

NL TEKNOLOJİ LOJİSTİK A.Ş. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği NL TEKNOLOJİ LOJİSTİK A.Ş. ihtiyaç duyduğu 4.200.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 5.040.000,00 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 05.02.2024 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların NL TEKNOLOJİ LOJİSTİK A.Ş.'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 12.02.2024 ile 12.04.2024 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/nakliyelazim> 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.

NL TEKNOLOJİ LOJİSTİK A.Ş. Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
SELÇUK MERT, CEO Tarih: 21.05.2026	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Serkan BAĞÇE, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 21.03.2024	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 21.03.2024	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Umut Volkan YÖRÜK, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 21.03.2024	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	:	NL TEKNOLOJİ LOJİSTİK A.Ş.
İşletme Adı	:	Nakliyelazım
Merkez Adresi	:	Levent Mah. Karanfil Sok. No:13 Beşiktaş İstanbul,Beşiktaş,İstanbul,Türkiye
Telefon Numarası	:	530 047 6227
İnternet Sitesi	:	http://www.nakliyelazim.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	:	4.200.000 TL (%20 ek fon ile 5.040.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/nakliyelazim
Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	12.02.2024
Bitiş Tarihi	:	12.04.2024
	:	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 paylar B grubu olacaktır. B grubu imtiyazlar: Yoktur

Nominal Değeri : Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %7,34 ile %8,68 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 323.774 TL ile 328.528 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 177 TL olarak

Satış Fiyatı : oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

Asgari ve Azami Yatırım Tutarları

Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 1.000 TL'dir. Bu tutar altındaki yatırımlar kabul edilmeyecektir.

Platforma gelir beyanında bulunmamış nitelikli olmayan yatırımcılar paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 250.000 TL yatırım yapabilir.

Gelir beyanında bulunan nitelikli olmayan yatırımcılar beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda 1.000.000 TL'yi aşamaz.

Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.

Fon Kullanım Yeri

Toplanan fonun;

387.870 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)
01.01.1900 - 01.01.1900 tarihleri arasında,

390.000 TL'si

OFİS GİDERLERİ
01.04.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında,

2.792.130 TL'si

PERSONEL GİDERLERİ
01.04.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında,

420.000 TL'si

REKLAM TANITIM PAZARLAMA
01.04.2024 - 30.08.2024 tarihleri arasında,

210.000 TL'si

YAZILIM VE İLETİŞİM GİDERLERİ
01.04.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

Ek Fon Kullanım Yeri

Toplanan fonun;

472.426 TL'si

ŞİRKET - OPERASYON GİDERLERİ
01.04.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında,

290.000 TL'si

PERSONEL GİDERLERİ
01.04.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında,

77.574 TL'si

Platform Ücreti Ek Fonlama
01.01.1900 - 01.01.1900 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

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 Resmî 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	:	NL TEKNOLOJİ LOJİSTİK A.Ş.
İşletme Adı	:	Nakliyelazım
Hukuki Statüsü	:	Anonim Şirket
Merkez Adresi	:	Levent Mah. Karanfil Sok. No:13 Beşiktaş İstanbul,Beşiktaş,İstanbul,Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	06.05.2022
Sermayesi	:	Sermaye: 300.000 TL Ödenmiş Sermaye: 300.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İSTANBUL
Ticaret Sicil Numarası	:	378590-5
Vergi Dairesi	:	BEŞİKTAŞ
Vergi Kimlik Numarası	:	6311695346
Telefon Numarası	:	530 047 6227
İnternet Sitesi	:	http://www.nakliyelazim.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Nakliye'nin yaşamak zorunda olmadığımız problemleri..

- Yük sahibi bireylerin ve firmaların nakliyeciyeye erişimi zaman almaktadır.
- Taşımaların fiyatlandırması hem zaman almaktadır hem de güvenilirlik seviyesi düşüktür.
- Taşıma süresince yükün konumu hakkında bilgi edinmek zahmetli çoğu zaman imkansızdır.
- Hem taşıyıcı için hem yük sahibi için çoğu zaman muhatap bulmak ve iletişim kurmak oldukça zordur.
- Nakliye aracı ile ilgili bir problem çıktığında yerine araç bulmak genellikle büyük çaba gerektirir

Çözüm

- Nakliyelazım akıllı fiyatlandırma sistemi ile anında nakliye fiyatı sunabilmektedir.
- Sunulan fiyat taşıma zamanında değişiklik göstermez.
- Yük talebi oluşturulduğu anda binlerce taşıyıcıya taşıma talebi bildirimini gönderilir.
- Taşıma taleplerine dönüşler içerisinde en hızlı dönüşü yapan ve koşulları en uygun olan taşımacı anında yüke atanır.
- Taşıma sırasında canlı olarak konum takibi yapılabilir.
- Taşıma ile ilgili bütün sorular, evraklama ve bilgi alışverişi için Nakliyelazım yetkilileri ile irtibat kurulabilmektedir.
- Taşıma aracında problem çıkması halinde hızlıca ikame araç organize edilir.

Amaç ve Faaliyet

Nakliye'de Dijital Dönüşüm Nakliyelazım'la İlerliyor..

Nakliye operasyonları, bütün sektörlerde gelişen teknolojik yeniliklerin aksine geleneksel yöntemlerle devam eden ve çoğu zaman da nakliye ile ilgili ihtiyacı olan kişi ve kuruluşlar için en problemlili iş kalemlerinden bir tanesidir. Nakliyelazım, yurtiçi karayolu taşımacılığında 100 desü üzeri taşımaları organize edecek hızlı ve güvenilir sistemi amaçlamaktadır. Minivandan tırlara kadar nakliyelazıma üye olan binlerce araç ile mobil uygulama veya web sitesi üzerinden yapılan taşıma taleplerini zaman kaybı olmadan gerçekleştirmek üzere oluşturulmuştur.

Projenin bir sonraki ayağı, depolama sistemlerini nakliyelazıma entegre etmek ve tüm Türkiye'de lojistik sistemlerini dijital zincir haline getirmektir.

Bununla beraber ilerleyen aşamada aynı sistemi farklı ülkelere uyarlayarak farklı pazarlara açılmak planlanmaktadır. Altyapı hazırlıkları süresince dijital sistemin farklı ülkelere entegre olmaya müsait halde tasarlanmasına özen gösterilmiştir.

Ürün ve Hizmetler

İster cepten, ister webden ya da kurumunuza özel

Nakliyelazım, hem bireysel hem de kurumsal taşımaları mobil uygulama ve web sitesi aracılığıyla, fiyatlardan teslimat ve ödemeye kadar organize eden bir dijital lojistik platformu ve sistemidir. Mobil uygulamalar, taşıyıcılar için kullanımı kolay ve tüm işlemlerini yapabildiği taşıyıcı mobil uygulaması, müşteriler için evden-eve, kurumsal taşıma ve parça eşya taşımalarını organize edebildikleri müşteri uygulamasından oluşur. Ayrıca anlaşmalı kurumsal müşteriler için firmaya özel özelliklerin yer aldığı ve bütün operasyonu yürütebildikleri kurumsal nakliyelazım panelleri de hazırlanıp sunulmaktadır.

Ticarileşme ve İş Modeli

Nakliyelazım İş Modeli

Yurt içi karayolu taşıması sektörü yaklaşık 25 milyar USD hacme sahip bir sektördür. Nakliyelazım'ın hedeflediği pazar payı ilk 12 ay sonunda pazarın %1'i, ilk 24 ay sonunda da pazarın %2'si olarak belirlenmiştir.

Nakliyelazım taşıma gelirlerinin yanı sıra sigortalanan taşıma başına komisyon geliri, bölgesel depo anlaşmaları ile depolama geliri gibi faaliyet dışı gelir kalemlerini de çalışma sisteminin içine dahil etmiştir.

Nakliyelazım, taşıma işlerinde doğrudan müşteri ile taşıma anlaşması yaparak çalışmaktadır. Bünyesinde kayıtlı taşımacılara taşıma için belirlenen ücret doğrultusunda ödemeleri taşıma bittiği an gerçekleşir. Müşteri ve taşıyıcı fiyatları akıllı fiyatlama algoritması kullanılarak taşıma öncesi yapılır ve taşıyıcı ve müşteri fiyatları ayrı ayrı bildirilir. Kurumsal anlaşmalı müşteriler için taşıma trafiklerine bağlı olarak farklı ödeme modelleriyle çalışılmaktadır.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- Depolama hizmeti sağlayıcıları, lastik, branda, yakıt, servis hizmeti sağlayıcıları, evden eve taşımalarda işbirliği halinde çalışılmakta olan tesisat, marangoz, elektrikçi ustaları ve sigorta firmaları temel işbirliği unsurları olarak öne çıkmaktadır.

Temel faaliyetler

- Yazılım Geliştirme ve Güncelleme : Hem bireysel kullanımda hem de kurumsal kullanımda kullanım tecrübesi ve dönemsel ihtiyaçlara özel olarak yazılım içerisinde güncelleme faaliyetleri devam edecektir.
- Pazarlama ve Satış: Ürünün tanıtımı, pazarlama kampanyaları ve satış faaliyetleri.
- Müşteri Desteği: Müşterilere teknik destek , aktarım ve bilgi iletimi sürekli ve temel faaliyetlerdendir.

Temel kaynaklar

- İnsan Kaynakları: Teknoloji geliştirme, satış ve müşteri destek ekibi.
- Teknoloji Altyapısı: Geniş veri akışını, farklı iş alanı entegrasyonlarını ve fiyatlama-operasyon algoritmalarını da destekleyen bir güçlü teknoloji altyapısı.

Değer önerisi

- Nakliyelazım anında ve sabit fiyatlama ile piyasadaki ihtiyaçlara önemli bir çözüm getirmeyi amaçlamaktadır. Yükün canlı konum takibini yapabilmek nakliye sektörünün en önemli problemlerinden olan doğru bilgi akışını sağlamaktadır.
- Kurumsal firmalar için kendi tanımlı araç havuzunu oluşturarak taşıma işlerine en hızlı şekilde araç ataması yaptırabilmeleri önemli oranda zaman tasarrufu sağlamaktadır.

Müşteri ilişkileri

- Sistemi kullanan bütün müşteriler taşıma sonrasında nakliyelazım sistemini ve taşıyıcıyı puanlayabilecekleri bir ekranla deneyimlerini yorumlayabilirler. Canlı destek aracılığıyla bütün iletişim kanallarını kullanarak ilişki canlı tutulmaktadır.

Müşteri segmenti

- İmalatçı Sanayi Kuruluşları
- Bireysel olarak Ev veya Ofis taşınmasına ihtiyaç duyan gerçek şahıslar
- Palet, dökme veya paket bazlı parça taşımalara ihtiyaç duyan firmalar
- Bölgesel firmalara taşıma çözümü sağlamayı amaçlayan taşıma kooperatifleri
- Uluslararası taşıma organizatörlüğü yapan fakat taşımalarının yurt içi ayaklarında çözüm arayan forwarder firmalar.
- Parça eşyalarını hızlıca taşımak isteyen münferit son kullanıcılar

Kanallar

- Doğrudan Satış Ekipleri: NAKLİYELAZIM, satış temsilcileri aracılığıyla doğrudan müşterilere ulaşır. Bu ekipler, potansiyel müşterilere sistemin avantajlarını tanıtarak, ihtiyaçlarına yönelik özelleştirilmiş çözümler sunar ve anlaşmaları müzakere eder.
- İş Ortakları ve Dağıtım Ağı: NAKLİYELAZIM, iş ortakları ve distribütörler aracılığıyla hizmet alanını genişletir. Bu iş ortakları, Nakliyelazım'ı kendi müşteri tabanlarına tanıtarak satışlarını artırır.
- Dijital Pazarlama - Sosyal Medya: Dijital pazarlama ve sosyal medya kanalları, reklam kampanyaları, içerik pazarlama, e-posta pazarlama dahil olmak üzere çevrimiçi platformları kullanır. Bu, nakliyelazım'ın geniş bir müşteri kitlesine ulaşmasını sağlar.

Maliyet yapısı

- Ana maliyet kalemi personel ve tanıtım maliyetleridir. Yazılım-teknoloji ekibinin şirket bünyesinde olması sebebiyle teknoloji geliştirme gideri personel maliyetleri içerisinde yer almaktadır. Canlı destek-çağrı merkezi maliyetleri iş hacminin artmasıyla artmaktadır.

Gelir Akışı

- Ana gelir kaynağı taşıma işlerinden elde edilecek kardanır. Bunun dışında faaliyet dışı gelir kaynakları da mevcuttur: Sigorta poliçelerinden komisyon, depolama hizmetlerinden, lastik, branda, servis hizmetlerinden komisyon gibi gelirler planlanmıştır.

İş Modeli Kanvası İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

Nakliyelazım dijital operasyonlarına başladığı Mayıs 2023 tarihinden itibaren tanıtım faaliyetlerini stratejik olarak düşük tempoda yürütmüş ve sistem doğrulamasının gerçekleşmesine önem vermiştir. Eylül-Ekim 2024 itibariyle önceki aylara göre aylık nakite akışı 6 kat artmış ve kasım-aralık aylarında da sürdürülebilir bir operasyon trafiğine erişmiştir. 2024 yılı itibariyle başlayacak olan anlaşmalı kurumsal müşteriler ile bu ivmenin artarak devam etmesi öngörülmektedir.

Diğer Girişimleri

Yoktur.

Organizasyon Yapısı

Selçuk MERT (CEO)

Girişimin belirlenmiş yol haritasına göre iş planının oluşturulması ve hayata geçirilmesi Selçuk MERT tarafından yapılmaktadır. Aynı zamanda finansal ve yapısal organizasyonların da ilerletilmesi onun sorumluluğundadır.

Necati TEKİN (İletişim Teknolojileri Direktörü)

Nakliyelazım'ın can damarı olan iletişim ve bilgi akışını Necati Tekin yönetmektedir. Teknolojik aygıtların en verimli şekilde hizmete dahil edilmesi ve iletişim ekibinin bu aygıtları verili şekilde kullanmasını sağlamak sorumluluklarının başındadır.

Cengiz TEKİN (Operasyonlar Direktörü)

Sahada tüm operasyonun idare edilmesi, satış ekibi ve taşıyıcı üyelerin organizasyonu ve koordinasyonu Cengiz TEKİN tarafından yönetilmektedir. Tüm operasyonun saha kısmının sorunsuz gerçekleşmesinden emin olmak üzere çalışmaktadır.

Ayhan YALÇIN (CTO)

Tüm sistemin CRM, mobil uygulamalar ve web sitesinin kusursuz çalışmasından sorumludur. Ayrıca gerekli revizyonlar, özel müşteri entegrasyonları ve yazılım ekibinin idaresini Ayhan YALÇIN yönetmektedir.

Canan KARDEŞ MERT (Pazarlama ve Satış Direktörü)

Pazarlama, tanıtım ve reklam faaliyetlerini düzenleyen ekibi yönlendirmek ve stratejileri şekillendirmek Canan KARDEŞ MERT tarafından yapılmaktadır. Ayrıca satış koordinasyonu ve pazarlama ekibi ile ilişkilerini düzenleyici pozisyonundadır.

Teşvik ve Sübvansiyonlar

Bulunmamaktadır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

Yurtiçi karayolu nakliye sektörü yaklaşık 25 milyar dolar yıllık hacme sahip devasa bir sektördür. Pazarda 1.200.000 adet taşıma yetki belgesine sahip taşımacı ve 975 bin adet ticari taşıma yapan araç vardır. Bu araçların %90'ından fazlası münferit taşımalar yaparak sektörde yer almaktadır. Nakliyelazım mevcut 2000 adet taşıyıcı üyesi ile birlikte her geçen gün artan taşıyıcı üye sayısına sahiptir. İlk 12 ay sonunda hedeflenen taşıyıcı üye sayısı 25 bin adet, ilk 24 ay sonunda ise 60 bin adettir.

Pazar verileri İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Son yıllarda dijital lojistik alanında faaliyet gösteren farklı firmalar sektörde yer almakla birlikte bu firmaların hem çalışma alanı, hem de dijitalleşme için benimsedikleri vizyon sebebiyle dijitalleşmenin getirmesi gereken kullanılabilirlik açısından kısıtlı seviyelerde kaldığını fark ettik.

Birçok firma, işleyişi geleneksel sistemden çok da farklılaştırmayan yük lanı sistemiyle çalışmakta. Bu da web sitesi sahibi bir taşıma komisyoncusu fonksiyonundan ileriye gidememelerine sebep olmaktadır.

Diğer taraftan, sektörün devasa hacmi sebebiyle bu zamana kadar çalışmış ve çalışmakta olan dijital lojistik sistemleri nakliyelazım için rakipten çok, dijital lojistiği sektöre benimsetmek ve ileriye taşımak için faydalı birer işbirliği unsurlarıdır.

Nakliyelazım aşıağıda yer alan dijital nakliye sektöru problemlerini öncelikli sorun olarak dikkate almış ve çözümlerini bu doğrultuda geliştirmiştir:

- Taşıma esnasında konum takibi yapılamaması bilgi akışı eksiğini sürdürmektedir.
- Taşımacılardan yük için fiyat teklifi vermelerini beklemek süreci hızlandırmak yerine yavaşlatmaktadır.
- Nakliye işleri için aynı çözümlerle daha geniş alanda çözümler sağlayabilecekken kısıtlı çalışma sahasına yönelmek sektörde geniş kullanım için dijital lojistiğin akla gelmesini engellemektedir.
- Taşıma işini organize ettikten sonra sorumluluğu sürdürmeyerek müşteri ve taşıyıcıyı başbaşa bırakmak operasyonda yaşanan problemlerde iki tarafın da işini zorlaştırmaktadır.

Nakliyelazım kurulduğu günden beri doğru fiyata hızlı organizasyon ve doğru bilgi akışının nakliye operasyonlarının en önemli problemi olduğunu düşünerek sistemini oluşturmuştur. Bu doğrultuda geniş teknolojik altyapı ve personel desteği özenli şekilde oluşturulmuştur.

Hedef Kitle

Hedef kitle farklı taşıma modelleri için farklılaşmaktadır.

Kurumsal taşımalar için üretici ve sanayiciler, ithalat ve ihracat yapan "forwarder" firmaların yurtiçi taşıma çözümlerini departmanları, ticari olarak yük transferi yaptıran firma sahipleridir. Bu firmaların operasyon yöneticileri, sevkiyat sorumluları öncelikli olarak ulaşılması planlanan hedef kitle olarak tanımlanmıştır.

Bireysel kullanıcı içinse, temel hedef kitlesi ekonomik sınıflandırmada orta sınıf olarak tanımlanabilecek, 25-50 yaş aralığında, teknoloji kullanmaya yatkın gerçek kişilerdir. Bu kitle için özellikle odaklanma stratejisi mevsimsel ve bölgesel olarak belirlenmekte ve satış kanallarının bu doğrultuda kullanılmak üzere planlanması yapılmaktadır.

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- Güçlü iletişim kanalları sayesinde her adımda bilgi, takip ve destek sağlama kapasitesi.
- Kurumsal ve bireysel alternatif ödeme seçenekleri sunabilme özelliği.
- Taşıyıcıya hızlı ödeme yapma ve bu sayede sadakat ve müşteri memnuniyetini sürdürebilme özelliği
- Akıllı fiyatlandırma algoritmaları ile anında ve sabit fiyat sunabilme özelliği
- Piyasadaki ekonomik dalgalanmalardan en az etkilenen sektörlerden birinde çalışma avantajı

Zayıf Yönler;

- Bilinirlik için sürekli ve güçlü tanıtım yapma ihtiyacı
- Taşımacıların teknolojiye yeterince adapte olması için yoğun çabaya ihtiyaç olması
- Finansal akışın sağlıklı olması için yoğun takip gerekliliği

Fırsatlar;

- Büyük lojistik firmalarının da teknolojik dönüşüm isteği sebebiyle entegrasyon ihtimali yüksek
- Taşıyıcıların ödeme alma konusunda yaşadığı sürekli sıkıntılar yüzünden daha güvenli çalışma sistemlerine yönelme isteği
- Taşıma fiyatlandırması konusunda bilgi yetersizliği sebebiyle bireylerde ve firmalardaki tutarlı bir referans sistemi ihtiyacı
- Uluslararası alanda da yaygınlaşmamış bir sistem olması sebebiyle hızlı büyüme ve farklı ülkelere entegre olma imkanı

Tehditler;

- Teknoloji merkezli bir sistem olması sebebiyle bölgesel teknolojik zayıflıkların operasyon hızını yavaşlatması
- İlerleyen aşamada sisteme üye nakliye firmalarının gelişen diğer dijital sistemlere kayması

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)	(%)
Canan Kardeş Mert	Pazarlama ve Satış Stratejileri Direktörü	İş Geliştirme ve Pazarlama Koordinasyonu	0	0

Canan Kardeş Mert - Pazarlama ve Satış Stratejileri Direktörü

Hakkında:

1983 yılında Adapazarı'nda doğmuştur. Lisans Eğitimi İstanbul Teknik Üniversitesi İç Mimarlık Bölümü'nde tamamlamıştır. Profesyonel hayatı boyunca satın alma, sevkiyat-operasyon uzmanı olarak farklı firmalarda çalışmıştır. 2022 yılından beri nakliyelazım kurucu ortağı olarak iş geliştirme ve pazarlama koordinasyonu görevini yürütmektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Sevkiyat, satın alma, operasyon konularında tecrübe sahibidir.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Bulunmamaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

5 Şubat 2024 tarihli ticaret tescil itibarıyla şirketin tek pay sahipliği durumu sona ermiştir. Kurucu Canan Kardeş Mert payları Selçuk Mert, Necati Tekin ve Devran Ahmet Kardeş'e paylarını devretmiştir.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
NECATİ TEKİN	E	179.100	59,70	59,70
SELÇUK MERT	E	119.400	39,80	39,80
Devran Ahmet Kardeş	E	1.500	0,50	0,50
TOPLAM	-	300.000	100,00	100,00

5 Şubat 2024 tarihli ticaret tescil itibarıyla şirketin tek pay sahipliği durumu sona ermiştir. Kurucu Canan Kardeş Mert payları Selçuk Mert, Necati Tekin ve Devran Ahmet Kardeş'e devredilmiştir. İlgili pay defteri bilgi formu ekinde bulunmaktadır.

Pay Opsiyonu : İTÜ ARI TEKNOKENT PROJE GELİŞTİRME PLANLAMA A.Ş.'nin İTÜ Çekirdek Ön Kuluçka Merkezi bünyesinde sağlanan destek ve hizmetleri doğrultusunda yapılan sözleşme ile %1'lik hisse opsiyonu

bulunmaktadır.

Pay Opsiyonu : ÖNDER BARIŞ AŞIK, dialogtab iletişim yazılımları üzerinden iletişim sistemlerini işletmesi ve geliştirmesi karşılığında %3'lük hisse opsiyonuna sahiptir.

Pay Opsiyonu : Şirket yazılım faaliyetlerini yürüten Ayhan Yalçın'ın CTO olarak görev yaptığı süre içerisinde belirli KPI'ların gerçekleşmesi durumunda %1'lik hisse alım opsiyonu bulunmaktadır.

SELÇUK MERT - CEO

Hakkında:

1982 Yılında Adana'da doğdu. İnşaat mühendisliği lisans eğitimini 2006 yılında İTÜ'de, yüksek lisans eğitimini yine İTÜ'de 2011 yılında bitirdi. Profesyonel çalışma hayatı boyunca finans, operasyon ve teknik alanlarda farklı departmanlardaki ekiplerin yönetimi ve organizasyonunda görev almıştır.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Uzmanlık alanı yönetim, satış ve operasyon yönetimidir. Profesyonel iş hayatı boyunca ENKA İnşaat'ta Kontrat Mühendisi olarak görev aldı, FORTA İnşaat'ta Gn. Md. olarak satış, sözleşme ve operasyon direktörlüğü yaptı. Kurucu ortağı olduğu SOBAR İnş. ve San. A.Ş. firmasında mühendislik, satış ve strateji alanında danışman olarak görev almaktadır.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

SOBAR İnş. ve San. A.Ş. firmasında satış ve strateji alanlarında danışmanlık görevi yürütmektedir. Profesyonel birikimi doğrultusunda firmanın alacağı kararlar ve iş geliştirme süreçlerine dışarıdan destek olmaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

Kurucu ekipte yer almaktadır. Fikrin ilk aşamasından itibaren, uzun yıllar kişisel ilişkisinin olduğu İletişim Uzmanı ve Operasyon Uzmanı ile birlikte yapılanmayı organize etmiştir.

NECATİ TEKİN - İLETİŞİM SİSTEMLERİ DİREKTÖRÜ

Hakkında:

1980 yılında Karabük'te doğdu. Bilkent Turizm ve Otelcilik İşletmeciliği bölümünden mezun olduktan sonra organizasyon ve iletişim üzerine çalıştı. 8 yıldır operatör servis hizmetleri yöneticiliği ve CRM operasyon danışmanlığı yapmaktadır. Evli ve 2 çocuk babasıdır.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Farklı sektörlerde CRM sistemlerinin oluşturulması, iletişim sistemleri ve operatör çalışmalarının oluşturulması ve data yönetimi alanlarında faal olarak kurulum ve yönetim çalışmaları yapmıştır.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Şirket dışında yürüttüğü faaliyet bulunmamaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

NL Teknoloji Lojistik A.Ş. ile daha önce ticari ve operasyonel bir ilişkisi bulunmamakla birlikte fikir aşamasından itibaren yapılanma konusunda öncülük etmiştir.

CENGİZ TEKİN - OPERASYONLAR DİREKTÖRÜ

Hakkında:

1978 yılında Karabük'te doğdu. Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladı. 2001 yılında itibaren Lojistik sektöründe çalışmaya başladı. Özernak Lojistik'te Operasyon Müdürü olarak ve daha sonrasında C&R Lojistik firmasında Genel Müdür olarak profesyonel hayatını sürdürdü.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

FTL, LTL karayolu taşımaları ve Depolama sistemleri üzerine uzman olarak tecrübeleri vardır.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Bulunmamaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

Girişim Şirketi'ne katılımı, fikir aşamasında gruba dahil olan iletişim ekibinin de desteğiyle olmuştur. İlk andan itibaren organizasyonun şekillenmesinde rol almıştır.

Devran Ahmet Kardeş - Ortak

Hakkında:

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

-

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Diğer Ortaklarla İlişki

-

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	300.000	1,00	300.000	100

Şirketin sermayesi her biri **1,00 TL** değerinde **300.000** paya ayrılmış **300.000 TL**'dir.

İmtiyazlar:

E grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

İTÜ TEKNOKENT ÖN KULUÇKA EXPRESS TAAHHÜTNAMESİ

GİRİŞİM ŞİRKETİ esas sözleşmesinde, hissedar İTÜ ARI TEKNOKENT ve/veya İTÜ ARI TEKNOKENT iştiraki lehine Ön Alım Hakkı (Preemption Right) tanınacak olup; ŞİRKET'in diğer hissedarlarından birinin hisselerinin tamamını veya herhangi bir kısmını ("Teklif Edilen Hisseler") üçüncü bir şahsa devretmek istemesi halinde Teklif Edilen Hisseler, iyi niyetli teklifte bulunan üçüncü şahsın sunduğu şart ve koşullarda öncelikli olarak İTÜ ARI TEKNOKENT'e ve/veya İTÜ ARI TEKNOKENT iştirakine yazılı olarak teklif edilecek ("Ön Alım Hakkı Bildirisi") ve İTÜ ARI TEKNOKENT'in bu teklifi kabul etmesi halinde, İTÜ ARI TEKNOKENT ve/veya İTÜ ARI TEKNOKENT iştiraki, tercihinin bağlı olarak hisselerin bir kısmını ya da teklife konu olan hisselerin tamamını satın alma konusunda hak sahibi olacaktır. Ön alım hakkına sahip olarak, teklifi alan İTÜ ARI TEKNOKENT'in ve/veya İTÜ ARI TEKNOKENT iştirakinin 1 (bir) aylık cevap süresi olacak ("Ön Alım Hakkı Süresi") ve söz konusu sürenin sona ermesini takiben, teklif eden hissedar, Teklif Edilen Hisseler'i teklifte belirtilen şartlardan daha uygun şartlara tabi olmamak kaydıyla, serbestçe üçüncü kişilere devretme hakkına sahip olacaktır. Ancak şayet ki GİRİŞİM ŞİRKETİ'ne yatırım yapmış/yapacak ve Ön Alım Hakkına sahip olmuş/olacak başka bir yatırımcı hissedarın da olması durumunda, İTÜ ARI TEKNOKENT ve/veya İTÜ ARI TEKNOKENT iştiraki ve Ön Alım Hakkına Sahip diğer yatırımcı hissedar, hisseleri oranında beraberce ön alım hakkına sahip olacaklardır.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1. Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
SELÇUK MERT	CEO	22.01.2024	245 gün	119.400	39,80
NECATİ TEKİN	İLETİŞİM SİSTEMLERİ DİREKTÖRÜ	22.01.2024	245 gün	179.100	59,70

SELÇUK MERT - CEO

Hakkında:

1982 Yılında Adana'da doğdu. İnşaat mühendisliği lisans eğitimini 2006 yılında İTÜ'de, yüksek lisans eğitimini yine İTÜ'de 2011 yılında bitirdi. Profesyonel çalışma hayatı boyunca finans, operasyon ve teknik alanlarda farklı departmanlardaki ekiplerin yönetimi ve organizasyonunda görev almıştır.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Uzmanlık alanı yönetim, satış ve operasyon yönetimidir. Profesyonel iş hayatı boyunca ENKA İnşaat'ta Kontrat Mühendisi olarak görev aldı, FORTA İnşaat'ta Gn. Md. olarak satış, sözleşme ve operasyon direktörlüğü yaptı. Kurucu ortağı olduğu SOBAR İnş. ve San. A.Ş. firmasında mühendislik, satış ve strateji alanında danışman olarak görev almaktadır.

NECATİ TEKİN - İLETİŞİM SİSTEMLERİ DİREKTÖRÜ

Hakkında:

1980 yılında Karabük'te doğdu. Bilkent Turizm ve Otelcilik İşletmeciliği bölümünden mezun olduktan sonra organizasyon ve iletişim üzerine çalıştı. 8 yıldır operatör servis hizmetleri yöneticiliği ve CRM operasyon danışmanlığı yapmaktadır. Evli ve 2 çocuk babasıdır.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Farklı sektörlerde CRM sistemlerinin oluşturulması, iletişim sistemleri ve operatör çalışmalarının oluşturulması ve data yönetimi alanlarında faal olarak kurulum ve yönetim çalışmaları yapmıştır.

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
SELÇUK MERT	CEO	Strateji ve İş Geliştirme	119.400	39,80
NECATİ TEKİN	İLETİŞİM SİSTEMLERİ DİREKTÖRÜ	İletişim Sistemleri	179.100	59,70
CENGİZ TEKİN	OPERASYONLAR DİREKTÖRÜ	Karayolu taşımaları ve Depolama sistemleri	Yoktur	Yoktur
Canan Kardeş Mert	Pazarlama ve Satış Stratejileri Direktörü	İş Geliştirme ve Pazarlama Koordinasyonu	Yoktur	Yoktur
Devran Ahmet Kardeş	Ortak		1.500	0,50
AYHAN YALÇIN	CTO	Farklı sektörlerde CRM sistemlerinin oluşturulması, iletişim sistemleri ve operatör çalışmalarının oluşturulması ve data yönetimi	Yoktur	Yoktur

AYHAN YALÇIN - CTO

Hakkında:

1980 yılında İstanbul'da doğmuştur. Profesyonel hayatı boyunca yazılım ve yenilikçi teknoloji çalışmaları konusunda ekip yöneticisi olarak çalışmıştır. 2022 yılından beri NL Teknoloji Lojistik A.Ş. firmasında Teknoloji Direktörü olarak görev yapmaktadır.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Nakliyelazım dijital operasyonlarına başladığı Mayıs 2023 tarihinden itibaren tanıtım faaliyetlerini stratejik olarak düşük tempoda yürütmüş ve sistem doğrulamasının gerçekleşmesine önem vermiştir. Eylül-Ekim 2023 itibariyle önceki aylara göre aylık nakite akışı 6 kat artmış ve kasım-aralık aylarında da sürdürülebilir bir operasyon trafiğine erişmiştir. 2024 yılı itibariyle başlayacak olan anlaşmalı kurumsal müşteriler ile bu ivmenin artarak devam etmesi öngörülmektedir.

Mayıs, Haziran, Temmuz, Ağustos aylarında aylık ortalama 8-10 taşıma trafiği ile 30-40 bin TL seviyelerinde ciro yakalanırken, Eylül, Ekim ve Kasım aylarında aylık ortalama 30-25 taşıma trafiği ve 250 bin TL'nin üzerinde cirolara ulaşılmıştır.

Şirketin mevcut durumda borcu bulunmamakla birlikte operasyonel ve genel giderleri aylık ortalama 200 bin TL seviyelerindedir.

Finansal Durum Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Dönen Varlıklar	6.042,56

Nakit ve Nakit Benzerleri	2.410,94
Ticari Alacaklar	0,00
Stoklar	0,00
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00
İş Avansları	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	3.631,62
Duran Varlıklar	2.732,55
Maddi Duran Varlıklar	0,00
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	2.732,55
Diğer Duran Varlıklar	0,00
Kısa Vadeli Yükümlülükler	7.202,45
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Diğer Borçlar	7.202,45
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00
Diğer Borçlar	0,00
Özkaynaklar	1.572,66
Ödenmiş Sermaye	50.000,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00
Diğer	5.639,41
Net Dönem Karı/Zararı	-54.066,75
AKTİF TOPLAMI	8.775,11

PASİF TOPLAMI	8.775,11
---------------	----------

Gelir Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Hasılat	36.000,00
Satışların Maliyeti	-91.487,01
Esas Faaliyet Karı/Zararı	0,00
Finansman Giderleri (net)	0,00
Diğer Gelir/Gider	0,00
Vergi Giderleri	1.420,26
NET KAR/ZARAR	-54.066,75

NL TEKNOLOJİ LOJİSTİK A.Ş.'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

Mevcut çalışma düzeninde şirket kurucuları tarafından nakit akışı desteklenmekte ve 2024 ilk çeyreği sonundan itibaren şirketin faaliyet dahilindeki nakit akışının operasyonel ve genel giderleri karşılayacağı hesaplanmaktadır.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Herhangi bir uyuşmazlık bulunmamaktadır. Şirket yönetim kurulu üyelerinin bilgisi dahilinde şirket leyh ve aleyhine açılmış dava ve/veya icra takibi, idari soruşturma, idari para cezası bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

Taşıma işleri Organizasyonu alanında faaliyet göstermek için 10 yıl süreyle geçerliliği olan TİO belgesi Kasım 2022 yılında alınmıştır. Ayrıca bu belgeyle birlikte şirket bünyesinde istihdam edilmesi gereken ÜDY ve ODY sertifikalı çalışanlar da Nakliyelazım bünyesinde yer almaktadır. Bunun dışında Nakliyelazım, tehlikeli madde taşınması için yetkinlik belgesi olan TMFB yetki belgesi sahibidir ve bu operasyonlarda danışmanlık faaliyeti gösteren TMGD firması ile sözleşmeli olarak çalışmaktadır.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Nakliyelazım, halihazırda dinamik olarak yürüyen ve yüksek hacimli bir sektörde faaliyet göstermektedir. Bu sebeple pazarda bilinirlik ve hizmet kalitesinin hızlı şekilde ivmelenmesi amaçlanmakta. Tanıtım faaliyetleri ile birlikte satış ve hizmet alanlarını güçlü tutma amacındayız.

Bununla birlikte teknolojik devrimin de bu hıza ayak uyduracak ve değişime öncülük edecek şekilde çalışması

planlanmaktadır. Hem nakliye alanında hem depolama ve yan hizmetler anlamında yenilikler ve değişimler için teknoloji kadrosunun ve iletişim kadrosunun kapasitesi önem arz etmektedir.

Diğer taraftan Nakliyelazım'ın en önem verdiği unsurlardan olan taşıyıcı üyeler için ek faydalar sağlamak adaptasyon sürecini hızlandırmak için planlanan faaliyetlerimiz olacaktır.

Bizi heyecanlandıran bu dönüşüm süreci içerisinde hayal ettiklerimizi hayata geçirebilmek, hayal ettiklerimizin ötesini gerçekleştirebilmek ve bunu geniş katılımlı paydaşlarla sürdürebilmek için kitle fonlaması kampanyası yürütmeye karar verdik.

Bizim açımızdan yol haritası belirgin görünse de Nakliyelazım sisteminin piyasada doğrulanana kadar herhangi dış finansmana yönelmesini tercih etmedik.

Sonraki aşamada 2. tur yatırım planları, depolama sistemleri konusunda sistem genişlemesi öngörülen 12 ay sonrasında düşünülmektedir.

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	4.200.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	5.040.000 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)	387.870	-	-
OFİS GİDERLERİ	390.000	01.04.2024	30.09.2024
PERSONEL GİDERLERİ	2.792.130	01.04.2024	30.09.2024
REKLAM TANITIM PAZARLAMA	420.000	01.04.2024	30.08.2024
YAZILIM VE İLETİŞİM GİDERLERİ	210.000	01.04.2024	30.09.2024

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
ŞİRKET - OPERASYON GİDERLERİ	472.426	01.04.2024	30.09.2024
PERSONEL GİDERLERİ	290.000	01.04.2024	30.09.2024
Platform Ücreti Ek Fonlama	77.574	-	-

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

2024 yılı birinci ve ikinci çeyreğinde özellikle mevsimsel iş ağırlığının ev taşımada olmaması sebebiyle organizasyon eğilimi kurumsal taşımalar ve parça eşya taşımaları odağında yürüyecek şekilde planlanmaktadır. Bununla beraber mevcut kurumsal anlaşmalı olarak çalışılan müşterilerin 2024 ilk çeyreği itibariyle "Nakliyelazım"a entegre olacak olan faaliyetlerinin artması planlanmıştır. Bu doğrultuda 2024 ikinci çeyreğinin sonunda nakit dengesi pozitif olacak şekilde beklenmektedir. Bu projeksiyona nakliyelazım personelinin erişebileceği optimum müşteri sayısına göre pazar payının %0,5'lik kısmı hedeflenerek erişilmesi planlanmıştır.

Bu süreçte tanıtım faaliyetleri ve affiliate sistemi çalışmaları yoğun olarak sürdürülecek ayrıca nakliye firmalarına münferit taşıyıcılara branda, servis vb destekleri de sponsor firmalar aracılığıyla sağlanacaktır. Yazılım ekibi ve canlı destek ekibi iş hacminin artmasıyla doğru orantılı olarak zenginleştirilecektir. Buna göre, ikinci ve dördüncü çeyrek arasında yakalanacak iş gelişimi için personel planlaması yapılmış ve hizmetin kalitesinde değişim olmayacak şekilde istihdam öngörülmüştür.

Faaliyet dışı gelir olarak üzerinde durulacak olan servis, yakıt, lastik vb. sponsorlukları, sigorta komisyonları ve depolama sağlayıcı firmalarla işbirliklerinin de bu süreçte devreye alınması planlanmaktadır.

2024 ikinci çeyrek ortası itibariyle son kullanıcıya yönelik hizmet ve tanıtım faaliyetleri artırılacak ve hem sosyal medya, hem sahada görsel tanıtımlara ağırlık verilecektir.

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

- **Tahsilat ve hak edişlerin zamanında yapılamamasının Şirket'in karlılığını ve finansal durumunu olumsuz etkileyebilmesi**
Lojistik sektörünün önemli başlıklarından biri tahsilat sürekliliğidir. Tahsilat disiplini sıkı kotrollerle takip edilmeli ve risk limitleri doğru belirlenmelidir. Türk Lirası üzerinden gerçekleşen nakit akışında gecikmelerde belirli miktarda finansal kayıplar olma ihtimali vardır.

- **Şirket aleyhine açılacak hukuki davalardan kaynaklanan riskler**

Çok partili olarak yürütülen operasyon olması sebebiyle üçüncü partilerin kabahatinden kaynaklanan uyuşmazlıklarda şirketin haklı olduğu koşullarda bile müşteri trafiğinin aksamaması için süreç yönetiminin iyi yapılması gerekmektedir.

- **Siber saldırıya maruz kalma riski**

Gerekli teknolojik tedbirlerin alınması ve olası aksama hallerine karşı operasyonların yürür halde olmasını sağlayacak oluşuma hazırlıklı olunması gerekmektedir.

- **İtibar riski: Müşteriler, yatırımcılar, iştirakler ve bağlı ortaklıklar denetim otoriteleri gibi Şirket hakkındaki olumsuz düşüncelerinden veya mevcut yasal düzenlemelere uygun davranılmaması neticesinde Şirket'e duyulan güvenin azalması**

Kullanıcı tecrübesini maksimize etmek amacıyla kurulmuş organizasyonda müşteri memnuniyetinin yanı sıra tedarikçi memnuniyetinin de doğru takip edilmesi ve problem çözümlerinde aktif rol alınması önemli hale gelmektedir.

- **Operasyonel riskler**

Şirket'in operasyonel süreçlerindeki aksamalar sonucunda zarar oluşması olasılığını ifade eder. Operasyonel riskin kaynakları yetersiz veya işlemeyen iç süreçleri, insan kaynağı, sistemler ya da dış etkenler gibi kurum dışı etkenlerden oluşabilir. Dijital operasyon ve farklı değişkenlerin devrede olduğu operasyon sistemi için olası operasyonel aksaklıklarda devreye girecek mekanizmanın çalışabilir durumda olması gerekmektedir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- **Sektöre yeni firmaların girmesi ve rekabetin artması**

Rekabetin artmasının sektör büyüklüğü sebebiyle kısa vadede risk oluşturması beklenmese de sektörde lider pozisyonu hedefleyen bir girişim olan nakliyelazım'ın müşteri dalgalanmasından etkilenmeyi önlemek için ve pazar payını güçlü tutmak için aksiyonlarını oluşturması gerekecektir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- **Azınlık hissedar**

Geniş bir çalışma alanına sahip olan lojistik sektöründe stratejik tercihler ve iş modeli geliştirme süreçleri pay sahiplerinin tercihleri doğrultusunda seyretmeme ihtimali düşünülmelidir. Sektörün dinamiklerine göre yapılacak tercihler ve yol haritası konusunda nakliyelazım yönetim kurulu kararlarının titizlikle düşünülerek hayata geçirileceği dikkate alınarak olası fikir farklılıklarına adapte olunması gerekecektir.

4.4. Diğer Riskler

- **Kanun ve düzenlemelerin şirketin hukuki ve operasyonel risklerini artıracak şekilde değişmesi**

Öz mal harici kaynaklarla taşımacılık hizmeti yürüten organizasyonun yasal mevzuatta değişiklikler olması durumunda öz mal kullanımına dönmesi ihtimal dahilinde gelecek planlarında yer almalıdır.

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	B	23.774	7,34	1,00	23.774

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	B	28.528	8,68	1,00	28.528

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 turunun başlama tarihinden itibaren ilk 15 iş günü katılan yatırımcılara %15 oranında bonus pay verilecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır.

Dağıtılacak bonus paylar, şirket ortakları Selçuk Mert ve Necati Tekin paylarından oransal olarak düşürülecektir.

Kampanya süresince CEPTETEB kampanya kodunu kullanarak kampanyaya katılacak yatırımcılara, %20 oranında fazladan (bonus) pay verilecektir.

Ön talep formunda belirtilen tutar ve üzerindeki yatırımın kampanya süresince gerçekleştirilmesi durumunda yatırımcılara, %10 oranında fazladan (bonus) pay verilecektir.

Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirket kurucusu paylarından düşürülecektir.

Kampanyalar birleştirilemez ve aynı anda kullanılamaz; her bir kampanya yalnızca tek başına geçerlidir. En yüksek bonus pay oranı otomatik olarak uygulanacaktır.

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
NECATİ TEKİN	59,70	55,32	54,52
SELÇUK MERT	39,80	36,88	36,35
Devran Ahmet Kardeş	0,50	0,46	0,46
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	7,34	8,68
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

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 artırımını 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 300.000 TL ve 300.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 23.774 ile 28.528 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 323.774 pay ile 328.528 pay aralığında ve toplam nominal değeri 323.774 TL ile 328.528 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %7,34 ile %8,68 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 323.774 TL ile 328.528 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 177 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 1.000 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'yi aşamaz. Nitelikli yatırımcının azami yatırım limiti bulunmamaktadır.

Yatırımcı tarafından, fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içerisinde ve cayma hakkına yönelik bildirim 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 bildirim 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 bildirim takip eden işgünü içinde yatırımcılar arasında eşitsizliğe sebep olmayacak şekilde iade edilir. Aşan kısmın yatırımcılara iadesi işbu 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 iletacaktır. 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 bildirim 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: Nitelikli Yatırımcı Öncelikli 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 artırımını 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 değişiklik 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 Elmadağ / İSTANBUL
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Sermayesi	:	18.479.326 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	12
Başarısız Kampanya Sayısı	:	12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	37.654.460 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 Kıralı	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 Utkueri	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 BAĞÇE	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)	(%)
Serkan BAĞÇE	Üye	İş Geliştirme, Yatırım Süreçleri, Satış ve Pazarlama	805.200	8,00
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Umut Volkan YÖRÜK	Üye	Satış, Pazarlama ve Yatırım Danışmanlığı	-	-

Yatırım komitemiz üyelerinden Serkan Bağçe'nin melek yatırımcı lisansı (BKY2021000709), Selim Şahin'in Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 lisansı (no: 212997) bulunmaktadır.

6.5. İnceleme Sonuçları

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

Ürün/Hizmet/Teknoloji:

Nakliyelazım, hem bireysel hem de kurumsal taşımaları mobil uygulama ve web sitesi aracılığıyla, fiyatlardan teslimat ve ödemeye organize eden bir dijital lojistik platformu ve sistemidir.

İş Modeli:

Taşıma işlerinde doğrudan müşteri ile taşıma anlaşması yaparak çalışmaktadır. Bünyesinde kayıtlı taşımacılara taşıma için belirlenen ücret doğrultusunda ödemeleri taşıma bittiği an gerçekleştirir.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Kurumsal taşımalar için üretici ve sanayiciler, ithalat ve ihracat yapan "forwarder" firmaların yurtiçi taşıma çözüm departmanları, ticari olarak yük transferi yaptıran firma sahipleridir. Bu firmaların operasyon yöneticileri, sevkiyat sorumluları öncelikli olarak ulaşılması planlanan hedef kitle olarak tanımlanmıştır.

Rekabet:

Birçok firma geleneksel sistemden farklılaşmadan yük ilanı sistemiyle çalışmaktadır. Nakliyelazım dijital nakliye sektörü problemlerini öncelikli sorun olarak dikkate almış ve çözümlerini bu doğrultuda geliştirmiştir.

Pazar:

Yurt içi karayolu taşıması sektörü yaklaşık 25 milyar USD hacme sahip bir sektördür. Nakliyelazım'ın hedeflediği pazar payı ilk 12 ay sonunda pazarın%1'i, ilk 24 ay sonunda da pazarın%2'si olarak belirlenmiştir.

Ekip:

Nakliyelazım, back-office, saha ve masada yürümesi gereken tüm işleyişleri dolduracak deneyimli ve dinamik bir ekip tarafından oluşturulmuştur.

Finansallar:

Dijital operasyonlarına başladığı Mayıs 2023 tarihinden itibaren tanıtım faaliyetlerini stratejik olarak düşük tempoda yürütmüştür. Ekim 2023 itibariyle önceki aylara göre aylık nakite akışı artmıştır. 2024 yılı itibariyle başlayacak olan anlaşmalı kurumsal müşteriler ile bu ivmenin artarak devam etmesi öngörülmektedir.

Fon Kullanımı:

Fonun ana kullanım alanı canlı destek ekibi, satış ekibi, yazılım ekibi ve yönetim ekibi olmak üzere personel giderleri ile beraber tanıtım alanında yapılacak harcamalar olacaktır.

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 engellemediği yönünde bir kaniya 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 Gelir/Gider Projeksiyonu

- o Satis&Maliyetler Tablosu

- o Personel Butcesi

- o Yatirim Harcamalari

- o Nakit Akis Tablosu

9. Özgeçmişler:

- o SELÇUK MERT - CV

- o NECATİ TEKİN - CV
- o AYHAN YALÇIN - CV
- o CENGİZ TEKİN - CV
- o Canan Kardeş Mert - CV

10. Ek Belgeler:

- o Marka Tescil Evrağı
- o TİO Yetki Belgesi
- o TMFB Yetki Belgesi
- o Ticaret Sicil Sermaye Artırımı
- o Pazar Hacmi
- o Lojistik Sektör Raporu
- o İTÜ Çekirdek 2023 Express Taahhütnamesi

11. Şirket Resmi Evrakları:

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