

ÜZÜM TEKNOLOJİ LİMİTED ŞİRKETİ

PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği ÜZÜM TEKNOLOJİ LİMİTED ŞİRKETİ ihtiyaç duyduğu 4.200.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 5.040.000,00 TL'ye kadar artırılabilecektir.)

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 30.11.2023 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların ÜZÜM TEKNOLOJİ LİMİTED ŞİRKETİ'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 07.12.2023 ile 11.01.2024 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/uzum> 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.

ÜZÜM TEKNOLOJİ LİMİTED ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
SADIK ÖNAL, Gn.Md Tarih: 29.08.2025	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: 30.12.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 30.12.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ahmet FEYZİOĞLU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 30.12.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mahir Bora YILMAZ, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 30.12.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve

beklentileri gerçekleştirebilecek 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	:	ÜZÜM TEKNOLOJİ LİMİTED ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Üzüm Teknoloji Limited Şirketi
Merkez Adresi	:	Pamukkale Teknokent Kınıklı Mah. Hüseyin Yılmaz Cd. No:67 B Blok 105 Pamukkale, Merkez, Denizli, Türkiye
Telefon Numarası	:	850 885 1234
İnternet Sitesi	:	http://www.uzum.com.tr

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	4.200.000 TL (%20 ek fon ile 5.040.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/uzum
Kampanya Süresi	:	35 gün
Başlangıç Tarihi	:	07.12.2023
Bitiş Tarihi	:	11.01.2024
	:	Not: Hedeflenen fon tutarının Kampanya bitiş tarihinden önce toplanması durumunda Kampanya erken sonlandırılacaktır

Çıkarılacak Payların

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 çıkartılacaktır. A grubu, kurucu ortakların pay grubu olacaktır. B grubu, 1.500.000 TL ve üzerinde yatırım yapan nitelikli yatırımcıların pay grubu olacaktır. C grubu 1.500.000 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 Fongogo Ventures Girişim

Sermayesi Yatırım Fonu arasında Pay Sahipleri Sözleşmesi imzalanacak olup paylara ait çeşitli hak ve imtiyazlar işbu bilgi formunun "Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler" bölümünde açıklanmıştır. Kampanyada C grubu paylara sahip olacak yatırımcıların paylarına dair herhangi bir imtiyaz veya kısıtlama bulunmamaktadır.

Nominal Değeri

:

Bu kampanyada % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %5,66 ile %6,72 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 238.302 TL ile 339.179 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Satış Fiyatı

:

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 17,62 TL ile 14,86 TL arasında oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

Asgari ve Azami Yatırım Tutarları

:

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

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

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

Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.

Toplanan fonun;

387.870 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)
01.01.1900 - 01.03.2024 tarihleri arasında,

1.600.000 TL'si

Personel Gideri
01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında,

1.100.000 TL'si

Pazarlama Faaliyeti
01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında,

500.000 TL'si

Arge
01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında,

612.130 TL'si

Genel Giderler
01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

Toplanan fonun;

762.426 TL'si

Yurtdışı Faaliyetler
01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında,

Ek Fon Kullanım Yeri

:

77.574 TL'si

Platform Ücreti Ek Fonlama
01.01.1900 - 01.03.2024 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	:	ÜZÜM TEKNOLOJİ LİMİTED ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Üzüm Teknoloji Limited Şirketi
Hukuki Statüsü	:	Limited Şirket
Merkez Adresi	:	Pamukkale Teknokent Kınıklı Mah. Hüseyin Yılmaz Cd. No:67 B Blok 105 Pamukkale, Merkez, Denizli, Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	22.09.2020
Sermayesi	:	Sermaye: 10.000 TL Ödenmiş Sermaye: 10.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	DENİZLİ
Ticaret Sicil Numarası	:	44160
Vergi Dairesi	:	PAMUKKALE
Vergi Kimlik Numarası	:	9221178895
Telefon Numarası	:	850 885 1234
İnternet Sitesi	:	http://www.uzum.com.tr

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

1. E-Ticaret yapan işletmelerin satış yaptıkları platformları tek panelden yönetmesi, bu panellerdeki sipariş durumunun takibi, ürünlerin fiyat ve stok adetlerinin güncellenmesi ile ilgili sorunlar
2. Ürünlerin depolara kabulü, adreslenmesi ve siparişlerin içerisindeki ürünlerin en hızlı toplanması ile ilgili sorunları
3. Siparişlerin müşterilere eksiksiz, hatasız ve en hızlı gönderilmesi ile ilgili sorunlar
4. İadelerin yönetilememesi
5. Zincir mağazaların e-ticaret işlemlerinde oluşan stok, operasyon, personel sorunları

Bu sorunlar işletmelerin e-ticaret operasyonlarında başarılı olmalarını, kar etmelerini, ileriye dönük planlama yapmalarını engelleyen başlıca sebeplerdir.

Çözüm

1. Üzüm Connec ile farklı platformlara (Pazaryeri, e-ticaret sistemleri, ERP, kargo, XML vb.) 150+ entegrasyon yapıldı. 30+ ERP entegrasyonu ile Türkiye'de en çok ERP entegrasyonuna sahip çözüm haline geldi. Bunun sayesinde istenilen platformların tek panelden yönetilmesi, ürün fiyat ve adet bilgilerinin sürekli güncellenmesini sağlayan sistem geliştirildi.
2. Uzum WMS ile ürün kabul, raf, depo, şube, mağaza, depo katı gibi bilgilere göre ürünlerin yerleştirilmesi, gelen siparişlerin içeriğindeki ürünlerin en hızlı nasıl toplanacağını (raf, depo, rota, ürün grubu, soğuk/sıcak zincir vb.) optimize ederek %80'e varan zaman tasarrufu sağlanmaktadır.
3. Uzum IMS ile e-ticaret siparişlerinin hatasız olarak faturalanması, paketlenmesi ve gönderime hazır hale getirilmesi sağlanmıştır. Bu çözüm ile işletmeye %100 doğru sevkiyat , %80'e varan tazarruf ve işlem hızı kazandırılmaktadır.
4. Uzum RMS ile E-Ticaret iadelerinin sisteme alınması ve gider pusulasına çevrilmesini sağlamaktadır
5. Uzum s-Task ile Zincir mağazaların satışı çıkacak olan ürünleri mağazalardaki ürünlerle optimize edilerek ayrı bir e-ticaret deposu tutulması ihtiyacı ortadan kaldırılmıştır. Bunun yanında gelen siparişler teslim adersinin konumuna en yakın şubeden gönderilmesi için iş emrine dönüştürülerek operasyon hızı artırılmakta, teslimantın kargo veya kurye ile yapılmasını sağlamaktadır.

Ayrıca işletmelerin bu modüllere ilave olarak talep ettikleri e-ticaret odaklı özel talepleri ile de skıntı yaşadıkları farklı konulara çözüm üretmekteyiz.

Amaç ve Faaliyet

Üzüm Teknoloji bir yazılım evi modeli ile kurulmuş olup gelecek vaadeden sektörle yönelik yazılıma dayalı çözümler geliştirmektedir. İlk olarak belirlenen sektör E-Ticarettir.

Bu amaçla E-Ticaret yapan işletmelerin entegrasyon, envanter, depo, sipariş, fatura ve iade süreçlerini yöneten bir yazılım çözümü geliştirmiştir.

Burada başta Türkiye, ABD, İNGİLTERE, ALMANYA, FRANSA olmak üzere e-ticaret faaliyeti yapan işletmeler hedef olarak alınmıştır.

Ürün ve Hizmetler

Uzum Connect - Entegrasyon süreçleri yönetilmektedir

g4Fast Markası - Uzum WMS, OMS, IMS, RMS, s-Task modülleri tek marka haline getirilmiştir.

g4Full Markası - Yazılımın tamamı FullFilment paketi haline getirilmiştir.

Hayatımızın bir parçası olan E-Ticaret ve E-İhracat, tüm bileşenleri ile yönetilebildiği sürece az emek ve sermaye ile büyük kazançlar elde etmemizi sağlamaktadır. Çok kısa sürede fili ticaretin %25'inin e-ticaretin üzerinde yapılacağı ve bu sektörün büyümeye devam edeceği tahmin edilmektedir. Kaldı ki dünyada e-ticaret yıllık ortalama %25, Türkiye'de %100 gibi bir oranda büyümektedir.

Üzüm Teknoloji olarak E-Ticaret ve E-İhracat yapan işletmelerin yaşadıkları problemleri gidermek, daha az emek ve bütçe ile daha çok iş yapmalarını sağlamak amacıyla projemizi geliştirdik. Müşterilerimizin e-ticaret siparişlerini %100 doğru, %80'e varan oranda hızlı ve tasarrufla (personel, kırtasiye, toner, ekipman gibi) yapmalarını sağlamaktayız.

Kurulduğumuz Eylül 2020'den bu yana 10.000.000 sipariş yönettiğimiz sistemimiz ile sipariş ve fatura işlemi yapan müşterilerimizde yanlış ürün veya hatalı gönderiminden dolayı iade işlemi yaşanmaması sistemimizin ne kadar başarılı ve kabiliyetli olduğunun en büyük göstergesi ve bizim için gurur kaynağıdır.

150+ entegrasyon (Amazon,Ozon, Etsy, Trendyol, Hepsiburada, N11, Tsoft, Ticimax, Logo, Netsis, Mikro, Sysmond, Luca, Dia, Nebim, Aras, Mng, Sürat, Hepsijet gib) ve bunun içindeki 30+ ERP entegrasyonu ile Türkiye'de en çok ERP entegrasyonuna sahip girişimiyiz.

Mart 2024 yılı itibariyle tüm projemizi bulut sisteminde SAAS modeli haline getirerek başta Türkiye olmak üzere ABD, Avrupa ve Mena bölgesinde satış yapmak üzere çalışmalarımız ve yazılım geliştirmelerimiz devam etmektedir.

Ticarileşme ve İş Modeli

Projemiz ile ilgili arge ve yazılım geliştirme süreçleri büyük oranda tamamlanmış ve kendi alt markaları oluşturularak yazılımımız ürün haline getirilmiş ve satışa başlanmıştır.

Satışlarımız yıllık kiralama şeklindedir. Satışlar iş ortaklığı, sosyal medya, sponsorlu reklam, etkinlikler ve filen satış yöntemleri ile yapılmakta olup ilerleyen dönemde bu faaliyetler daha da artırılabilecektir.

Ayrıca 2024 1.çeyrek sonu itibari ile SAAS modelinde ile düşük bütçeli işletmelerin de kullanımına açılacak ve pasif gelir medoduna geçilerek hedef kitle genişletilecektir.

Kanallar:

- Web Sitesi: Üzüm Teknoloji web sitesi aracılığıyla müşterilere hizmet sunar. Web sitesi, potansiyel müşterilerin Üzüm Teknoloji'yi tanıdıkları, ürün demo talepleri gönderdikleri ve hizmetler hakkında bilgi aldıkları bir platformdur
- Satış Ekipleri: Müşteri adaylarımızdan gelen iş ve proje talepleri satış ekibi tarafından değerlendirmeye alınarak iş analizi, projelendirme, teklif oluşturulması ve geri dönüş aşamaları yönetilir.
- İş Ortakları : Üzüm Teknoloji, iş ortakları aracılığıyla hizmetlerini genişletir. Bu iş ortakları, Üzüm Teknoloji çözümlerini kendi müşteri tabanlarına tanıtarak satış ve proje aşamasında işlemleri Üzüm Teknoloji'ye aktarır ve gelir paylaşımı yapar.
- Dijital Pazarlama: Dijital pazarlama kanalları, reklam kampanyaları, içerik pazarlama, e-posta pazarlama ve sosyal medya dahil olmak üzere çevrimiçi platformları kullanır. Bu, Üzüm Teknoloji'nin geniş bir müşteri kitlesine ulaşmasına yardımcı olur.
- Müşteri Destek Portalı: Müşteri destek portalı, mevcut müşterilere teknik destek, eğitim ve kaynaklara erişim sağlar. Müşteriler, sorunlarını bildirebilir ve sorularını yanıtlayabilirler.

Gelir Kaynakları:

- Lisans Satışı: Bazı modellerimiz ana lisans satışı ve projenin devam ettiği yıllarda destek ve güncelleme bedeli ödemektedir.
- Kiralama Modeli: Entegrasyon ile ilgili lisans satışlarımız yıllık kiralama şeklinde olup müşteriler her yıl güncel bedelleri üzerinde ödeme yapar.
- Saas Modeli: Üzüm Teknoloji ürünlerini müşterilerin belirli parametrelere göre (entegrasyon sayısı, ürün sayısı, müşteri sayısı, sipariş sayısı vb.) lisans kiralayarak düşük bütçelerle kullanması sağlanmaktadır.
- Özel Projeler: Bazı müşteriler, özel ihtiyaçlarını karşılamak için ana faaliyet alanımızın dahilinde özel projeler için ödeme yapabilirler.
- Diğer: Üzüm Teknoloji sistemi üzerinde entegre olan ve müşteriler tarafın kullanılacak olan ödeme sistemi, kargo, E-fatura ve E-Arşiv gibi kalemlerden komisyon ve hizmet bedeli alınacaktır.

Anahtar Kaynaklar:

- Teknoloji Altyapısı: Geleceğe yön veren, e-ticaret alanında birçok platforma destek çözüm üreten güçlü ve dinamik bir teknolojik altyapıya sahiptir.
- İnsan Kaynakları: Teknoloji geliştirme, satış ve müşteri destek ekibi.

Anahtar Faaliyetler:

- Yazılım Geliştirme ve Güncelleme: Üzüm Teknoloji, sürekli olarak yazılımını geliştirir ve günceller.
- Müşteri Desteği: Müşterilere teknik destek ve eğitim sağlar.
- Pazarlama ve Satış: Ürünün tanıtımı, pazarlama kampanyaları ve satış faaliyetleri.

Anahtar İş Ortakları:

- E-Ticaret Ajansları: E-Ticaret ve E-İhracat alanında sosyal medya, dijital pazarlama, e-ticaret ajansları ile beraber hareket iş geliştirilmektedir.

- ERP Yazılımları: Türkiye ve yurt dışında işletmeleri çözüm üreten ERP/Muhasebe programları (Logo, Netsis, Mikro, Sysmond, Eta, SAP, Canias, Uyumsoft, Paraşüt, Lucanet, Webticari vb.) ile iş birliği yapılarak müşterilerine özel çözümler sunulmaktadır.
- E-Ticaret Platformları: E-ticaret platformları (T-Sfot, Ticimax, İkas, Shopify, İdeasoft, Woocommerce, Platinmarket vb.) entegrasyon ve diğer modüllerin satışların iş birliği yapılmaktadır.

Maliyet Yapısı:

- Yazılım Geliştirme ve Bakım Maliyetleri
- İnsan Kaynakları ve Maaşlar
- Pazarlama ve Satış Harcamaları

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- E-Ticaret platformları (Tsoft, Ticimax, Platin vb.)
- Bayi sistemi
- İş ortaklıkları
- Ülke temsilcilikleri

Temel faaliyetler

- Sosyal medya reklamları
- Google reklamları
- Bayilikler
- Sponsorluklar
- Eğitim faaliyetleri
- İş ortaklıkları

Temel kaynaklar

- Bayi yapısı
- Aylık Kiralama
- Lisans satışı
- Saas
- Ek modül satışı

Değer önerisi

- Yüzde yüz doğru sevkiyat
- Yüzde 80'e varan operasyon maliyet tasarrufu
- Yüzde 80'e varan işlem hızı
- Yönetilebilir E-Ticaret iadesi

Müşteri ilişkileri

- Satış Sonrası Hizmetler
- Destek Departmanı
- Kalite Yönetim Sistemi
- Çağrı Merkezi

Müşteri segmenti

- E-Ticaret yapan işletmeler
- E-İhracat yapan işletmeler
- FullFilment depolama hizmeti veren işletmeler
- E-Ticaret danışmanlığı yapan ajanslar
- Depo yönetim sistemi arayan işletmeler

Kanallar

- İş ortaklığı
- Google
- Sponsorluklar
- Etkinlikler

- Sosyal Medya

Maliyet yapısı

- Personel
- Kira
- Genel giderler
- Tanıtım

Gelir Akışı

- Aylık kiralama
- Yıllık kiralama
- Ek modül talepleri
- Komisyonlar (E-fatura kontör, ödeme sistemleri, kargolar)
- Lisans satışı

İş Modeli Kanvası işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

Eylül 2020-Şirket kuruluşu

Şubat 2021- Pamukkale Teknokent'e proje ile giriş

Haziran 2023- İlk ihracaat (ABD)

Eylül 2023 - 150+ Entegrasyon

Eylül 2023 - 250+ Müşteri

Diğer Girişimleri

Yoktur.

Organizasyon Yapısı

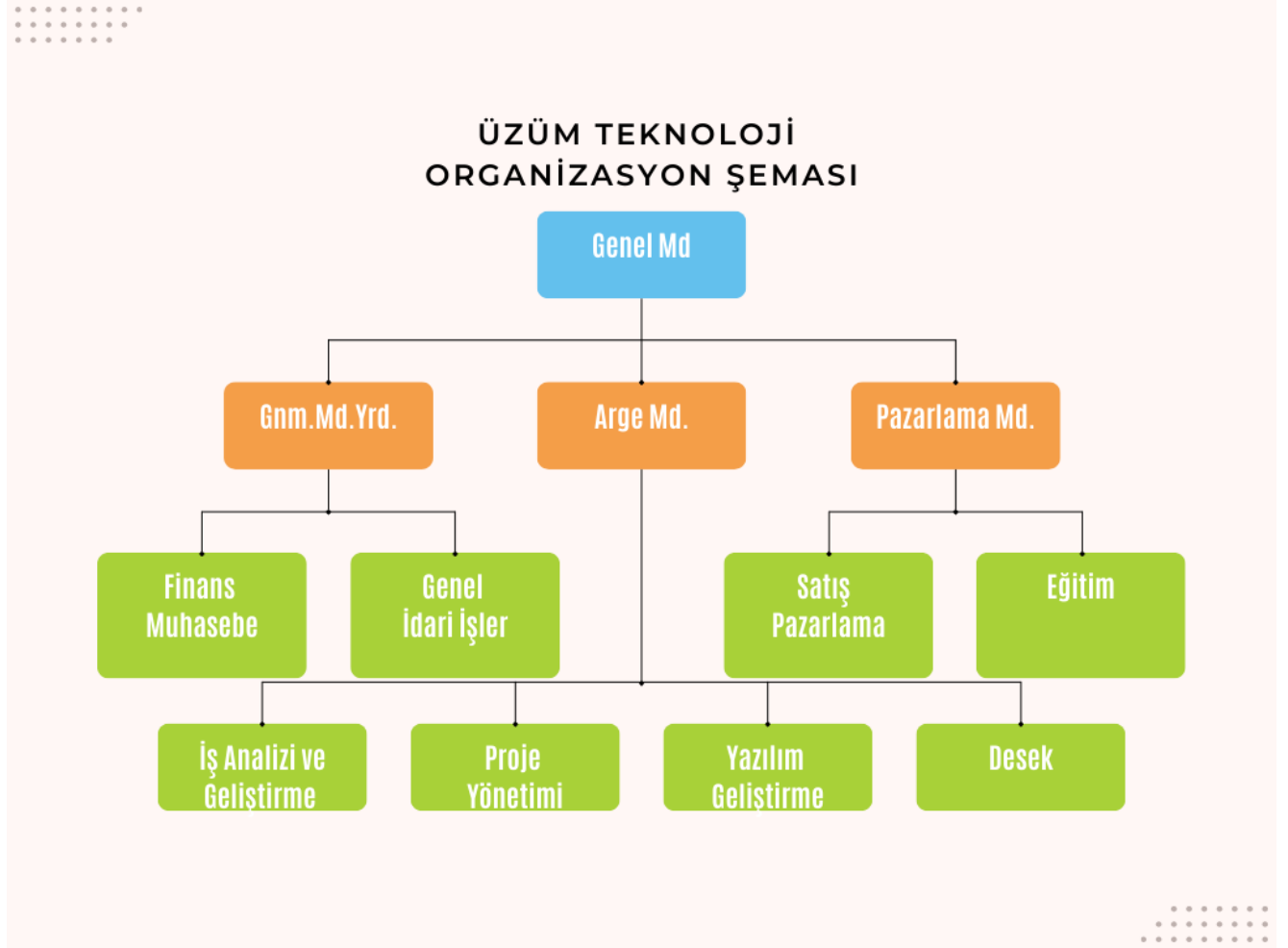
Sadık Önal / Ynt.Krl. Bşk ve Gn.Md.

Efkan Önal / Gn.Md. Yrd.

Harun Türcan / Arge Md.

Rukiye Sena Ayran / FrontEnd Yöneticisi

Melike Kaşan / Destek Md.



Teşvik ve Sübvansiyonlar

Teknoloji Geliştirme Bölgesinde (Teknokent) bulunmamız ve projemizi başarı ile tamamlamamızdan dolayı KDV ve Kurumlar vergisi istisnası hakkına sahibiz. Bu istisna Teknokent bünyesinde olduğumuz sürece devam edecektir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

ETBİS (Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi) verilerine göre **Türkiye'de 2022 yılında 548.688 işletme e-ticaret faaliyetinde bulunmuştur** ve bu rakam son 5 yıldır, yıllık ortalama %100 oranında artmaktadır.

Globalde ise e-ticaret %25 oranında artmaktadır.

İşletme olarak bu büyüme rakamları ve işletme sayısı baz alınarak 5 yıl içerisinde en az 30.000 işletmeye sistemimiz katarak ve her yıl lisans, e-fatura kontörü, komisyon bedeli, ek modül gibi kalemlerden gelir elde

etmeyi hedeflemekteyiz.

Yapılan tahminlere göre **2020 yılından 2025 yılına kadar dünya e-ticaret sektörü hacminin %47 büyümesi beklenmektedir.** Sınıflandırmalar içinde en fazla büyüme, %51 oranıyla bölgesel olarak Asya kıtasında beklenmektedir. En az büyüme beklentisi ise %35 ile Kuzey Amerika bölgesindedir.

Türkiye'de ise ETBİS verilerine göre, e-ticaret yapan işletmelerin sayısı **2019 ve 2022 yılları arasında yüzde 701** oranında artmıştır. 2019-2021 yılları arasındaki 3 yıllık dönemde internet üzerinden verilen siparişlerin sayısı yüzde 252 oranında artarken, söz konusu büyüme hızı 2021'de de sürdü.

2023 yılının ilk 6 ayında perakende e-ticaret hacmi bir önceki yılın aynı dönemine göre **%119'luk** artışla 390 milyar TL'ye yükselmiştir. 2022 yılı ilk 6 ayında e-ticaretin genel ticarete oranı %18,5 iken bu oran geçen yılın aynı dönemine göre %3,2 artarak %19,1 olarak gerçekleşmiştir.

Bu verilere göre dünyada ve Türkiye'de e-ticaret hacminin artışı tahminlerin de üzerinde artmaya devam edecektir.

[B2C E-Commerce Market Forecast 2022-2030](#)

[ETBİS Yıllık E-Ticaret Verileri](#)

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Entegrasyon alanında; Entegra, Prapazar, Sentos, Yengeç, Pixa gibi rakiplerimiz bulunmaktadır. Rakiplerimizden en büyük farkımız ise 30+ ERP entegrasyonuna ship olmamızdır. Birçok rakibimizin ERP entegrasyonu sayısı ortalama 5-10 civarındadır.

WMS Sistemi ile ilgili rakipler mevcut fakat bu sistemler genelde bir ERP programına bağımlı olarak çalışmaktadır. Uzun WMS ile 30+ ERP programı ile çalışabilmektedir.

Sipariş ve Faturalama sisteminde ise paket program haline getirilmiş rakibimiz bulunmamaktadır.

FullFilment yazılımımızın ticarileşmiş olarak satış yapan rakibi yurt dışında mevcuttur fakat fonksiyon ve kabiliyet olarak geliştirdiğimiz sistem daha ileri seviyededir.

Hedef Kitle

ETBİS verilerine 2022 yılında 548.688 işletme Türkiye'de e-Ticaret yapmıştır ve her yıl ortalama %100 oranında artmaktadır.

Hedef kitle olarak E-Ticaret veya aracılık yapan işletmeler hedef kitle olarak belirlenmiştir.

- Türkiye'de E-Ticaret yapan işletmeler
- Türkiye'de E-İhracat yapan işletmeler
- FullFilment depo işlemi yapan işletmeler (Türkiye, ABD, İngiltere, Fransa, Almanya)
- B2B yapma ihtiyacı olan işletmeler
- Hızlı ve doğru e-ticaret operasyonu yapmak isteyen işletmeler
- Zincir mağazalarından E-Ticaret operasyonu yönetmek isteyen işletmeler
- Amazon, Etsy, Ozon vb. platformlara hizmet veren Ajanslar

[ETBİS Yıllık E-Ticaret Verileri](#)

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- En çok ERP Entegrasyonu
- İş analizi ve çözüm odaklılık
- Dinamik yapıya sahip yazılım

Zayıf Yönler;

- Personel eksikliği
- Satış pazarlama faaliyetleri
- Finansal eksiklik
- Pazarı hızlı dolduramama

Fırsatlar;

- Pazar büyüklüğü
- Çözüm arayan işletme sayısının artması
- Rakiplerimizin başarısızlıkları

Tehditler;

- Kaçırılan fırsatlar
- Personel eksikliği
- Pazara yeni giren işletmeler
- Ne istediğini tam bilmeyen müşteriler

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)	(%)
SADIK ÖNAL	Gn.Md	Genel Müdür	10.000	100

SADIK ÖNAL - Gn.Md**Hakkında:**

1992 yılında girdiği bilişim sektöründe eğitici, destek personeli, yazılım sorumlusu gibi birimlerde çalıştıktan sonra 9 yıl Başarı Tekstil A.Ş.'de IT ve İK müdürlüğü görevinde bulunmuştur. Daha sonra ERP danışmanlığı ve uyarlaması alanında çalışan Skynet Ltd. Şti.'de 4 yıl genel müdürlük görevinde bulunduktan sonra Eylül 2020 yılında Üzüm Teknoloji'yi kurmuş ve halen Genel Müdürlük görevini yürütmektedir. Denizli, İzmir, Kütahya, Afyon, İstanbul gibi şehirlerde birçok ERP ve MES projelerinin hayata geçirilmesinde proje yöneticisi, yazılım geliştirici ve iş analisti olarak görev almıştır. IT ve İK müdürlüğü yaptığı işletmede 100 çalışandan 300+ çalışana çıkarılması sürecinin yönetilmesi, ERP, MES, B2B, saha satış sistemi gibi projelerin geliştirilmesini yapmıştır. Evli ve 1 çocuk babası olup orta seviyede İngilizce ve Fransızca bilmektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

ERP, Yazılım geliştirme, Veri tabanı, İş Analistliği alanında uzun yıllar görev almıştır.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Caner Grup, Yetişkin Bilişim firmalarından teknoloji danışmanlığı yapmaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

-

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
SADIK ÖNAL	E	10.000	100,00	100,00
TOPLAM	-	10.000	100,00	100,00

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

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	100	100,00	10.000	100

Şirketin sermayesi her biri **100,00 TL** değerinde **100** paya ayrılmış **10.000 TL**'dir.

İmtiyazlar:

E grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

Yatırım sonrası 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 imzalanacak olan Pay Sahipleri Sözleşmesi'nden kaynaklanan, paylara ilişkin sınırlamalar ve diğer hususlara "Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler" bölümünde yer verilmiştir.

2.5. Yöneticiler Hakkında Bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
SADIK ÖNAL	Gn.Md	Yönetim, IT	10.000	100,00
Efkan Önal	Gn.Md.Yrd.	Yazılım, Proje yönetimi	Yoktur	Yoktur
Harun Türcan	Arge Md.	Yazılım, İş geliştirme	Yoktur	Yoktur
Rukiye Sena Ayrar	FrontEnd Yöneticisi	Vue.js, .net	Yoktur	Yoktur
Melike Kaşan	Destek Md.	MsSql, Destek	Yoktur	Yoktur
Evrin Terk	Yazılım Uzmanı	Vue.js	Yoktur	Yoktur
Mehmet Fatih Öz	Yazılım Destek	Yazılım Destek	Yoktur	Yoktur

Efkan Önal - Gn.Md.Yrd.

Hakkında:

2022 yılında ISBU Mekatronik mühendisliğini bitirdikten sonra Üzüm Teknoloji'de destek departmanında göreve başlamış, 2023 yılı Ağustos ayı itibarıyla Gn.Md. Yardımcılığı görevine getirilmiştir. İyi seviyede İngilizce bilmektedir.

Harun Türcan - Arge Md.

Hakkında:

Denizli'de faaliyet gösteren Donanım Teknoloji, MediaMarkt gibi firmalarda yazılım, donanım ve satış departmanlarında görev aldıktan sonra Mayıs 2021 tarihinden bu yana Üzüm Teknoloji'de Arge Md. olarak görev almaktadır. Evli ve iki çocuk babasıdır. İyi seviyede İngilizce bilmektedir.

Rukiye Sena Ayrar - FrontEnd Yöneticisi

Hakkında:

2022 yılında PAÜ Yönetim bilişim Sistemleri ve Bilgisayar Mühendisliğini çift ana dal olarak tamamladıktan sonra Üzüm Teknoloji'de göreve başlamıştır. İyi seviyede İngilizce bilmektedir.

Melike Kaşan - Destek Md.

Hakkında:

18 Mart Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu olup halen aynı üniversitede yüksek lisans yapmaktadır. Üzüm Teknoloji'de Destek Md. olarak görev yapmaktadır. İyi seviyede İngilizce bilmektedir.

Evrin Terk - Yazılım Uzmanı

Hakkında:

2023 yılında PAÜ Yönetim bilişim Sistemlerini tamamladıktan sonra Üzüm Teknoloji'de göreve başlamıştır. İyi seviyede İngilizce bilmektedir.

Mehmet Fatih Öz - Yazılım Destek

Hakkında:

2020 yılında Pamukkale Üniversitesi İnşaat Mühendisliğini bitirdikten sonra ilgi duyduğu yazılım alanında farklı eğitimler almış ve Eylül 2023 tarihinde Üzüm Teknoloji Destek Departmanında işe başlamıştır. İyi seviyede İngilizce bilmektedir.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Mevcut durumda işletmemiz dış kaynak kullanmadan kendi imkanları ile arge ve iş geliştirmesini yaparak büyümeye devam etmektedir.

Sektörün dinamikleri ve geleceğine baktığımızda hızlı büyümemiz için finansman kaynağı farklı yöntemlerle bulunabilir durumdadır.

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021	31.12.2022
Dönen Varlıklar	283.260,32	903.096,01
Nakit ve Nakit Benzerleri	236.343,60	664.117,97
Ticari Alacaklar	46.401,01	217.098,06
Stoklar	0,00	13.256,41
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00	0,00
İş Avansları	0,00	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	515,71	8.623,57
Duran Varlıklar	25.425,40	60.011,78
Maddi Duran Varlıklar	20.009,20	54.595,58
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0,00	0,00
Diğer Duran Varlıklar	5.416,20	5.416,20
Kısa Vadeli Yükümlülükler	170.030,46	232.411,13
Finansal Borçlar	12.148,14	31.900,38
Ticari Borçlar	11.865,35	31.659,16
Diğer Borçlar	146.016,97	168.851,59
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00	110.000,00
Finansal Borçlar	0,00	110.000,00
Ticari Borçlar	0,00	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00	0,00
Diğer Borçlar	0,00	0,00

Özkaynaklar	138.655,26	620.696,66
Ödenmiş Sermaye	5.000,00	10.000,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	4.574,62	126.972,50
Diğer	240,77	6.682,76
Net Dönem Karı/Zararı	128.839,87	477.041,40
AKTİF TOPLAMI	308.685,72	963.107,79
PASİF TOPLAMI	308.685,72	963.107,79

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021	31.12.2022
Hasılat	430.797,58	1.175.871,41
Satışların Maliyeti	-230.643,56	-631.128,65
Esas Faaliyet Karı/Zararı	-69.097,41	-64.099,69
Finansman Giderleri (net)	0,00	-3.601,67
Diğer Gelir/Gider	-2.556,94	0,00
Vergi Giderleri	340,20	0,00
NET KAR/ZARAR	128.839,87	477.041,40

ÜZÜM TEKNOLOJİ LİMİTED 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

Üzüm Teknoloji mevcut durumuna dış kaynak kullanmadan, yaptığı işlerin bedelini projelere ve argeye ayırarak mevcut durumuna gelmiştir.

Planladığımız gibi büyümek ve pazarda tutunmak için fon arayışımız bulunmakta olup 2 banka ile özel bir finansman modeli üzerinde görüşmekteyiz.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

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

İzin ve Onaylar

Teknokent bünyesinde tamamlanan Uzun PM ve Uzun B2B projelerimizde ait KDV ve Kurumlar Vergisi istisnasına dair belgemiz Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca onaylanmıştır.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Ürün Teknoloji olarak projemizin ve yazılımlarımızın algoritması, temel yapısı tamamlanarak satışa hazır hale getirilmiş ve 250+ müşteriye ulaştırılmıştır.

Sektörde daha fazla pay alabilmek ve yurt dışına açılabilmek için yazılımlarımızın tamamını SAAS (aylık kiralama) yapısına getirme çalışmalarına başlanmıştır. 2024 yılı Ocak ayı itibarıyla devreye almayı planlamaktayız. Bu yapı modeli ile pasif gelir getirecek, daha az personel ve kaynakla daha verimli işler üretecek hale getirmeyi amaçlamaktayız.

Yatırım amacımız; bu projeleri hayata geçirirken ihtiyacımız olan personel, genel gider, tanıtım, reklam gibi ilk maliyetleri karşılamaktır. Yazılımlarımızın dikey büyümeye ve yüksek karlılığa uygun olması, hedef sektörün her yıl %100 gibi büyüme oranlarına ulaşması, gelecek yıllarda da büyümenin devam edecek olması bizleri umutlandırmaktadır.

Agresif büyüme planımız olduğundan dolayı ilk iki sene için temettü / kar payı dağıtımı süreci planlanmamıştır. Sektörün geleceği ve şirketimizin kurumsallaşması süreçleri hızlandırılarak önümüzdeki yıllarda borsaya kote olması sağlanacaktır.

Şirket pay sahipleri olarak EXIT planımız bulunmamaktadır.

Kampanya süresi	:	35 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	4.200.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	5.040.000 TL

3.2. Fon Kullanım Yeri

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

Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)	387.870	-	01.03.2024
Personel Gideri	1.600.000	01.03.2024	01.09.2024
Pazarlama Faaliyeti	1.100.000	01.03.2024	01.09.2024
Arge	500.000	01.03.2024	01.09.2024
Genel Giderler	612.130	01.03.2024	01.09.2024

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Yurtdışı Faaliyetler	762.426	01.03.2024	01.09.2024
Platform Ücreti Ek Fonlama	77.574	-	01.03.2024

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Yatırım sonrası ilk yıl kar tahminimiz yaklaşık %50 olarak planlanmakta olup ilerleyen yıllarda bu oran 60-70-80-90 oranlarına gelecektir.

Teknoloji geliştirme bölgesinde 2 projemizin onaylanması ve yaptığımız yazılımda KDV ve Kurumlar Vergisi istisnası dahilinde olmasından dolayı karlılığımız daha da yukarıya çıkmaktadır.

SAAS modelimizi, kar oranımızı yükseltmek ve giderleri azaltmak amacı ile kurgulamaktayız.

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

- Kurumsallaşma**
Önümüze çıkacak en büyük risk olarak görmekteyiz. Kurumsallaşma olmaması, olsa da yanlış kurgulanması büyük bir risk oluşturmaktadır. Bu durumu öngörerek 2-3 danışmanlık şirketinden destek alınacaktır.
- Ekip yetersizliği**
Personelin yetkin olmama sorunudur. Bu durumda personel ve ekip yapılanmasını farklı lokasyonlarda yetkin kişilerin bulunduğu bölgelerde istihdam yapma. (Örnek: Arge için İstanbul, destek için Denizli gibi)
- Yönetim sorunu**
Yönetim kurulunun işlevsel olmasıdır. Bu sorunu aşmak için kurul görevleri, yönetim şekli gibi konularda danışmanlık alınacaktır.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Resesyon**
Hedef piyasaların resesyona girmesidir. Bu durumda geçici olmakla birlikte süreyi farklı pazar arayışı, talep edilen ara çözümlerle zararsız atlatabiliriz.
- Küresel Sorunlar**
Küresel sorunlar sonucunda ülkeler arasındaki ticaretin durması veya yavaşlamasıdır. Bu durumda iç pazara dönerek, farklı coğrafya ve ürün yapısında geçebiliriz.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- İkincil Pazar

Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler.

4.4. Diğer Riskler

- Makro ekonomik ve küresel riskler

Pandemi ile sektörlerde yavaşlama

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	238.302	5,66	1,00	238.302

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	339.179	6,72	1,00	339.179

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, 1.500.000 TL ve üzerinde yatırım yapan nitelikli yatırımcıların pay grubu olacaktır. C grubu 1.500.000 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 paylara ait çeşitli hak ve imtiyazlar işbu bilgi formunun "Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler" bölümünde açıklanmıştır.

C grubu paylar için herhangi bir imtiyaz veya kısıtlama öngörülmemiştir.

Bonus Pay Kampanyası Hakkında Bilgi:

Yatırım turuna başlama tarihi itibarıyla yatırım yapanlarda geçerli olacak şekilde;

- ₺5.000 - ₺24.999 aralığında yatırım yapanlar için %5 bonus pay
- ₺25.000 - ₺99.999 aralığında yatırım yapanlar için %10 bonus pay
- ₺100.000 - ₺499.999 aralığında yatırım yapanlar için %15 bonus pay
- ₺500.000 - ₺1.499.999 aralığında yatırım yapanlar için %20 bonus pay
- ₺1.500.000 ve üstü yatırım yapanlar için %30 oranında fazladan bonus pay verilecektir.

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

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

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

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

Fonlama öncesi ve sonrası sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Fonlama Öncesi ve Sonrası Ortaklık Yapısı Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Pay Oranı (%)		
	Fonlama Öncesi	Fonlama Sonrası	Ek Fon İle
SADIK ÖNAL	100,00	74,34	73,28
EFKAN ÖNAL	0	20,00	20,00
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	5,66	6,72
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

Kampanyanın başarılı olması durumunda limited şirket anonim şirkete dönüştürülerek ticaret siciline tescil ettirilmesi planlanmaktadır. Fonlama öncesi Üzüm Teknoloji Limited şirketi %100 sermayesi Sadık Önal'a aittir. Fonlama sonrası anonim şirket kurulacak ve ortaklık yapısı, Fonlama Öncesi ve Sonrası Ortaklık Yapısı Bilgileri tablosunda görüldüğü şekilde olacaktır.

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

Girişim şirketinin mevcut paylarının birim nominal değeri 1,00 TL kabul edilir, mevcut payların birim nominal değeri 1,00 TL'den farklı ise dönüşüm işlemleri yapılarak girişimin sermayesini oluşturan toplam pay adetleri ile nominal sermayesinin birbirine eşit olması sağlanır.

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

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

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

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

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

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

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

Girişim şirketinin mevcut sermayesi 10.000 TL ve 10.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 238.302 ile 339.179 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 488.302 pay ile 589.179 pay aralığında ve toplam nominal değeri 488.302 TL ile 589.179 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %5,66 ile %6,72 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 488.302 TL ile 589.179 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 17,62 TL olarak oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyat baz alınır. Çıkarılacak pay grupları hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi, ihtiyaç duyduğu fon miktarı ve değerlendirme raporu doğrultusunda ortaya çıkan şirket değerlemesine paralel şekilde hesaplama yapılmaktadır.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

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

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

Kitle Fonlaması Tebliği'nin 27/1 maddesi uyarınca, paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar da dahil olmak üzere Girişim Şirketi'nin tüm payları SPKn m. 13 hükmü çerçevesinde MKK nezdinde elektronik ortamda kayden oluşturulur ve bunlara ilişkin haklar hak sahipleri bazında izlenir. Kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından yatırımcıların kredi kartları veya EFT yoluyla yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Başarılı fonlamayı takiben Girişim Şirketi paylarının kaydileştirilmesi ve yatırımcılara 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 ile B grubu pay iktisap edecek olan Foneria Portföy Yönetimi A.Ş.Fongogo Ventures Girişim Sermayesi Yatırım Fonu arasında pay sahipleri sözleşmesi imzalanacak olup; bu kapsamda paylara ilişkin belirlenen hususlar aşağıdaki gibidir:

Pay Devrine İlişkin Hükümler

Yatırım miktarının Şirket hesabına aktarılması için Kitle Fonlaması Tebliği düzenlemeleri gereği Şirket'in anonim şirkete dönüşüm işlemleri tamamlandıktan ve pay sahipliği sıfatı kazanıldıktan sonra, Taraflar pay devrine ilişkin aşağıdaki hükümler ile bağlı olduklarını kabul, beyan ve taahhüt ederler.

İşbu maddenin amaçları doğrultusunda, Taraflar'dan her biri paylarının tamamını veya bir kısmını diğer kişilere devretmeyi amaçladığında, paylarını söz konusu kişiye sadece işbu maddede öngörülen şekilde devredeceğini kabul eder.İşbu maddeye aykırı herhangi bir devir veya devir teşebbüsü veya takyidat tesisi hükümsüz ve geçersiz addedilir ve Şirket'in pay defterine kaydedilmez.

İşbu Sözleşme'nin imza tarihinden itibaren 3(üç) yıl geçerli olmak üzere, herhangi bir A Grubu Pay Sahibi, işbu Sözleşme'nin tarafı olan B Grubu Pay Sahipleri'nin yazılı ön izni olmadıkça herhangi bir payını devredemez, devre denk işlemler içine giremez, devir taahhüdünde bulunamaz veya payı üzerinde herhangi bir takyidat kuramaz. A Grubu Pay Sahipleri'nin kendi aralarında yapacakları pay devirleri de işbu Sözleşme'nin tarafı olan B Grubu Pay Sahipleri'nin iznine tabidir.

Ön Alım Hakkı ve Prosedürü

A Grubu Pay Sahipleri'nden veya işbu Sözleşme'nin tarafı olan B Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi biri("Teklif Eden"), sahip olduğu payların bir kısmı veya tamamını doğrudan veya dolaylı surette ve herhangi bir hukuki yöntem veya işlem kapsamında iyi niyetli bir kişi("Alıcı") tarafından devralınmasına yönelik olarak bir teklif alırsa, öncelikli olarak işbu Sözleşme'nin tarafı olan diğer Pay Sahipleri'ne("Teklif Edilenler") yazılı bir bildirim göndererek söz konusu paylara ilişkin olarak devir teklifinde bulunacaktır. Devir teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na iletilecektir.

Devir teklifinde:

(i) Satışa konu payların adedi,

(ii) Teklif şartları(satışa konu payların nominal değeri, satış bedeli, satış koşulları ve Alıcı ile yapılacak anlaşmanın şartlarını içerecek şekilde)

(iii) Alıcı'nın adı-soyadı ve / veya ticaret unvanı, tebligat adresi ve makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri

(iv) Alıcı'nın teklifine konu paylara yönelik olarak yapılan Şirket değerlemesi ve

(v) Diğer Pay Sahipleri tarafından makul şekilde talep edilecek her türlü bilgi ve belge yer alacaktır.

Teklif Eden, payları Teklif'te belirtilen fiyat ve koşullarla teklif etmek zorundadır.

Devir Teklifi'nin tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30(otuz) gün içinde Teklif Edilenler, Devir Teklifi'ni yazılı olarak reddeder ya da kabul süresinin sonuna kadar teklif edilen payları devralacaklarını bildirmezlerse, Teklif Eden, Teklif Edilenler'in almayı kabul etmediği payların tamamını kabul süresinin sonunda, Devir Teklifi'nde yer alan kişiye devretmekte serbest olacaktır.Bu devrin kabul süresini takip eden 3(üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde, yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak işbu Sözleşme'nin tarafı olan diğer Pay Sahipleri'ne ihbarda bulunulması gerekir. Teklif Eden bu payları Alıcı'ya Devir Teklifi'ndeki fiyattan daha düşük bir fiyata ya da Devir Teklifi'ndeki koşullardan daha uygun koşullarla devredemez.

Birden fazla Pay Sahibi'nin kabul süresi içerisinde Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde öncelik, Devir Teklifi'ne konu olan paylar ile aynı grupta yer alan payları elinde bulunduran Pay Sahibi'ne ait olacaktır.Devir Teklifi'ne

konu olan paylar ile aynı grupta yer alan payları elinde bulunduran Pay Sahipleri'nden birkaçının Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde bu Pay Sahipleri, sahip oldukları paylarla orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler.Devir Teklifi'ne konu olan paylar ile aynı grupta yer alan payları elinde bulunduran Pay Sahipleri'nden tümünün Devir Teklifi'ni kabul etmemesi halinde, tüm diğer gruplardaki Pay Sahipleri, payları ile orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler.

Satışa Katılma Hakkı(Tag - Along):

Tarafların işbu Sözleşme'den kaynaklanan Ön Alım Hakkı saklı kalmak kaydıyla, A Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi birinin("Teklif Edilen Satıcı"), herhangi bir payını başka bir üçüncü kişiye devretmek istemesi durumunda, işbu Sözleşme'nin tarafı olan B Grubu Pay Sahipleri("Birlikte Satanlar") sahip oldukları payların bir kısmını veya tamamını, aynı fiyattan ve aynı hüküm ve şartlar kapsamında, Teklif Edilen Alıcı'ya devretme hakkına("Birlikte Satma Hakkı") sahip olacaktır.

Bir Alıcı'nın, Şirket paylarının tümünü veya bir kısmını, tek bir işlemde veya birbirleriyle bağlantılı bir dizi işlemde, devralmayı teklif etmesi halinde, söz konusu paylar, ancak işbu Sözleşme hükümleri ve işbu madde hükümlerine riayet etmek kaydıyla devredilebilir.

Usul: Alıcı'nın devralacağı paylar, Kurucular'dan herhangi birinin veya hepsinin sahip olduğu payların tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte ise, bu durumda ilgili Teklif Edilen Satıcılar işbu Sözleşme hükümlerine riayet etmek kaydıyla, satış niyetini, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'ne yazılı olarak bildirecektir("Satış Bildirimi"). Satış Bildirimi'nde aşağıdaki hususların belirtilmesi gerekmektedir:

- Alıcı'nın ismi/ unvanı,
- Devir bedeli ve teklife ilişkin diğer temel unsur ve şartlar,
- Teklif edilen satış tarihi,
- Alıcı(veya temsilcisi) tarafından satın alınacak pay adedi

Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Satış Bildirimi'ni tebellüğ etmelerinden itibaren 30(otuz) gün içinde, ilgili Teklif Edilen Satıcı'lara noter veya Kayıtlı Elektronik Posta yoluyla bildirimde bulunarak, diledikleri miktardaki paylarını Alıcı'ya(veya temsilcisine), ilgili Teklif Edilen Satıcı'larınkiler ile aynı beyan, garanti, taahhüt, tazminat koşulları ve şartlarda satma hakkına sahip olacaklardır.

Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin tamamının veya bir kısmının, Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmaya karar vermesi, fakat Alıcı'nın, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin teklif ettiği payların tamamını satın almayı reddetmesi durumunda Teklif Edilen Taraf'lar teklife konu payları hiçbir şekilde Alıcı'ya devredemezler. Bu durumda Taraflar, birbirlerinden herhangi bir talep haklarının bulunmadığını kabul, beyan ve taahhüt ederler.

Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin, ilgili Teklif Edilen Satıcı'lara 30 gün içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanacağına ilişkin herhangi bir bildirimde bulunmazsa ya da bu süre içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmayacağını bildirirse, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin Birlikte Satma Hakkı'ndan feragat ettiği kabul edilecektir.İlgili Teklif Edilen Satıcı(lar), teklife konu paylarını Satış Bildirimi'ne uygun şekilde 90(doksan) gün içinde Alıcı'ya devredebilecektir.

Alıcı ile Satış Bildirimi'ne tamamen uygun olarak yapılan satış sözleşmesinin bir örneğinin derhal Şirket ile B Grubu Pay Sahipleri'ne gönderilmesi şarttır.

Birlikte Satışa Zorlama Hakkı(Drag-Along)

A Grubu veya işbu Sözleşme'nin tarafı olan B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin üçüncü kişilerden bir Teklif alması; Teklif Eden Pay Sahibi'nin Devir Teklifi'ni diğer Pay Sahipleri'ne iletmesi ve Teklif Edilenler'in, Devir Teklifi'nin kendilerine tebliğ edildiği tarihten itibaren 30 gün içinde Teklif Edilenler'in Ön Alım Hakkı ya da Satışa Katılma Hakkı'nı kullanmaması ve A Grubu Pay Sahipleri ve işbu Sözleşme'nin tarafı olan B Grubu Pay Sahipleri'nin paylarının salt çoğunluğuna sahip olanların ayrı ayrı olumlu oyu durumunda; Teklif'in muhatabı

olan Pay Sahibi, işbu Sözleşme'nin tarafı olan diğer Pay Sahipleri'ni aşağıda gösterilen şartlar altında Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'na sahiptir.

A Grubu Pay Sahipleri'nin Satışa Zorlama Hakkı: A Grubu Pay Sahipleri'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nı kullanabilmesi için Teklif edilen değer, satışa konu payların yatırım sonrası değerinin asgari 5 katı olması gerekir. Ancak Teklif edilen değer hiçbir durumda Şirket paylarının adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket paylarının adil piyasa değeri, değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Değerleme raporuna ilişkin masraflar Şirket tarafından karşılanacaktır. Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nın A Grubu Pay Sahipleri tarafından kullanılabilmesi için, Teklif'in Şirket'in toplam paylarının % 50'sini aşan miktarda veya Şirket kontrolünün bir veya birden fazla Teklif / işlem sonucu el değiştireceğini öngören veya el değiştirmesi sonucuna yol açan miktarda pay için yapılmış olması gerekir.

B Grubu Pay Sahipleri'nin Satışa Zorlama Hakkı: İşbu Sözleşme'nin tarafı olan B Grubu Pay Sahipleri'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nı kullanabilmesi için, Teklif edilen değer, satışa konu payların yatırım sonrası değerinin asgari 5 katı olması gerekir. Ancak Teklif edilen değer hiçbir durumda Şirket paylarının adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket paylarının adil piyasa değeri, değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Değerleme raporuna ilişkin masraflar Şirket tarafından karşılanacaktır.

Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nın kullanılması durumunda, Şirket ve Taraflar sürecin işbu madde hükmünde belirlenen şekilde işletilerek tamamlanması için gereken özen ve gayreti göstereceklerini, işbirliği içinde hareket edeceklerini kabul, beyan ve taahhüt ederler.

Yönetim Kurulu'na Aday Gösterme İmtiyazı:

Yönetim Kurulu, Şirket'in Genel Kurulu tarafından seçilecektir. B Grubu Pay Sahipleri, oyçokluğu ile seçecekleri bir kişiyi Yönetim Kurulu'na aday gösterme yetkisine sahiptir.

Genel Kurul:

Genel Kurul toplantı ve karar nisapları ile ilgili Türk Ticaret Kanunu hükümleri esas alınır. Şu kadar ki, Şirket'in aşağıda belirtilen ve benzeri konularda karar alabilmesi için toplantıda Şirket sermayesinin en az 2 / 3 (üçte ikisi)'ni temsil eden pay sahiplerinin hazır bulunmaları ve temsil edilen Şirket payının çoğunluğunun oyu, ve her halükarda B grubu payların 2 / 3 (üçte ikisi)'nin olumlu oyu şarttır:

- (a) Ana Sözleşme hükümlerinde değişiklik,
- (b) Sermaye artırımı, azaltımı veya payların satışı,
- (c) Temettü dağıtımı,
- (d) Tasfiye, fesih, iflas, iflas erteleme ve konkordato kararları alınması.

Tasfiye Payında İmtiyaz:

Herhangi bir Tasfiye Durumu'nun mevcut olması ve ilgili Tasfiye Durumu'ndan kazanç sağlanması ("Tasfiye Kazançları") halinde Tasfiye Kazançları Tasfiye Durumu'na katılan ilgili Paydaşlar'a aşağıdaki şekilde dağıtılacak ve ödenecektir:

Birinci öncelikli olarak, B Grubu Pay Sahipleri'ne, Tasfiye Durumu tarihi itibarıyla fiili olarak ödemiş bulundukları yatırım tutarı bedeli, tamamen ödenecektir. Tasfiye Kazançları'nın her bir B Grubu Pay Sahibi'nin ödediği yatırım tutarının toplamından düşük olması halinde Tasfiye Kazançları, her bir B Grubu Pay Sahibi'nin ödediği yatırım tutarının birbirine oranı nispetinde (pro - rata olarak) B Grubu Pay Sahipleri'ne ödenecektir.

Her bir B Grubu Pay Sahibi'nin fiilen ödediği yatırım tutarının B Grubu Pay Sahipleri'ne tamamen ödenmesinden sonra Tasfiye Kazançları'ndan bir bakiye kalması halinde bakiye Tasfiye Durumu'na katılan Pay Sahipleri'ne, Tasfiye Durumu tarihi itibarıyla sahip oldukları Paylar'ın oranlarına göre (pro rata) dağıtılacaktır.

Yukarıda yer verilen düzenlemeler yalnızca Pay Sahipleri Sözleşmesi'nin tarafları açısından bağlayıcı olup, işbu bilgi formuna şirketin yeni oluşacak pay durumuna ilişkin bilgi vermek amacıyla eklenmiştir.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

Yatırımcı başına sağlanacak asgari fon miktarı 1.000 TL'dir.

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

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

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

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

Erken sonlandırma seçilmemişse, Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce ek fon dahil hedeflenen fon tutarı toplansa dahi Kampanya Süresi erken sonlandırılmaz. Ek fon dahil hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplanması halinde, Platform bu tutarı aşan kısmın yatırımcılara iadesini gerçekleştirir. Böyle bir durumda Platform hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplandığını Emanet Yetkilisi'ne bildirir ve hedeflenen fon tutarını aşan kısmı Emanet Yetkilisi tarafından bu 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 iletecektir. EFT ödemeleri EFT'nin Emanet Yetkilisi'ne ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. EFT ödemesinin yatırım talebinde bulunulduktan sonra en fazla 2 iş günü içerisinde Emanet Yetkilisi'ne ulaşmış olması gerekmektedir. Bu süre içinde Takasbank'a ulaşmayan EFT ödemelerine dair yatırım talepleri iptal edilir.

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

Tahsisat Yöntemi: Nitelikli Yatırımcı Öncelikli Oransal

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

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

1. Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılan hesapta bloke edilen fon, Takasbank nezdinde açılan bloke hesabına aktarılır ve Girişim Şirketi tarafından Kampanya Süresi'nin sona ermesini takip eden otuz iş günü içinde toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımını yapılır.
2. Sermaye artırım işlemlerinin tamamlanmasını müteakip Platform, Yatırımcı'nın sağladığı fon tutarını ve bunun karşılığında çıkarılacak payların toplam nominal değerinin bilgisini MKK'ya derhal iletir. Girişim Şirketi tüm paylarının SPKn madde 13 çerçevesinde MKK nezdinde kayden oluşturulmasına ve hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına yönelik işlemlerin gerçekleştirilmesini derhal sağlar.
3. Sermaye artırımına ve tüm payların MKK nezdinde kayden oluşturularak hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına ve bunu takiben Emanet Yetkilisi nezdinde Girişim Şirketi adına bloke edilen fonun Girişim Şirketi'ne tevdi edilmesine yönelik işlemlerin tamamlanmasıyla birlikte Kampanya süreci sona erer.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Girişim Şirketi

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

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

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

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

Yatırımcı

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

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

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Cad. NO: 40/3 34367 Elmadağ / İSTANBUL
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Sermayesi	:	18.479.326 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	12
Başarısız Kampanya Sayısı	:	13
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	37.654.460 TL
Telefon Numarası	:	0(212) 231 4739
İnternet Sitesi	:	https://www.yatirim.fongogo.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret	Sermayedeki Payı		
			Oy Hakkı (%)

Unvanı	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ali Çebi	A	1.408.493	14,00	14,00
Çiğdem Tirkeş	A	1.408.469	14,00	14,00
Fatih Yıldırım	A	196.991	1,96	1,96
Çiğdem Tirkeş	B	970.025	9,64	9,64
Ertunç Tümen	B	621.578	6,18	6,18
Gökhan Şen	B	329.315	3,27	3,27
İbrahim Sina Azeri	B	316.394	3,14	3,14
Ali Kırallı	B	296.487	2,95	2,95
Emine Çelebi	B	284.150	2,82	2,82
Fatih Yıldırım	B	79.369	0,79	0,79
Alp Albert Krespin	B	244.919	2,43	2,43
Kerem Bilaçlı	B	237.508	2,36	2,36
Sinan Tüker	B	148.965	1,48	1,48
Ali Çebi	B	1.094.480	10,88	10,88
Osman Emre Narin	B	80.886	0,80	0,80
Sinan Güler	B	96.923	0,96	0,96
Tamer Karadağlı	B	62.817	0,62	0,62
Ömer Hayri Erkmn	B	40.818	0,41	0,41
Ufuk Gökmen Cıvılo	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 Çelıkol	B	622.370	6,18	6,18
Ahmet Gıray Ölmez	B	118.394	1,18	1,18
Ozan Kuşçu	B	147.993	1,47	1,47

Alpay Akdemir	B	18.558	0,18	0,18
Özden Sayın	B	18.558	0,18	0,18
Mehmet Onarcan	B	46.766	0,46	0,46
Nedim Esgin	B	88.796	0,88	0,88
Abdurrahman Uzun	B	19.535	0,19	0,19
Hasan Okan Utkucri	B	28.119	0,28	0,28
Onur Köktürk	B	28.119	0,28	0,28
Özlem Tümer Eke	B	14.059	0,14	0,14
Alper Şener	B	25.159	0,25	0,25
Ahmet Murat Köseoğlu	B	25.159	0,25	0,25
TOPLAM		18.479.326	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

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

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Serkan BAĞÇE	Üye	İş Geliştirme, Yatırım Süreçleri, Satış ve Pazarlama	805.200	8,00
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Ahmet FEYZİOĞLU	Üye	Ar-Ge İnovasyon ve Sürdürülebilirlik	-	-
Mahir Bora YILMAZ	Üye	Yatırımcı, Danışman	-	-

Yatırım komitemiz üyelerinden 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:

E-ticaret yapan işletmeler için; FulFillment, Entegrasyon, Sipariş Yönetimi (OMS), Depo Yönetimi (WMS), Fatura Yönetim, (IMS), İade Yönetimi (RMS), Mağaza Yönetimi Sistemi geliştiren bir girişimdir. Bu çözümlerle beraber e-ticaret yapan işletmelerin süreçlerini sürekli ve verimli hale getirmelerini sağlayan çözümler sunmaktadır.

İş Modeli:

Üzüm Teknoloji bir teknoloji girişimi olup e-ticaret ve iş çözümleri sektöründe faaliyet göstermektedir. Üzüm teknoloji lisans satışı, kiralama modeli, SaaS modeli, özel projeler ve sunduğu diğer hizmetler ile gelir sağlamaktadır.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Hedef kitle olarak E-Ticaret veya aracılık yapan işletmeler hedef kitle olarak belirlenmiştir.

Rekabet:

Entegrasyon alanında; Entegra, Prapazar, Sentos, Yengeç, Pixa gibi rakipleri vardır. Bunlardan en büyük farkı ise 30+ ERP entegrasyonu ile fark oluşturmaktadır. Bir çok rakibinin ERP entegrasyonu sayısı 5-10 civarında bulunmaktadır.

WMS Sistemi ile ilgili rakipleri mevcut fakat bu sistemler genelde bir ERP programına bağımlı olarak çalışmaktadır. Uzun WMS ile 30+ ERP programı ile çalışabilmektedir.

Sipariş ve Faturalama sisteminde ise paket program haline getirilmiş rakibi bulunmamaktadır.

FullFilment yazılımımızın ticarileşmiş olarak satış yapan rakibi yurt dışında mevcuttur fakat fonksiyon ve kabiliyet olarak geliştirdiği sistem daha verimli çalışmaktadır.

Pazar:

Türkiye'de 2022 yılında 548.000 işletme e-ticaret faaliyetinden bulunmuştur ve bu rakam son 5 yıldır yıllık ortalama yüzde 100 oranında artmaktadır.

Globalde ise e-ticaret yıllık yüzde 25 oranında artmaktadır.

Ekip:

Kurucu Sadık Önal'ın +30 yıl teknoloji alanındaki çeşitli pozisyonlarda iş deneyimi mevcuttur. Üzüm Teknoloji ekip olarak gençlerden oluşan ve dinamik projeler geliştiren bir yapıya sahiptir.

Finansallar:

Üzüm Teknoloji şimdiye kadar kendi özkaynakları ile finanse edilmiştir. Bir borçlanma yapmadan hedeflere ulaşma doğrultusunda büyüme ve sektörde fark yapacak yenilikler için yazılım geliştirme ve pazarlama konusunda ihtiyacı olan finansmanı sağlamayı hedeflemektedir.

Fon Kullanımı:

Toplanan fon ve beklenen satışlar ile birlikte planladığı fon kullanım alanları %54 personel, %24 pazarlama, %12 genel giderler ve %10 yurt dışı faaliyetlerinde kullanmayı hedeflemiştir.

Sonuç :

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

6.6. Değerlendirme Politikası

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

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

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

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

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Platform personeli, işlemlerin gerçekleştirilmesinde önceliği, öncelikle hizmet verilen kişilere, ardından Platform'un iş ve işlemlerine göre belirler. Bu konuda çıkar çatışması doğurabilecek her türlü durumdan kaçınılır. Bu tedbir ve kuralı ihlal eden personel hakkında personel yönetmeliği hükümleri uygulanır. Aynı

zamanda personelin işlem ve talimatlarına sınırlama getirilir. Personelin işlem yapma iznini mesleki tarafsızlık ve dürüstlük ilkesi çerçevesinde yerine getirmesi ve bu izni işlemlerden menfaat sağlamaya yönelik kullanmaması esastır.

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

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

Şirket, makul nedenlerden dolayı çıkar çatışmasının önlenemediği veya organizasyonel ve operasyonel çıkar çatışmasının yeterli derecede engellenmediği yönünde bir kanıya 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. Finansal Projeksiyonlar:

- o Gelir/GiderProjeksiyonu

- o Satis&MaliyetlerTablosu

- o PersonelButcesi

- o YatirimHarcamaları

- o NakitAkisTablosu

8. Özgeçmişler:

- o Efkân Önal - CV

- o Harun Türkan - CV

- o Melike Kaşan - CV

- o Evrim Terk - CV

- o Mehmet Fatih Öz - CV

9. Ek Belgeler:

- o Üzüm Teknoloji Limited Şirketi Pazar Dökümanı 1

- o Marka Tescil Evrağı
- o Rekabet Belgesi
- o Arge Proje Bitirme Belgesi

10. Şirket Resmi Evrakları:

- o Esas Sözleşme
- o İmza Sirküleri
- o Faaliyet Belgesi
- o Vergi Levhası
- o Ticaret Sicil Gazeteleri
- o Kurumlar Vergisi Beyannameleri