunuyor:

+1800
Aktif şarj
noktası

+100.000
Kullanıcı

+130
Uzman
çalışan

- AC ve DC hızlı şarj cihaz üretimiyle birlikte EZOperator SaaS yazılımını hem Türkiye'de hem yurt dışında şarj operatörlerine sunarak ölçeklenebilir gelir yaratır.
- 81 ilde 1.800'den fazla şarj noktası ve 100.000'in üzerinde Voltron kullanıcısı ile güçlü bir pazar konumuna sahiptir.
- Huawei ile teknoloji iş ortaklığı kapsamında ürün geliştiren şirket; güvenilir, kaliteli ve uluslararası rekabetçi bir teknoloji üreticisidir.
- Elektrikli araç pazarının hızla büyümesiyle birlikte, şarj altyapısına yönelik talep artışı Zebra'nın büyüme potansiyelini desteklemektedir.

Mevcut Ortaklar

ENERJİSA ÜRETİM





SANLAB GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM FONU

Otomotiv, savunma, havacılık ve endüstriyel makine sektörlerine yüksek teknoloji simülasyon çözümleri sunan Sanlab'a fon aracılığıyla yatırım yapma imkânı.

Global pazara açılan yerli simülasyon ve robotik teknoloji çözümleri

Sanlab GSYF'nin liderlik ettiği Sanlab'ın 30 milyon amerikan dolar post-money değerlendirme üzerinden gerçekleştirdiği 6 milyon dolarlık yatırım turuna, RePie Portföy 4,5 milyon dolar ve SSTEK Savunma Sanayii Teknolojileri 1,5 milyon dolar yatırımla katılım sağlamaktadır.

- Gerçek zamanlı robotikler
- Mühendislik Simülasyonları
- IOT & Telematik
- İşgücü Gelişim Simülasyonları



Neden Sanlab'e yatırım yapmalısınız?

Sanlab, güçlü global dağıtım ağıyla Kasım 2025 itibarıyla 4 kıtada 9 yetkin distribütörle anlaşma sağlamış, yıl sonunda bu sayıyı 12'ye çıkarmayı hedefleyen ölçeklenebilir bir büyüme stratejisine sahiptir.

**\$4.7 Milyon
2024
gerçeleşen gelir**

**2022'den 2024
yılına karlılıkta
458x büyüme**

Ürün satışları, SaaS abonelikleri, eğitim simülasyonları, Ar-Ge proje gelirleri ve filo yönetimi hizmetlerinden oluşan çok kanallı gelir modeli sayesinde sürdürülebilir kazanç yaratma kapasitesi yüksektir. ASELSAN, TOGG, TÜBİTAK ve Avrupa Komisyonu gibi güçlü iş ortaklarıyla çalışan Sanlab, teknoloji alanında güvenilirliği kanıtlanmış yenilikçi bir şirket konumundadır.

Mevcut Ortaklar

aselsan

Togg

Vertigo™

MST

**arvento
Mobile Systems**

OLIMPA

