

# RİDEE YÜKSEK TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği RİDEE YÜKSEK TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ ihtiyaç duyduğu 20.000.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 24.000.000,00 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 14.03.2024 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların RİDEE YÜKSEK TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 21.03.2024 ile 06.05.2024 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/rideetech> 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.

RİDEE YÜKSEK TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Murat YILMAZ, Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür Tarih: 04.04.2026	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: 4.04.2026	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 4.04.2026	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Selim ŞAHİN, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 04.04.2026	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	:	RİDEE YÜKSEK TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	ridee
Merkez Adresi	:	MERKEZ MAH. FİRUZE SOK.S OFİS SİTESİ S OFİS BLOK NO:5/72,Kağıthane,İstanbul,Türkiye
Telefon Numarası	:	905322024059
İnternet Sitesi	:	<a href="https://www.ridee.tech/">https://www.ridee.tech/</a>

### 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	:	<a href="https://yatirim.fongogo.com">https://yatirim.fongogo.com</a>

### Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	20.000.000 TL (%20 ek fon ile 24.000.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	<a href="https://yatirim.fongogo.com/campaign/rideetech">https://yatirim.fongogo.com/campaign/rideetech</a>
Kampanya Süresi	:	45 gün
Başlangıç Tarihi	:	21.03.2024
Bitiş Tarihi	:	06.05.2024
	:	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, C grubu olacaktır. B grubu imtiyazlar: A grubu, kurucu ortakların pay grubu olacaktır. B grubu, 3.500.000 TL ve üzerinde yatırım yapan nitelikli yatırımcıların pay grubu olacaktır. C grubu 3.500.000 TL'nin altında yatırım yapan nitelikli yatırımcılar ve nitelikli olmayan yatırımcıların pay grubu olacaktır. A grubu pay sahipleri ve B grubundan pay iktisap edecek olan Foneria Portföy Yönetimi A.Ş. Fongogo Ventures Girişim Sermayesi Yatırım Fonu arasında Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanacak olup pay sahipleri sözleşmesinde yer alan imtiyazlar ayrı bir liste olarak kampanya sayfasının belgeler bölümünde

: gösterilmiştir. Kampanyada C grubu paylara sahip olacak yatırımcıların paylarına dair herhangi bir imtiyaz veya kısıtlama bulunmamaktadır. C grubu imtiyazlar: Yoktur  
A grubu pay sahipleri ve B grubundan pay iktisap edecek olan Foneria Portföy Yönetimi A.Ş. Fongogo Ventures Girişim Sermayesi Yatırım Fonu arasında Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanacak olup pay sahipleri sözleşmesinde yer alan imtiyazlar ayrı bir liste olarak kampanya sayfasının belgeler bölümünde gösterilmiştir.

**Nominal Değeri**

: Bu kampanyada % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %8,16 ile %9,64 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 4.444 TL ile 5.333 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

**Satış Fiyatı**

: Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 4.500,00 olarak oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

**Asgari ve Azami Yatırım Tutarları**

: Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 2.500 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;  
**1.847.000 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,  
**8.000.000 TL'si**  
Araç Alımı  
01.06.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında,  
**2.653.000 TL'si**  
Pazarlama Faaliyetleri  
01.06.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında,  
**2.400.000 TL'si**  
Operasyonel Maaliyetler  
01.06.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında,  
**5.100.000 TL'si**  
Çalışan Ücretleri  
01.06.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında,  
giderleri için kullanılacaktır.

Toplanan fonun;

**1.520.600 TL'si**

Araç Alımı

01.06.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında,

**500.000 TL'si**

Pazarlama Faaliyetleri

01.06.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında,

Ek Fon Kullanım Yeri	:	<b>860.000 TL'si</b> Operasyonel Maaliyetler 01.06.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında,
	:	<b>750.000 TL'si</b> Çalışan Ücretleri 01.06.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında,
	:	<b>369.400 TL'si</b> 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	:	RİDEE YÜKSEK TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	ridee
Hukuki Statüsü	:	Anonim Şirket
Merkez Adresi	:	MERKEZ MAH. FİRuze SOK.S OFİS SİTESİ S OFİS BLOK NO:5/72,Kağıthane,İstanbul,Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	31.03.2022
Sermayesi	:	Sermaye: 50.000 TL Ödenmiş Sermaye: 50.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	:	371795-5
Vergi Dairesi	:	KAĞITHANE
Vergi Kimlik Numarası	:	7351895324
Telefon Numarası	:	905322024059
İnternet Sitesi	:	<a href="https://www.ridee.tech/">https://www.ridee.tech/</a>

### 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

#### Problem

Büyükşehirlerde nüfus ve kentleşme hızla artmasına rağmen, ulaşım altyapıları bu hıza yetişemiyor. Dünyadaki

hiçbir kent, her sokaktaki vatandaşın ulaşım ihtiyacını karşılayabilir nitelikte değildir. ridee, bu nedenle dünyada her zaman ihtiyaç duyulacak ve insanın doğasında olan hareketlilik içgüdüsunü ve ihtiyacını karşılamayı hedefler.

**ridee**, toplu ulaşımı eksik veya yetersiz olan, taksi gibi hizmetleri yetersiz olan, otopark ve trafik sorunu olan, akaryakıtın pahalı olduğu, vergilerin ve sigortaların yüksek olduğu, araçların sıklıkla hasarlandığı çalındığı veya zarar gördüğü, doğayı kirleten fosil yakıtlara sahip, yaşı yüksek eski araçların çok olduğu, kilometre başına ulaşım maliyetinin yüksek olduğu, işsizlik sorununun yüksek olduğu, kullanılmayan araçların çok olduğu, araç fiyatlarının yüksek olduğu ülkelerde; bu sorunların hepsinin çözümünü tek projeyle sağlayan kapsamlı, yerli, çevreci, ekonomik, konforlu, teknolojik çözüm getirmektedir.

## **Çözüm**

**ridee** araçları tamamen elektrikli motorlara sahip, bataryası değiştirilebilen, 2 kişilik kapasiteye ve bagaj hacmine sahip olan arabalardan oluşmaktadır. İnsanlar istediği yerden aracı alıp, istediği yere bırakarak, ulaşım ihtiyaçlarını giderecek, aracın temizliği, şarj edilmesi, park yeri, sigortası, vergisi gibi sorunlarıyla uğraşmadan, hızlı ve pratik şekilde ulaşım ihtiyacını karşılayabilecektir. Böylece şehrin temposuna konforla uyum sağlayıp, ülkenin üretim gücüne zaman kazandırıp, ulaşım streslerini de minimuma indirecektir.

Daha çevreci, daha konforlu, daha ekonomik formülü sayesinde de uzun vadede büyükşehirlerdeki araç adetini düşürecek kadar kapsamlı ve net sonuçlar doğuracaktır.

## **Amaç ve Faaliyet**

**ridee**, 2 kişilik elektrikli araçlardan oluşan bir filo kurmayı hedefler. Kendi öz kaynaklarıyla geliştirdiği iki ayrı yazılım (müşterilerin kullanacağı yazılım ve ridee ekibinin kullanacağı operasyon yazılımı) ile bu filoyu yöneten teknolojileri geliştirmektedir. Ek olarak standartta bireysel kullanım için üretilmiş araçların da, ridee tarafından yerli ve milli olarak geliştirilmiş IOT (nesnelerin interneti) teknolojisi sayesinde yazılımla yönetilmesini ve veri toplanmasını sağlar.

**RİDEE**, kitle fonlama ile elde edeceği sermaye ile; prototip olarak geliştirmiş olduğu yazılım, donanım ve araçları geliştirecek teknolojileri üretmeyi, araç sayısını arttırarak şehirde daha çok noktada kiralamaların yapılmasını, toplanan veriler ve kullanıcı görüşleriyle hizmetinin daha yüksek kaliteye taşınmasını planlamaktadır.

İlk aşamada İstanbul merkezli olarak büyük bir araç sayısına ulaşıldıktan sonra, Türkiye'de benzer hizmete ihtiyaç duyulan diğer noktalarda da (İstanbul dışı) büyümeler yapılarak, ülke genelinde yaygınlığı sağlanacaktır. Üçüncü aşamada da ülke çapında farklı illerdeki noktalar bir araya getirerek zincir halkalarını tamamlamayı, dördüncü aşamada da yurtdışında bu projeyi büyütmeyi hedeflemektedir.

Bunların yanı sıra, gelişen teknolojileri takip ederek, gelecekte ridee sistemine uygun araçları ülke içinde üretme ve geliştirme gibi fikirlerin de prensip olarak altyapısını sağlamıştır.

## **Ürün ve Hizmetler**

Elektrikli araçların donanımıyla konuşan yazılımımız sayesinde, araçlarımızın uzaktan sürüş bilgilerini, teknik durumunu, temizlik durumunu, şoför psikolojisini verilerle topluyoruz. Böylece kullanıcıların sürüş kalitesine ve ihtiyacına özel olarak hizmetimizi kişiselleştiriyoruz.

Bataryası değiştirilebilir araçlarımız sayesinde, kullanıcılarımızın aracı şarj etmekle uğraşmıyor. Saha ekiplerimiz kendi yazılımları üzerinden araçların şarj durumlarını takip ederek, şarjı azalan araçların yanlarına giderek boş bataryayı çıkarıp, dolu bataryayı takacak. Aracın ziyaret aşamasında aracın camlarını ve içini temizleyecek, park yeri sıkıntılıysa düzeltecek. Böylece kullanıcılarımız her zaman şarjı tam, temiz, nizami park edilmiş şekilde araçla karşılaşacaktır. Bu konfor, temizlik ve teknik olarak aracın sıkça kontrol edilmesi sayesinde de daha konforlu bir çözüm sunabileceğiz.

Elektrikli araçlarımız sayesinde daha çevreci, sessiz, ekonomik seyahatler imkanı sunabileceğiz. Yine aracın boyutlarından dolayı ve bireysel araçların ihtiyacını karşılamaından dolayı trafikteki araç sayısını ve trafik yoğunluğunu da azaltabileceğiz.

Çelik şasesi sayesinde, bu sınıftaki araçların en güvenlisiyle seyir imkanı tanıyacağız. Araç kategorisi sayesinde de ülkedeki tüm yollarda, köprülerde veya ulaşım yerlerinde seyir imkanı tanıyacağız.

### **Ticarileşme ve İş Modeli**

**ridee** sisteminde kullanıcılar dakika bazlı olarak hizmet için ödeme yapacaklardır. Kullandıkları süre kadar ödeme yaparak, ekonomik şekilde sisteme para kazandıracaktır. Dönem dönem ridee, bazı kampanyalar veya iş birlikleriyle ciroyu arttıracak faaliyetler yaparak yeni müşteriler ve deneyimler elde edecektir.

İkinci gelir modeli olarak, ridee araçlarının ses sistemleri, dış ve iç görünür alanları, yazılımları da reklam amacıyla kullanılabilir.

Üçüncü gelir modeli olarak, kurumsal müşterilerin saha satış ve operasyon ekiplerinin ulaşım ihtiyacını karşılamak adına, aylık kilometre satın alımı ve düzenli gelir modeliyle yine şirket araçlarının alternatifi olma fikri üzerinde çalışmaları hazırır.

Dördüncü gelir modeli olarak, paket servisi yapan esnaf, kargo şirketleri, kurye gibi kılcal dağıtım yapan şirketlerin ulaşım ihtiyaçlarını özellikle yağışlı, karlı havalarda acil olarak ve güvenle çözebilecek sistemleri de geliştirmiştir.

Beşinci gelir modeli olarak, gelecekte partner programı sayesinde, sisteme araç satın alıp ekleyen kişilerin, aracın işletim gelirinden charter modeliyle gelir elde etmesini sağlayan sistem yine hazır olarak bulunmaktadır.

### **İş Modeli Kanvası**

#### **Temel ortaklıklar**

- Elektrik Şirketleri: Şarj edildiği için elektrik şirketleri ile işbirliği, güvenilir ve sürdürülebilir bir enerji kaynağı sağlamak adına kritiktir. Bunlarla, şarj altyapısının güçlendirilmesi ve yenilenebilir enerji kullanımını desteklenmesi için işbirli
- Teknoloji Şirketleri: Mobil uygulama geliştirme, güncelleme ve yönetme konusunda teknoloji şirketleri ile işbirliği, müşteri deneyimini artırmak ve sürekli teknolojik yenilikleri takip etmek için önemlidir.
- Şehir Yönetimleri ve Belediyeler: Şehir yönetimleri ve belediyelerle yapılan işbirlikleri, şarj istasyonlarının konumlandırılması, düzenlemelerin sağlanması, park alanlarının tahsisi ve trafik yönetimi gibi şehir içi operasyonları etkileyen konularda ort
- Enerji Altyapı Şirketleri: Şarj istasyonlarının fiziksel altyapısını sağlayan enerji altyapı şirketleri ile işbirliği, şarj altyapısının genişletilmesi ve daha verimli hale getirilmesi için önemlidir.
- Finansal Kuruluşlar: Yatırım ve finansman sağlamak için finansal kuruluşlarla yapılan işbirlikleri, işin büyümesini destekleyebilir. Bu, yeni araç alımları, teknolojik geliştirmeler ve pazarlama faaliyetlerini finanse etmek için önemlidir.
- Düzenleyici Kurumlar: Elektrikli araçlarla mobility hizmeti sunan bir iş, çeşitli düzenlemelere tabidir. Düzenleyici kurumlarla işbirliği, yasal uyumluluğu sağlamak ve sektördeki güncellemeleri takip etmek için kritiktir.
- Araç Üreticileri ve Tedarikçiler: Elektrikli araçları temin etmek için araç üreticileri ve tedarikçilerle yapılan işbirlikleri, güvenilir ve sürdürülebilir araçlar sağlamak için önemlidir.
- Sigorta Şirketleri: Elektrikli araç kiralama işinde, araç sigortası konusunda sigorta şirketleriyle yapılan işbirlikleri, müşterilerin ve işin güvenliğini sağlamak için önemlidir.

#### **Temel faaliyetler**

- Araç İşletimi ve Bakım: Elektrikli araç filosunun günlük işleyişi, düzenli bakım ve temizlik işlemleri, araçların güvenli ve etkili bir şekilde kullanılmasını sağlamak adına temel faaliyetler arasındadır.
- Mobil Uygulama Geliştirme ve Yönetimi: Müşteri rezervasyonları, ödemeler, araç konum takibi gibi işlemleri kolaylaştıran bir mobil uygulamanın geliştirilmesi, güncellenmesi ve yönetilmesi kritik faaliyetler arasında

yer alır.

- Şarj Altyapısı İşletimi: Elektrikli araçların şarj edilebilmesi için gerekli şarj altyapısının planlanması, kurulması ve işletilmesi önemlidir. Şarj istasyonlarının bakımı ve güncellenmesi de bu faaliyetlerin bir parçasıdır.
- Pazarlama ve Reklam Stratejileri: İşin bilinirliğini artırmak ve müşteri tabanını genişletmek için etkili pazarlama ve reklam faaliyetleri gerçekleştirilmesi gereklidir. Dijital pazarlama, sosyal medya kampanyaları ve iş ortaklıkları bu faaliyetlere örne
- Müşteri İlişkileri Yönetimi: Müşteri taleplerine hızlı ve etkili yanıtlar vermek, müşteri memnuniyetini sağlamak ve geri bildirimleri dikkate alarak hizmeti sürekli iyileştirmek, müşteri ilişkileri yönetiminin temel bir parçasıdır.
- Finansal Yönetim ve Gelir Modeli Uygulamaları: Fiyatlandırma stratejilerinin belirlenmesi, gelir modelinin uygulanması, finansal kaynakların yönetilmesi ve mali performansın izlenmesi bu faaliyetlere dahildir.
- Düzenleyici Uyum ve Lisans Yönetimi: İşin faaliyet gösterdiği bölgelerdeki düzenleyici gereksinimlere uyum sağlamak, gerekli izinleri almak ve lisansları güncel tutmak bu faaliyetlerin önemli bir parçasıdır.
- İnsan Kaynakları Yönetimi: Nitelikli personel işe alımı, eğitimi, performans yönetimi ve personel politikalarının uygulanması, işin verimli bir şekilde yönetilmesine katkı sağlar.

### Temel kaynaklar

- Elektrikli Araç Filosu: İşin temelini oluşturan elektrikli araçlar, hizmetin sunulabilmesi için kritik bir kaynaktır. Araçların teknik özellikleri, güvenliği, bakımı ve düzenli güncellemeler, işin devamlılığı için önemlidir.
- Mobil Uygulama ve Teknolojik Altyapı: Müşterilerle etkileşim ve rezervasyonların yönetimi için kullanılan bir mobil uygulama, işin temel teknolojik kaynaklarından biridir. Güçlü bir altyapı, güvenlik ve kullanıcı deneyimi sağlamak için gereklidir.
- Şarj Altyapısı ve Enerji Kaynakları: Elektrikli araçların şarj edilebilmesi için etkili bir şarj altyapısı ve güvenilir enerji kaynakları kritiktir. Şarj istasyonlarının konumu ve kullanılabilirliği, müşteri memnuniyetini etkileyebilir.
- Dağıtım Kanalları ve Pazarlama: İşin başarılı olabilmesi için etkili bir pazarlama stratejisi ve çeşitli dağıtım kanalları önemlidir. Sosyal medya, dijital pazarlama, iş ortaklıkları ve fiziksel lokasyonlardaki promosyonlar gibi kanallar, müşteri tabanını
- Müşteri İlişkileri ve Müşteri Hizmetleri: Müşteri memnuniyetini sağlamak ve müşteri ilişkilerini sürdürmek için güçlü bir müşteri hizmetleri ekibi ve etkili iletişim stratejileri gereklidir.
- Finansal Kaynaklar ve Yatırım: Elektrikli araçlarla mobility hizmeti sunmak için gerekli olan araçları, teknolojik altyapıyı ve pazarlama faaliyetlerini finanse etmek için güçlü bir mali kaynak gereklidir. Yatırım, gelişim ve genişleme için kritiktir.
- Düzenleyici Uyum ve Lisanslar: Elektrikli araçlarla hizmet veren bir iş, yerel ve ulusal düzenlemelere uyumlu olmalıdır. Gerekli izinler, lisanslar ve düzenleyici uyumluluk, işin sürekliliği için önemlidir.
- İnsan Kaynakları: Yetenekli ve deneyimli personel, operasyonların etkin bir şekilde yönetilmesi ve müşteri hizmetlerinin başarılı bir şekilde sağlanması için kritiktir.

### Değer önerisi

- Hızlı ve Etkili Ulaşım: Elektrikli araçlarımız, şehir içi trafiğin yoğunluğuna rağmen hızlı ve etkili bir ulaşım sağlar. Müşterilerimiz, kısa mesafeleri daha hızlı bir şekilde kat edebilir ve zamanlarını daha verimli bir şekilde kullanabilirler.
- Çevre Dostu Ulaşım: Elektrikli araçlarımızın kullanımı, karbon emisyonlarını azaltarak çevre dostu bir ulaşım seçeneği sunar. Müşterilerimiz, bu şekilde sürdürülebilir bir ulaşım tercih ederek çevre bilincine katkıda bulunabilirler.
- Şehir İçi Hareketlilikte Esneklik: Elektrikli mikro mobilite, kullanıcılarına şehir içinde esnek bir hareketlilik sağlar. Dar sokaklarda, park sorunlarıyla baş etmede ve toplu taşımanın ulaşamadığı noktalara kolayca ulaşmada yardımcı olur.
- Stres ve Yorgunluğu Azaltma: Elektrikli araçlarımız, trafikle mücadele etmek zorunda kalan müşterilere stres ve yorgunluğu azaltan bir seyahat deneyimi sunar. Hızlı ve kolay bir şekilde ulaşım sağlayarak günlük yaşamın getirdiği zorlukları en aza indirir.
- Ekonomik ve Uygun Maliyet: Elektrikli mikro mobilite, uygun maliyetli bir ulaşım alternatifi sunar. Müşterilerimiz, elektrikli araçları kullanarak ulaşım ile ilgili maliyetlerini düşürebilir ve bütçelerine katkıda bulunabilirler.

### Müşteri ilişkileri

- Hedef müşteri kitlemiz, özellikle şehir içinde hızlı, çevre dostu ve ekonomik bir ulaşım arayan bireyler ve iş

profesyonellerini içermektedir.

- Müşterilerimizle güçlü bir ilişki kurmak, kullanıcı deneyimini iyileştirmek ve sadakati artırmak için düzenli müşteri geri bildirimleri, özel teklifler, promosyonlar, ve mobil uygulama üzerinden sağlanan kişiselleştirilmiş hizmetler vb. stratejilerimiz va
- İlişki yönetimi maliyetlerimizi minimize etmek ve etkili bir müşteri ilişkisi kurmak için öncelikli olarak dijital kanalları kullanıyoruz.
- Mobil uygulama üzerinden gerçekleştirilen müşteri geri bildirimleri ve destek hizmetleri, düşük maliyetli ve etkili bir iletişim sağlamaktadır.
- İlişki yönetimi maliyetlerini kontrol etmek ve işin sürdürülebilirliğini sağlamak için sürekli olarak süreçleri optimize ediyoruz.

### **Müşteri segmenti**

- Şehir Sakinleri ve İş Çalışanları: Elektrikli araçlarımız, yoğun şehir trafiği içinde hareket etmeyi daha kolay ve çevre dostu hale getirerek şehir sakinlerine ve iş çalışanlarına konforlu bir ulaşım seçeneği sunar.
- Kısa Mesafe Seyahat Edenler: Elektrikli mikro mobilite, kısa mesafelerde hızlı ve etkili bir ulaşım çözümü sağlar. Bu nedenle, kısa mesafelerde seyahat eden bireyler, alışveriş yapmak isteyenler veya toplantılara katılacak olanlar için ideal bir seçenektir.
- Çevre Duyarlı Bireyler: Elektrikli araçlarımız, karbon emisyonlarını azaltarak çevre dostu bir ulaşım seçeneği sunar. Bu nedenle, çevre bilincine sahip bireyler için çekici bir alternatif oluştururuz.
- Toplu Taşıma Kullanıcıları: Elektrikli araçlarımız, toplu taşıma ile entegre olarak kullanılacak esnek bir ulaşım seçeneği sunar. Toplu taşıma ile kombinasyon halinde, kullanıcılar daha etkili ve çabuk bir ulaşım deneyimi yaşayabilirler.
- Şehir Turistleri: Elektrikli araçlarımız, şehir turistleri için çevik ve kolayca erişilebilir bir ulaşım aracıdır. Turistler, şehirdeki önemli noktalara hızlı ve rahat bir şekilde ulaşabilirler.

### **Kanallar**

- Mobil uygulamamız yanı sıra dijital pazarlama, sosyal medya, iş ortaklıkları ve şehir içindeki toplu taşıma durakları gibi kanalları kullanarak müşteri tabanımızı genişletiyoruz.
- Müşterilerimiz genellikle mobil uygulamamızla kredi kartları veya dijital cüzdanlar aracılığıyla ödeme yapmayı tercih ediyor. Ayrıca, kullanıcıların seçeneklerini artırmak için yerel ödeme yöntemlerini entegre etmeyi planlıyoruz.
- Müşterilerimize daha fazla esneklik sunmak amacıyla gelecekteki planlarımız arasında, abonelik modelleri, indirimli paketler, sadakat programları ve kurumsal anlaşmalar gibi çeşitli ödeme seçeneklerini içeren yeni modellerin geliştirilmesi bulunmaktadır.
- Gelir modelimiz, kullanım başına ödeme, abonelik modelleri ve iş ortaklıkları gibi çeşitli kaynakları içerir. Ayrıca, reklam gelirleri gibi yan gelir kaynakları da katkı sağlar ve stratejilerimizi sürekli optimize etmeye odaklanıyoruz.

### **Maliyet yapısı**

- Araç Temini ve Finansman Maliyetleri: Elektrikli araçların temini, finansmanı veya kiralama maliyetleri, iş modelinde önemli bir gideri oluşturabilir.
- Personel Giderleri: Müşteri hizmetleri, teknik destek, bakım ve operasyonel süreçlerin yönetimi için personel istihdamı önemlidir. Personel giderleri, iş modelinde belirgin bir maliyet unsuru olabilir.
- Elektrik Enerjisi Maliyeti: Elektrikli araçların şarj edilmesi için kullanılan elektrik enerjisi, iş modelindeki en önemli ve sürekli bir maliyet faktörüdür. Şarj istasyonlarının işletilmesi ve araçların enerji tüketimi büyük ölçüde enerji maliyetlerini
- Araç Bakım ve Onarım: Elektrikli araç filosunun düzenli bakımı, araçların performansını ve güvenliğini sağlamak için önemlidir. Bu bakım işlemleri, iş modelindeki bir diğer önemli maliyet unsurunu oluşturabilir.
- teknolojik Altyapı Geliştirme ve Yönetim: Mobil uygulamanın geliştirilmesi, güncellenmesi ve yönetilmesi teknolojik altyapı giderleri doğurur. Müşteri deneyimini iyileştirmek ve rekabet avantajı sağlamak için teknolojik yatırımlar önemlidir.
- Şarj Altyapısı Yatırımları: Şarj istasyonlarının kurulumu, güncellenmesi ve bakımı önemli bir yatırım gerektirir. Bu, işin genişlemesi ve müşteri taleplerine cevap verebilmesi için sürekli bir maliyet faktörüdür.

### **Gelir Akışı**

- Konfor ve Hızlı Ulaşım: Potansiyel müşteriler, elektrikli araçlarla sağlanan hızlı ve konforlu ulaşım için ödeme yapmaya razı olabilirler. Bu, şehir içi trafiği atlamak ve hızlı bir şekilde belirli noktalara ulaşmak isteyen müşterileri içerir.

- Çevresel Duyarlılık ve Sürdürülebilirlik: Elektrikli araç kullanımıyla çevresel etkileri azaltma ve sürdürülebilir bir ulaşım çözümüne katkı sağlama konusundaki değer, müşterilerin ödeme yapmayı kabul etmelerini etkileyebilir.
- Esneklik ve Kişiselleştirilmiş Hizmet: Müşteriler, ihtiyaçlarına uygun esnek hizmet seçenekleri ve kişiselleştirilmiş çözümler için ödeme yapmaya hazır olabilirler.
- Güvenli ve Temiz Ulaşım: Elektrikli araçlarla sağlanan temiz ve güvenli ulaşım, müşteriler için değerli olabilir.
- Uygulama Kolaylığı ve Teknolojik İmkanlar: Mobil uygulama üzerinden kolay rezervasyon, ödeme kolaylıkları ve yolculuk sırasında sağlanan teknolojik imkanlar, müşterilere değer sağlayarak ödeme yapmaya teşvik edebilir.
- Mobil Uygulama ile Kredi Kartı/Dijital Cüzdan Ödemeleri: Müşteriler, mobil uygulama üzerinden kredi kartları veya dijital cüzdanlar aracılığıyla ödeme yapmayı tercih edebilirler.
- Abonelik Modelleri: Belirli bir ücret karşılığında abonelik paketleri sunmak, müşterilerin belirli bir süre boyunca önceden belirlenmiş bir hizmeti kullanmalarını sağlar.
- Kullanım Başına Ödeme: Müşteriler, her kullanım için belirli bir ücret ödemeyi tercih edebilirler.

***İş Modeli Kanvası işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.***

### **Önemli Gelişmeler**

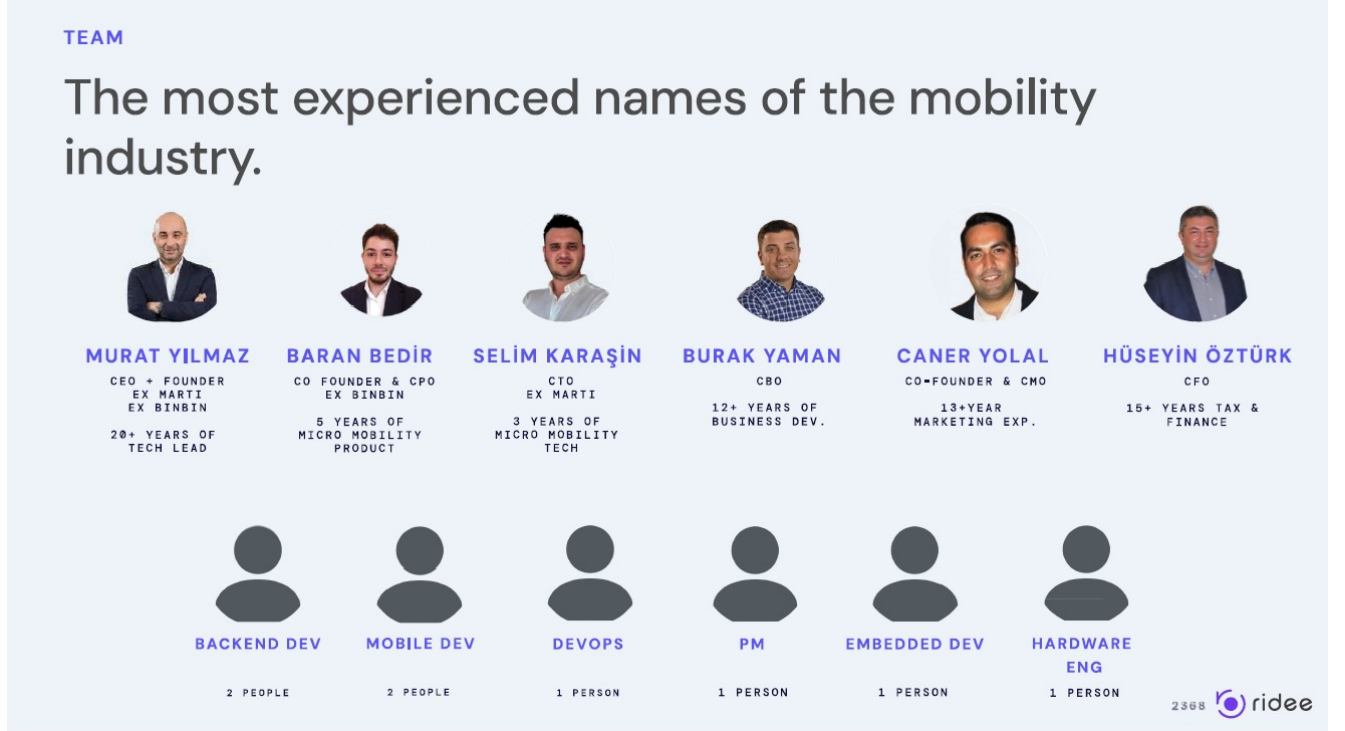
- 25 Aralık 2021  
ridee projesi Family & Friends turuyla ilk yatırımını aldı.
- 10 Ocak 2022  
İlk ridee aracı İtalya'dan satın alınarak Türkiye'ye getirildi. App ve IOT testlerine başlandı.
- 01 Mart 2022  
Türkiye'de, İstanbul merkezli olarak Ridee Yüksek Teknoloji Anonim Şirketi kuruldu.
- 12 Nisan 2022  
ridee'nin ilk yurtdışı şubesi, ABD'de Ridee Technologies Inc. ismiyle Delaware eyaletine kuruldu.
- 22 Ağustos 2022  
İlk ridee aracının IOT ve App uyumluluğu tamamlandı. İlk prototip sokağa çıktı. Tüm yazılımlar ve donanımlar kusursuz çalıştı.
- 11 Nisan 2023  
ridee IOS ve Android app'i BETA versiyonu ile uygulama dükkanlarında yayına çıktı.

### **Diğer Girişimleri**

Murat YILMAZ'ın aynı zamanda AVVA MOBILE KURUMSAL ÇÖZÜMLER YAZILIM VE DANIŞMANLIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ adlı sahibi olduğu bir şirketi daha vardır.

## Organizasyon Yapısı

ridee, faaliyette geçmek için kurucu ortakları ile tüm hazırlıklarını tamamlamış faaliyete başlamak için yatırım beklemektedir. Yatırımın gerçekleşmesine müteakip aşamalı olarak aşağıdaki organizasyon şeması çerçevesinde örgütlenmesini tamamlayacaktır.



## Teşvik ve Sübvansiyonlar

ridee projesi Fongogo yatırım turu öncesinde; şirket hissedarları tarafından fonlanmış bir yapı kurgulanmıştır. Yatırımcıların şirket hissesi üzerindeki paylarının karşılığına denk gelen tutarlarda yatırılan sermaye ile donanım, yazılım ve yasal ilerlemeler Türkiye ve Amerika üzerinde sağlanmış; proje prototipi tamamlanmıştır. Bu yatırım bütçeleri dışında yerli veya yabancı bir fondan, teşvikten veya hibe benzeri gelir ve imtiyaz kaynağından yararlanılmamıştır. ridee %100 yerli ve milli imkanlar ile yola çıkmaya hazırdır!

## 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar

Dakikalık araç kiralaması yapan şirketlerin hepsinin toplam araç sayısı 6000 civarındadır. Sadece İstanbul'da 19.000 taksi olduğunu ve taksilerin bile ne kadar az olduğunu düşünürsek eğer, Türkiye genelinde çok büyük bir pazar boşluğu olduğu aşikardır.

Dünyadaki günlük şehir içi ulaşımın %55'inde kat edilen yol 13-20 km arası olarak hesaplanmıştır. Bu nedenle mikromobilité sektörünün 2030 yılında \$300 ila \$500 milyar USD arasında bir büyüklüğe ulaşacağı tahmin edilmektedir.

***Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.***

### Rekabet

Türkiye'de 2011 yılından itibaren dakikalık araç kiralama sistemleri yapılmaktadır. Geçmiş 12 yıllık süre boyunca Yoyo, Zipcar, Tiktak, Garenta Moov (Getir Araç), Minbee... gibi markalar ile araba kiralaması yapılmıştır. Mikromobilité kısmında ise iki tekerlekli olarak da martı, binbin, hop, link, isbike... gibi 20'den fazla markayla yine hizmetler verilmiştir.

ridee kullanıcılarının çoğu, geçmişte bu markaların da kullanıcısı olmuş olabilir, bu anlamda rakip olarak düşünülebilir. Fakat ridee, kullanıcıları için bu markaların sunduğundan daha farklı bir ekonomi, çevrecilik, konfor, yeni teknoloji ve hız sunduğu için; pazarın en kuvvetli oyuncusu olarak, yerini alacaktır.

Sektörde bizim sunduğumuz hizmeti veren başka bir marka yoktur, bu hizmet ise ancak sahip olduğumuz araç modeliyle mümkün olup, rakiplerimizin bu araçlar olmadan aynı kalitede hizmeti vermesi imkansızdır. Araç üreticisiyle ve fabrikayla yaptığımız bağlantılar sayesinde Türkiye'deki en iyi fiyatı ve araç sayısını yine bizim alacağımıza dair prensip anlaşmaları tamamlanmıştır.

### **Hedef Kitle**

Günlük işe gidiş ve geliş için kullanılan ana toplu taşıma hatlarına entegre olacak her tür ulaşım için, okullara ulaşım için, hafta sonu şehir içi gezileri için, araç sahibi olmayanların ulaşım ihtiyaçları için, elektrikli araçları test etmek isteyenler için, başka bir şehirdeki araç ihtiyacını karşılamak isteyenler için, tek yön seyahat edecekler için (havalimanı gibi), tatil yerlerine gelen yabancı turistler için, şehrin uzak noktalarındaki toplu taşıma gitmeyen noktalara ulaşım için, ticari şirketlerin saha operasyonlarını karşılamak için... başta olmak üzere, toplumda bireysel aracın kullanıldığı hemen hemen her aşamada ridee çözüm olacaktır.

### **Swot Analizi**

#### **Güçlü Yönler;**

- Üretim, bakım ve işletim maliyeti düşük olan araçlar sayesinde daha ekonomik çözüm sunması.
- Elektrikli motoru nedeniyle ve daha az araç satın alınmasını desteklediği için daha çevreci olması.
- Değiştirilebilir batarya teknolojisi sayesinde, kullanıcılara ek işler yüklemeyip, daha konforlu olması.

#### **Zayıf Yönler;**

- İlk operasyon başlangıcı için yüksek sayıda araç alınması maliyeti.
- Bireysel araç kullanıcılarının alışkanlıklarını değiştirmenin zaman alacak olması.
- Ülke genelindeki ekonomik istikrarsızlık ile gelen; yatırımcıların uzun vadeli değil, kısa vadeli menkul değerler üzerinden yatırım arayışları.

#### **Fırsatlar;**

- Bireysel araç kullanıcılarının, araçlarını satıp, ridee sistemine katılması ile oluşacak ekonomik avantajları.
- Kurumsal şirket araçlarının piyasadaki çekilip, operasyonel olarak ridee sistemine dahil olması. Böylece personelin daha çok noktada araca ulaşımının; şirket açısından daha az maliyetle sağlanabilmesi.
- Dünyada sadece 4 ülkede yapılan bu hizmetin, bir çok dünya devi ülkede hızlıca hayata geçirilip, pazarda öncü olunabilmesi.

#### **Tehditler;**

- Türkiye'de ilk olan bu fikrin, benzerinin rakipler tarafından farklı araçlar veya altyapı ile Türkiye'de veya dünyada taklit edilebilme riski.
- TOGG markasını korumak adına, TOGG'un avantajı olacak şekilde, piyasadaki diğer elektrikli araçlara uygulanabilecek negatif koşullar.
- Taksi, minibüs, dolmuş, özel halk otobüsü gibi ticari ulaşım unsurlarının olası etik dışı yaklaşımları.

*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)	(%)
Murat YILMAZ	Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür	Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür	42.000	84

### **Murat YILMAZ - Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür**

#### *Hakkında:*

1999 yılından itibaren Bilişim sektöründe yazılım geliştirme uzmanı olarak başladığı çalışma hayatına, kendi kurduğu yazılım ve danışmanlık şirketinin yöneticiliğini yaparak devam etmektedir. Yönetici ve liderlik becerileri dâhilinde iş-sonuç-başarı odaklı olarak gerektiğinde "hands-on" olarak çalışmalarda yer almaktadır. Proje yönetim metodolojilerini kullanarak müşteri memnuniyeti ve kalite hedefli olarak projelerini yürütmektedir. Doğru iş modelleri için yeni ekipler kurup, yönetebileceği, yönetsel ve teknik yetkinliklerini kullanacağı, sürekli gelişim ve hedef odaklı yeni projeleri planlayarak, yönetebileceği üst düzey yönetici pozisyonlarını hedeflemektedir.

#### *Deneyim ve Uzmanlık Alanları:*

**YÖNETSEL ve TEKNİK YETKİNLİKLER:** Bütçe yönetimi Risk Planlama, Yazılımda Kalite Kontrol, Kullanıcı Deneyimi Araştırma Becerileri Yazılım Güvenlik Koruma Becerileri **YAZILIM BİLGİ VE BECERİLERİ:** Microsoft ASP.NET Ailesi (WebForms, MVC, Core) WEB API, SOAP, XML Web Servisleri, WCF Servisleri Xamarin, Ionic, NativeScript, PhoneGap, MongoDB, RavenDB, Elasticsearch **YÖNETİM ARAÇLARI ve METODOLOJİLER:** Agile Yöntemler (Scrum ve Kanban), MSF DevOps ve Continuous Delivery (Teamcity), JIRA, Asana, Teamwork

#### *Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:*

Sahibi olduğu AVVA MOBILE KURUMSAL ÇÖZÜMLER YAZILIM VE DANIŞMANLIK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ'ni yönetmektedir.

#### *Diğer Ortaklarla İlişki*

Geçmiş deneyimlerde beraber çalışmışlardır.

### **2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler**

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Murat YILMAZ	E	42.000	84,00	84,00
Baran BEDİR	E	2.500	5,00	5,00
Onur YILMAZ	E	2.500	5,00	5,00
Caner YOLAL	E	1.500	3,00	3,00
Turgay Şahtıyan	E	500	1,00	1,00
Cenk Türkoğlu	E	500	1,00	1,00
Kadir Evciler	E	500	1,00	1,00
<b>TOPLAM</b>	-	50.000	100,00	100,00

Yatırım öncesi şirkete yatırım yapan aynı zamanda da yatırım sonrası fiili olarak çalışacak aşağıdaki kişilere yine aşağıda belirtilen hisseler devredilmiş ancak bunlar henüz Ticaret Sicil Gazetesinde yayınlanmamakla birlikte şirket pay defterine işlenmiştir. Kitle Fonlama sonrası kurucu Murat Yılmaz ve mevcut ortakların payı A grubu olacaktır.

Baran Bedir	<b>5%</b>
Onur Yılmaz	<b>5%</b>
Caner Yolal	<b>3%</b>
Turgay Sahtıyan	<b>1%</b>
Cenk Türkoğlu	<b>1%</b>
Kadir Evciler	<b>1%</b>

Kitlesel Fonlama Kampanyası sürecinde dağıtılacak paylar, şirketin kurucusu **Murat YILMAZ**'in payından düşürülecektir.

#### **Caner YOLAL - CMO**

*Hakkında:*

1986 yılında Tekirdağ'da dünyaya gelmiştir. 2009 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Bölümü'nden mezun olduktan sonra Türkiye'nin önemli ve büyük şirketlerinden Siemens, Türk Telekom ve Doğan Holding bünyesinde Pazarlama ve Satış departmanlarında çeşitli seviyelerde görev yaptıktan sonra profesyonel çalışma hayatını bırakarak 2019 yılında kendi işini kurmuştur. 2021 yılında RİDEE projesine yatırım yaparak kurucu ortak olarak katılmıştır.

*Deneyim ve Uzmanlık Alanları:*

Pazarlama ve Satış

*Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:*

Aynı zamanda sahibi ve kurucusu olduğu Supremad Digital Advertising Agency adlı şirketinde çalışmaktadır.

*Diğer Ortaklarla İlişki*

Diğer ortaklar profesyonel çalışma hayatında tanıştığı ve beraber çalıştığı kişilerdir.

#### **Baran BEDİR - CPO**

#### *Hakkında:*

Bahçeşehir Üniversitesi Yeni Medya bölümünden mezun olmuştur. Çalışma hayatı boyunca Apple, Bin Bin ve Tech Data gibi Dünya ve Türkiye'nin önce gelen şirketlerinde çeşitli pozisyonlarda çalışmıştır. Ekim 2021 tarihinde profesyonel yaşamdan ayrılıp kendi şirketini kurmuştur. Kasım 2021 tarihinde RİDEE projesinde kurucu ortak olarak yer almış ve projeye yatırım yapmıştır.

#### *Deneyim ve Uzmanlık Alanları:*

- Ürün Yönetimi - Ürün İçeriği (özel bir kanal aracılığıyla belirli bir hedef kitleye kesin bir ürün mesajı göndermek için ürün bilgilerinin uygun medya içeriğiyle birleşimini ifade eder.) -Ticari İçerik (bir Grup Şirketi tarafından Ürünlerinden herhangi birinin üretilmesi amacıyla oluşturulan, derlenen, erişilen, lisanslanan veya kullanılan her türlü veri, içerik (her türlü web sitesi veya görüntü dahil) ve bilgi anlamına gelir.)

#### *Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:*

CPO

#### *Diğer Ortaklarla İlişki*

Diğer ortaklarla profesyonel çalışma hayatında tanışmış ve beraber çalışmışlardır.

#### **Turgay Şahitiyan - Ortak**

##### *Hakkında:*

Bilgi Teknolojileri ekiplerinin çeşitli aşamalarında danışman ve lider olarak 20 yıllık deneyimi bulunmaktadır. Derin düzeyde BT deneyiminin yanı sıra, liderlik, koçluk, ekibin teslimatı konusunda yardımcı olma ve ekip hedeflerine ulaşmaya hazır olma konusunda sağlam bir altyapıya sahiptir. Trendleri, iş ihtiyaçlarını belirleme ve paydaşları etkileme becerisine sahip, hızlı öğrenen, etkili stratejiler geliştirmek ve hedeflere ulaşmak için yüksek derecede uyarlanabilirliğe sahip bir yöneticidir.

#### *Deneyim ve Uzmanlık Alanları:*

Microsoft SQL Server, Performance Tuning, Data Platform Solutions

#### *Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:*

Bilgi Teknolojileri

#### *Diğer Ortaklarla İlişki*

-

#### **Cenk Türkoğlu - Ortak**

##### *Hakkında:*

Türkiye'nin dijital reklam pazarında ön sıralarda yer alan ve üst düzey reklam teknolojisi ürünleri üreten bir firmada çalışarak profesyonel kariyerine 2005 yılında Dijital Reklam Operasyonları Kıdemli Uzmanı olarak başlamıştır. Şu anda Türkiye dijital reklam pazarına yön veren bir işletmenin Operasyon ve Ortaklık Başkanı olarak görev yapmaktadır. Kariyerinin son on beş yılında dijital reklamcılık ürünleri, hizmetleri ve çözümleri üzerine çalışmıştır. Ek olarak, ürünlerin başarılı bir şekilde piyasaya sürülmesi ve işletilmesini sağlamak için satış, hesap yönetimi ve ürün geliştirme ekipleri de dahil olmak üzere çeşitli paydaşlarla işbirliği yapma konularında yetkinliği bulunmaktadır. Mevcut görevinde, ortaklık ve entegrasyon süreçlerinin yanı sıra şirketin genel performansını artırmaya yönelik operasyonel stratejilerin geliştirilmesi ve uygulanmasını denetlemektedir.

#### *Deneyim ve Uzmanlık Alanları:*

Mobil Pazarlama, Mobil Teknoloji ve Mobil Reklam

#### *Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:*

Operasyon ve Ortaklık Başkanı

#### *Diğer Ortaklarla İlişki*

-

#### **Kadir Evciler - Ortak**

##### *Hakkında:*

Bilgi teknolojisi ve hizmetler sektöründe kanıtlanmış bir çalışma geçmişine sahip, deneyimli analitik uzmandır. Boyutsal modelleme, veri ambarı ve büyük veri konularında büyük proje ve süreçlerde yetkinliğe sahiptir.

*Deneyim ve Uzmanlık Alanları:*

Data Warehousing, ETL, MS SQL Server

*Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:*

-

*Diğer Ortaklarla İlişki*

-

**Onur YILMAZ - Ortak**

*Hakkında:*

İstanbul Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Fakültesinden mezun olduktan sonra yazılım mühendisi olarak Madame Coco ve LCW gibi Türkiye'nin önde gelen şirketlerinde çalışmıştır.

*Deneyim ve Uzmanlık Alanları:*

C# / .NET; Python

*Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:*

LCW Kıdemli Yazılım Mühendisi

*Diğer Ortaklarla İlişki*

Ortak iş geçmişi

### 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	50.000	1,00	50.000	100

Şirketin sermayesi her biri **1,00 TL** değerinde **50.000** paya ayrılmış **50.000 TL**'dir.

**İmtiyazlar:**

E grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

**Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:**

Herhangi bir pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır. A grubu pay sahipleri ve B grubundan pay iktisap edecek olan Foneria Portföy Yönetimi A.Ş. Fongogo Ventures Girişim Sermayesi Yatırım Fonu arasında Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanacak olup pay sahipleri sözleşmesinde yer alan imtiyazlar ayrı bir liste olarak kampanya sayfasının belgeler bölümünde gösterilmiştir.

### 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)	(%)
Murat YILMAZ	Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür	31.03.2022	Görev süresi Tamamlanmış	42.000	84,00

### **Murat YILMAZ - Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür**

#### *Hakkında:*

1999 yılından itibaren Bilişim sektöründe yazılım geliştirme uzmanı olarak başladığı çalışma hayatına, kendi kurduğu yazılım ve danışmanlık şirketinin yöneticiliğini yaparak devam etmektedir. Yönetici ve liderlik becerileri dâhilinde iş-sonuç-başarı odaklı olarak gerektiğinde "hands-on" olarak çalışmalarda yer almaktadır. Proje yönetim metodolojilerini kullanarak müşteri memnuniyeti ve kalite hedefli olarak projelerini yürütmektedir. Doğru iş modelleri için yeni ekipler kurup, yönetebileceği, yönetsel ve teknik yetkinliklerini kullanacağı, sürekli gelişim ve hedef odaklı yeni projeleri planlayarak, yönetebileceği üst düzey yönetici pozisyonlarını hedeflemektedir.

#### *Deneyim ve uzmanlık alanları:*

YÖNETSEL ve TEKNİK YETKİNLİKLER: Bütçe yönetimi Risk Planlama, Yazılımda Kalite Kontrol, Kullanıcı Deneyimi Araştırma Becerileri Yazılım Güvenlik Koruma Becerileri YAZILIM BİLGİ VE BECERİLERİ: Microsoft ASP.NET Ailesi (WebForms, MVC, Core) WEB API, SOAP, XML Web Servisleri, WCF Servisleri Xamarin, Ionic, NativeScript, PhoneGap, MongoDB, RavenDB, Elasticsearch YÖNETİM ARAÇLARI ve METODOLOJİLER: Agile Yöntemler (Scrum ve Kanban), MSF DevOps ve Continuous Delivery (Teamcity), JIRA, Asana, Teamwork

## **2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler**

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Murat YILMAZ	Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür	Yönetim Araçları	42.000	84,00
Caner YOLAL	CMO	Pazarlama ve Satış	1.500	3,00
Baran BEDİR	CPO	Ürün Yönetimi , Ürün ve Ticari İçerik	2.500	5,00
Turgay Şahtıyan	Ortak	Bilgi Teknolojileri	500	1,00
Cenk Türkoğlu	Ortak	Mobil Pazarlama, Mobil Teknoloji ve Mobil Reklam	500	1,00
Kadir Evciler	Ortak	Data Warehousing, ETL, MS SQL Server	500	1,00
Onur YILMAZ	Ortak	Yazılım Mühendisi	2.500	5,00
Burak YAMAN	CBO	Büyüme, hacking, yazılım geliştirme, müşteri geliştirme ve iş geliştirme, hızlandırıcı ve melek ağlarda danışmanlık	Yoktur	Yoktur
Hüseyin ÖZTÜRK	CFO	Finans	Yoktur	Yoktur
Selim Karaşin	CTO	IoT, Electronic Engineering, R&D, Industrial Products, Electronic Hardware & Embedded Software Development	Yoktur	Yoktur

### Burak YAMAN - CBO

#### Hakkında:

Daha önce 39 şirketle Türkiye'nin önde gelen sanayi gruplarından biri olan Eczacıbaşı Holding'de inovasyon ve girişimcilik müdürü olarak görev yaptı. Bundan önce girişimcilerin Kolayık, Botanalytics, Youthall, Viravira ve Akaunting gibi sürdürülebilir ve ölçeklenebilir teknoloji tabanlı girişimler kurmalarına yardımcı olan KWORKS'ün (eski adıyla Koç Üniversitesi Kuluçka Merkezi) kurucu koordinatörü olarak çalıştı. Ayrıca endüstri odaklı startup hızlandırma programlarından oluşan küresel bir ağ olan Startupbootcamp İstanbul'un koordinatörlüğünü yaptı. Yaman, atölye çalışmaları, söyleşiler ve ağ oluşturma etkinlikleri de dahil olmak üzere çeşitli startup etkinliklerine ev sahipliği yapıyor. Yaman ayrıca 2012 yılında teknoloji girişimcilerine yönelik çevrimiçi çöpçatanlık platformu Venturro.com'un kurucu ortağıydı. Venturro'yu kurmadan önce Senkron Organizasyon adlı etkinlik organizasyon şirketinin kurucu üyesiydi.

### Hüseyin ÖZTÜRK - CFO

#### Hakkında:

Finansal Yönetim uzmanı ve internet girişimcisidir. Finans alanında profesyonel olarak 20 yılı aşkın deneyime sahip olup, özellikle otomotiv firmalarında 15 yıl çalışmıştır. Ayrıca gayrimenkul ve en büyük B2B ağı için CRM

ve Portföy Yönetimi SaaS platformu olan RE-OS.com'un kurucusudur.

## Selim Karaşin - CTO

*Hakkında:*

• 10 Years of Total Experience in R&D; • 3 Years of Experience as R&D Team Leader & Project Manager • 5 Years of Experience in Industrial Products • 5 Years of Experience in Technology Startup's • 10 Years of Electronic Hardware & Embedded Software Development Main Responsibilities : • Management of R&D Department(leading more than 10 R&D Engineers) • Management of Defense Industry R&D Projects

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

**ridee** projesi henüz yatırım aşamasında olup faaliyete geçmemiştir. Bundan dolayı ciro ve karlılık söz konusu değildir. Şirket ortakları yatırım bulununcaya kadar şirketin nakit ihtiyaçlarını finanse etmektedirler. Şirketin herhangi bir borcu yoktur. Alınacak olan yatırımın tamamı araç satın alma ve operasyon gideri olarak kullanılacaktır.

Finansal Durum Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
<b>Dönen Varlıklar</b>	464,35
Nakit ve Nakit Benzerleri	464,35
Ticari Alacaklar	0,00
Stoklar	0,00
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00
İş Avansları	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	0,00
<b>Duran Varlıklar</b>	0,00
Maddi Duran Varlıklar	0,00
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0,00
Diğer Duran Varlıklar	0,00
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	12.000,00
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Diğer Borçlar	12.000,00

<b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	0,00
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00
Diğer Borçlar	0,00
<b>Özkaynaklar</b>	-11.535,65
Ödenmiş Sermaye	0,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00
Diğer	0,00
Net Dönem Karı/Zararı	-11.535,65
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	464,35
<b>PASİF TOPLAMI</b>	464,35

<b>Gelir Tablosu</b>	
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2022</b>
Hasılat	0,00
Satışların Maliyeti	-3.336,00
Esas Faaliyet Karı/Zararı	-8.199,65
Finansman Giderleri (net)	0,00
Diğer Gelir/Gider	0,00
Vergi Giderleri	0,00
<b>NET KAR/ZARAR</b>	-11.535,65

RİDEE YÜKSEK TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ'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

ridee'nin ilk yatırımcıları ve şirket ortaklarının sermayeleri ile proje, prototip olarak tamamlanmıştır. Fongogo yatırım turu öncesi ridee'nin tüm faaliyetleri 1 araç için kusursuz şekilde yeterli ve maddi olarak sürdürülebilir şekilde çalışmaktadır. ridee, kitle fonlama sayesinde elde edeceği yatırımcı ortaklarının gücü sayesinde yeni araç alımları yaparak filosunu büyütecek, belli bir araç sayısına ulaştıktan sonra da aylık cirosu otonom ve

istikrarlı büyüme grafiğini doğuracaktır.

Gelecek aşamalarda kitle fonlamasının yanı sıra ridee'nin partner programı adı verilen "araç sizden, operasyonu bizden" yöntemiyle charter kiralama adıyla da bilinen büyüme fikirleri de bulunmaktadır.

Bazı yatırımcılar kendi satın aldıkları ve filomuza uygun araçları sistemimize kiraya vererek, araçların operasyon giderleri sonrasında oluşacak net kârdan pay alarak, menkul geliri elde edebileceklerdir. Yine ek olarak yurtdışı ve yurtiçi çevreci fonlar sayesinde maddi olarak teşvik ve fosil yakıt tüketimini kısıtlayıcı hibe yatırımları da masamızda bulunmaktadır.

## 2.7. Hukuki Durum

### Hukuki Durum

Şirketin finansal durumu veya karlılığı üzerinde önemli etkisi olmuş veya olması beklenen davalar, hukuki takibatlar ve tahkim işlemleri gibi **kampanya tarihi itibari ile herhangi bir uyuşmazlık söz konusu değildir.**

### İzin ve Onaylar

ridee projesinin Türkiye'de yasal olarak faaliyeti için devlet organları ve belediyelerden izinler alması gerekiyor. Devlete bağlı Karayolları'ndan resmi izinleri distribütör tarafından alınmış araçlarımız trafiğe çıkmaya ve kiralanmaya uygundur. Belediyelerle yaptığımız otopark ve sokak kullanımı anlaşmalarımız sayesinde de araçlarımız trafik dışında kalan park alanlarında bulundurulmaya uygundur. Yine bataryalarımızı şarj edeceğimiz depolar da, enerji depolama ve dönüştürme konularında ilgili özel elektrik dağıtım işletmelerinin standartlarına uygun olarak tasarlanmıştır.

## 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

**ridee** projesinde ihtiyaç duyulan fonun çok yüksek bir kısmı araç satın alımı için değerlendirilecektir. Küçük bir kısmı ise personel maaşları, operasyonel giderler, faturalar ve reklam giderlerine ayrılacaktır. Lansman döneminde ve başlangıçta görece reklam ve personel giderleri yüksek yer kaplasa da, gelecek yatırım turlarındaki fonların çok yüksek kısmı araç yatırımlarına ayrılacaktır.

**ridee** için yatırım yapacak yatırımcıların şansı, bu projenin teknik geliştirmelerinin %80 kadarının şimdiden tamamlanmış olmasıyla ilgilidir. Yatırılacak fon, yazılım üretimi, IOT üretimi, doğru personeli bulmak, doğru stratejiyi araştırmak... gibi aşamalar ridee'nin kurucu ekibi tarafından fonlanarak tamamlanmıştır. Bu da kitle fonlamanın hemen ardından araç satın alınmasıyla sürecin başlaması ve ilk günden itibaren gelirin elde edilmesi avantajını sağlayacaktır.

Yapılacak fonlamalar ile araç satın alımı yapılacağı için, yatırımcıların maddi destekleri, sahada somut ürünler, assetler ve amortisman ürünleri olarak gelir amaçlı kullanılacaktır. Bu da yatırımın karşılığının somut olarak ve ilk günden itibaren canlı olarak görülmesini ve hatta arabaların kullanılmasıyla da test edilmesini sağlayacaktır.

**ridee** yatırımcısına sadece hisse değeri kazancı sağlamayıp, ek olarak ridee hizmetlerindeki indirimler ile anlık kazanç da sağlayacaktır. ridee yatırımcısı hem indirimli seyahat edecek, hem de şirketinin cirosuna katkı sağladığı için hissesine kazandıracaktır. Hatta bireysel araç ihtiyaçlarını ridee ile karşılamaya başlayan yatırımcılar, bireysel araçlarını dahi satarak paralarıyla gelecekteki yatırımlarına fon da sağlayabileceklerdir.

<b>Kampanya süresi</b>	:	45 Gün
<b>Ek fon talebi var mı?</b>	:	Evet
<b>Hedeflenen fon tutarı</b>	:	20.000.000 TL
<b>Ek fon ile hedeflenen fon tutarı</b>	:	24.000.000 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)	1.847.000	-	-
Araç Alımı	8.000.000	01.06.2024	31.12.2024
Pazarlama Faaliyetleri	2.653.000	01.06.2024	31.12.2024
Operasyonel Maaliyetler	2.400.000	01.06.2024	31.12.2024
Çalışan Ücretleri	5.100.000	01.06.2024	31.12.2024

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Araç Alımı	1.520.600	01.06.2024	31.12.2024
Pazarlama Faaliyetleri	500.000	01.06.2024	31.12.2024
Operasyonel Maaliyetler	860.000	01.06.2024	31.12.2024
Çalışan Ücretleri	750.000	01.06.2024	31.12.2024
Platform Ücreti Ek Fonlama	369.400	-	-

### 3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

ridee projesinin 5 yıllık gelir tablosu çalışması yapılmış olup 1. yıl 3,7 milyon TL, 2. yıl 240 milyon TL, 3. yıl 439 milyon TL 4. yıl 620 milyon TL ve 5. yıl 896 milyon TL faaliyet karı beklenmektedir. Brüt kar marjı ilk yıl % 73, ikinci yıl % 87 ve takip eden üç yılda % 88 olarak ön görülmüştür. Şirketin sabit kıymet yatırımları ( araç alımı ) ilk iki yılda yapılacağı için ilave yatırım ihtiyacı mali tablolarda borçlanma kısmında gösterilmiştir.

**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

- **Teknolojik ve Operasyonel Riskler**

Araç Teknolojisi ve Bakımı: Elektrikli araçların teknik arızaları veya bakım gereksinimleri, operasyonel sürekliliği etkileyebilir. Araç Dağılım ve Yoğunluğu: Araçların dengeli bir şekilde dağıtılamaması veya yoğun bölgelerde talebin karşılanamaması operasyonel verimliliği etkileyebilir.

- **Pazarlama ve Müşteri İlişkileri**

Rekabet ve Pazar Değişkenlikleri: Şehir içi ulaşım pazarındaki hızlı değişiklikler ve artan rekabet, müşteri çekme ve elde tutmada zorluklara neden olabilir. Tüketici Tercih Değişiklikleri: Müşteri taleplerindeki değişiklikler, hizmetin popülerliğini ve kullanımını etkileyebilir.

- **Regülasyon ve Hukuki Riskler**

Yerel ve Ulusal Düzenlemeler: Elektrikli araçların kullanımını düzenleyen yerel ve ulusal düzenlemelerdeki değişiklikler, faaliyetlere etki edebilir. Hukuki Sorumluluklar: Kaza durumları veya müşteri şikayetleri nedeniyle ortaya çıkabilecek hukuki sorumluluklar.

- **Finansal Riskler**

Fonlama ve Likidite: Beklenmeyen finansal zorluklar veya düşük gelirler, iş operasyonlarını etkileyebilir. Faiz Oranları ve Döviz Kurları: Faiz oranlarında değişiklikler veya döviz kurlarındaki dalgalanmalar, finansal durumu etkileyebilir.

- **Çevresel ve Sosyal Riskler**

Çevresel Etkiler: Elektrikli araçların çevresel etkileri ve sürdürülebilirlik konularındaki talepler, şirketin itibarını etkileyebilir. Toplumsal Kabul ve İtirazlar: Yeni bir hizmetin toplumsal kabulünün olmaması veya itirazlarla karşılaşılması sosyal risklere yol açabilir.

### 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- **Teknolojik ve Altyapı Riskleri**

Elektrikli araç teknolojisinin hızla değişmesi ve gelişmesi, mevcut araçların teknik uyumluluk sorunlarına yol açabilir. Şarj altyapısının yetersiz olması veya araçların hızlı şarj edilebilmesi için gereken altyapının eksikliği, operasyonel etkinliği olumsuz etkileyebilir.

- **Enerji ve Pil Kapasitesi Riskleri**

Enerji talebindeki dalgalanmalar ve pil kapasitesi sorunları, araçların kullanılabilirliğini etkileyebilir. Pil teknolojisinin yetersiz olması veya pil değişim maliyetleri, finansal sürdürülebilirliği etkileyebilir.

- **Regülasyon ve Lisanslama Riskleri**

Elektrikli araçların kullanımını düzenleyen yerel ve ulusal düzenlemelerdeki değişiklikler, lisanslama gereksinimleri veya yeni düzenlemeler, iş operasyonlarına müdahale edebilir. Sektöre yönelik yeni düzenlemelerin gelmesi veya mevcut düzenlemelerin sık sık değişmesi, planlama ve uyum maliyetlerini artırabilir.

- **Toplumsal ve Güvenlik Riskleri**

Kullanıcı güvenliği ve araçların güvenliğine ilişkin endişeler, toplumsal kabulü etkileyebilir. Sosyal güvenlikle ilgili olaylar, marka itibarı üzerinde olumsuz etkiler yaratabilir.

- **Rekabet ve Pazar Payı Riskleri**

Hızla büyüyen bir sektörde rekabetin artması, pazar payı kazanma ve müşteri çekme konusunda zorluklar doğurabilir. Yeni girişimlerin veya büyük oyuncuların pazarda hızla büyümesi, girişimin rekabet avantajını azaltabilir.

- **Çevresel ve Sürdürülebilirlik Riskleri**

Elektrikli araçların çevresel etkileri, şirketin sürdürülebilirlik çabaları ve çevresel standartlara uyum, müşteri

algısını ve talebini etkileyebilir.Hammadde teminindeki sürdürülebilirlik sorunları veya tedarik zinciri üzerindeki çevresel baskılar, operasyonları olumsuz etkileyebilir.

### 4.3. Paylara İlişkin Riskler

- **Satış Fiyatı ve Değer Kaybı**  
Elektrikli araçlarla mobility hizmeti veren girişimin paylarının gelecekteki satış fiyatı belirsizdir ve piyasa koşulları değiştikçe değer kaybına uğrayabilir.Sektördeki rekabet, teknolojik gelişmeler veya ekonomik durumdaki değişiklikler, payların değerini olumsuz etkileyebilir.
- **Likidite ve Devir Edilebilirlik**  
Şirketin halka açık olmaması veya hisse senetlerinin işlem gördüğü bir borsada düşük likidite, yatırımcıların paylarını satma veya devretme konusunda zorluklar yaşamasına neden olabilir.Pazarın genel likidite durumu ve talep, payların hızlı bir şekilde elden çıkarılabilirliğini etkileyebilir.
- **Kar Payı Ödemesi**  
Şirketin kar dağıtım politikası belirsizdir ve gelecekteki kar payı ödemeleri, hissedarlar arasında eşit dağılmayabilir veya beklenen düzeyde olmayabilir.Şirketin finansal performansındaki dalgalanmalar, kar paylarını etkileyebilir.
- **Gelecekteki Beklenen Değer**  
Şirketin gelecekteki performansının belirsizliği, hissedarlar arasında payların potansiyel değeri konusunda belirsizlik yaratabilir.Beklenen büyüme, karlılık ve rekabet avantajları gibi faktörler, gelecekteki değeri etkileyebilir.
- **Yönetim ve Stratejik Riskler**  
Yönetim değişiklikleri, stratejik kararlar veya operasyonel sorunlar, hisselerin değerini olumsuz etkileyebilir.Şirketin başarılı bir şekilde yönetilememesi, yatırımcı güvenini sarsabilir.
- **Düzenleyici Riskler**  
Sektöre yönelik düzenlemelerdeki değişiklikler veya yeni düzenlemeler, payların değerini ve şirketin faaliyetlerini etkileyebilir.Düzenleyici uyum maliyetleri, şirketin karlılığını olumsuz etkileyebilir.

### 4.4. Diğer Riskler

- **Teknolojik Güncellemelerin Hızı**  
Elektrikli araç teknolojisinin hızlı evrimi, mevcut araçların hızlı bir şekilde eski hale gelmesine neden olabilir, bu da ciddi bir yatırımın hızla değer kaybetmesine yol açabilir.
- **Hammadde Temini ve Tedarik Zinciri Riskleri**  
Elektrikli araçların üretiminde kullanılan hammadde temini, tedarik zinciri sorunları ve küresel lojistik zorluklar, operasyonel sürekliliği etkileyebilir.
- **Çevresel Olaylar ve Doğal Afetler**  
Şehir içi ulaşım operasyonları, çevresel olaylara veya doğal afetlere (örneğin, ağır yağış, sel, deprem) duyarlı olabilir, bu durum iş sürekliliğini ve operasyonları etkileyebilir.
- **İnsan Kaynakları Yönetimi**  
Yetenekli ve deneyimli personel bulma ve tutma konusundaki zorluklar, operasyonel verimliliği ve yenilikçiliği olumsuz etkileyebilir.
- **Yatırım ve Büyüme Stratejileri Riskleri**  
Yatırım ve genişleme stratejilerinin başarısız olması, maliyet aşımı, beklentilerin altında kalan getiriler veya uyumsuz birleşmeler gibi riskler, şirket değerini etkileyebilir.
- **Yasal İhtilaflar ve Tazminat Talepleri**  
Şirketin faaliyetleriyle ilgili hukuki sorunlar, tazminat talepleri veya yasal ihtilaflar, şirketin finansal durumu ve itibarı üzerinde olumsuz bir etki yaratabilir.
- **Enerji ve Maliyet Dalgalanmaları**

Elektrikli araçların enerji tüketimi ve enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar, operasyonel maliyetleri etkileyebilir.

## 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, C	4.444	8,16	1,00	4.444

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, C	5.333	9,64	1,00	5.333

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

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek payların türü nama yazılı olacaktır. Kurucuların sahip olacağı A grubu paylara ek olarak kitle fonlaması yatırımcıları için B ve C grubu paylar çıkarılacaktır.

A grubu, kurucu ortakların pay grubu olacaktır. B grubu, 3.500.000 TL ve üzerinde yatırım yapan nitelikli yatırımcıların pay grubu olacaktır. C grubu 3.500.000 TL'nin altında yatırım yapan nitelikli yatırımcılar ve nitelikli olmayan yatırımcıların pay grubu olacaktır.

A grubu pay sahipleri ve B grubundan pay iktisap edecek olan Foneria Portföy Yönetimi A.Ş. Fongogo Ventures Girişim Sermayesi Yatırım Fonu arasında Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanacak olup pay sahipleri sözleşmesinde yer alan imtiyazlar ayrı bir liste olarak kampanya sayfasının belgeler bölümünde gösterilmiştir.

C grubu paylar için herhangi bir imtiyaz veya kısıtlama öngörülmemiştir.

#### Bonus Pay Kampanyası Hakkında Bilgi:

Yatırım turuna başlama tarihinden itibaren ilk 15 iş günü içinde yatırım yapacaklara;

**₺5.000 - ₺49.999** arasındaki yatırımı için **%2** bonus pay

**₺50.000 - ₺99.999** arasındaki yatırımı için **%5** bonus pay

**₺100.000 - ₺249.999** arasındaki yatırımı için **%8** bonus pay

**₺250.000 - ₺499.999** arasındaki yatırımı için **%12** bonus pay

**₺500.000 - ₺999.999** arasındaki yatırımı için **%16** bonus pay

**₺1.000.000** ve üstündeki yatırımı için **%20**'si oranında fazladan bonus pay verilecektir.

Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirketin kurucusu Murat Yılmaz'ın payından düşülecektir.

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
Murat YILMAZ	84,00	75,84	74,36
Baran BEDİR	5,00	5,00	5,00
Onur YILMAZ	5,00	5,00	5,00
Caner YOLAL	3,00	3,00	3,00
Turgay Şahtıyan	1,00	1,00	1,00
Cenk Türkoğlu	1,00	1,00	1,00
Kadir Evciler	1,00	1,00	1,00
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	8,16	9,64
<b>TOPLAM</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

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 Cumhurbaşkanı 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 50.000 TL ve 50.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 4.444 ile 5.333 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 254.444 pay ile 255.333 pay aralığında ve toplam nominal değeri 254.444 TL ile 255.333 TL aralığında olacaktır.

### **5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler**

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %8,16 ile %9,64 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 254.444 TL ile 255.333 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 4.500,00 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 yükümlülüklerle 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 dağıtımını 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.

A grubu pay sahipleri ve B grubundan pay iktisap edecek olan Foneria Portföy Yönetimi A.Ş. Fongogo Ventures Girişim Sermayesi Yatırım Fonu arasında Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanacak olup pay sahipleri sözleşmesinde yer alan imtiyazlar ayrı bir liste olarak kampanya sayfasının belgeler bölümünde gösterilmiştir.

## 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 2.500 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 yapıma 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 bildiri 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 artırımı 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	:	<a href="https://www.yatirim.fongogo.com">https://www.yatirim.fongogo.com</a>

### 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 Çelikol	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
<b>TOPLAM</b>		<b>18.479.326</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### 6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

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

### 6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Serkan BAĞÇE	Üye	İş Geliştirme, Yatırım Süreçleri, Satış ve Pazarlama	2.954.918	15,99
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Selim Şahin	Üye	Sermaye Piyasaları, Muhasebe ve Finansman	-	-

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:

ridee, dakikalık elektrikli araç kiralama hizmeti sunan bir platformdur. Kullanıcılar, mobil uygulama üzerinden araçları kiralayıp, istedikleri yerde bırakabilmektedir.

### İş Modeli:

Ridee için anahtar unsurlar; Kullanım başına ödeme, geniş şarj istasyonu ağı, rekabetçi fiyatlandırma, çevre dostu ve teknoloji odaklıdır.

### Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Hedef kitle; şehir sakinleri, iş çalışanları, kısa mesafe seyahat edenler, çevre duyarlı bireyler, toplu taşıma kullanıcıları ve şehir turistleri olabilir.

### Rekabet:

Sektörde dakikalık araç kiralama hizmeti veren başka firmalar da bulunmaktadır. Ancak ridee'nin bu firmalara göre avantajı, elektrikli araç kullanması ve daha konforlu bir deneyim sunmasıdır.

### Pazar:

Pazarın büyüklüğü ve potansiyeli yüksektir. Dünyada mikromobilité sektörünün 2030 yılında \$300 ila \$500 milyar USD arasında bir büyüklüğe ulaşacağı tahmin ediliyor.

### Ekip:

Ekip deneyimli ve vizyoner bir ekiptir. Kurucunun girişimcilik geçmişi ve ekibinin tecrübesi girişimin başarısı için önemli bir etkidir.

### Finansallar:

Girişimin finansal projeksiyonları gerçekçi ve sürdürülebilir görünmektedir. Fon kullanımı planı net ve yatırımın geri dönüşü için somut planlar mevcuttur.

## Fon Kullanımı:

ridee, fon geliriyle araç satın alımı, yedek batarya satın alımı, operasyon merkezi kurulumu, operasyon ekibi istihdamı, lansman reklam kampanyaları, kurumsal iletişim giderleri, belediye harçları ve diğer kuruluş giderlerini karşılayacaktır.

## Sonuç :

Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda 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/GiderProjeksiyonu
- o Satis&MaliyetlerTablosu
- o PersonelButcesi
- o YatirimHarcamaları
- o NakitAkisTablosu

### 9. Özgeçmişler:

- o Murat YILMAZ - CV
- o Caner YOLAL - CV
- o Baran BEDİR - CV
- o Onur YILMAZ - CV

### 10. Ek Belgeler:

- o ridee Ürün Dökümanı 1
- o ridee Ürün Dökümanı 2
- o ridee Ürün Dökümanı 3
- o Marka Tescil Evrağı
- o Murat YILMAZ (Kurucu Ortak) Findeks Raporu
- o Ridee A.Ş. Findeks Raporu
- o Kurucu Ortakların ve Şirketin Dava Yoktur Beyan Ya
- o RİDEE A.Ş. 2022 Yılı Vergi Levhası

- o RİDEE A.Ş. 30.09.2023 Onaylı Gelir Tablosu
- o RİDEE A.Ş. 30.09.2023 Onaylı Bilançosu
- o Pay Sahipleri Sözleşmesi Kapsamındaki İmtiyazlar
- o Pazar Bilgisi

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