

HAKER DIŞ TİCARET SANAYİ 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 Haker Dış Ticaret Sanayi Limited Şirketi ihtiyaç duyduğu 3.500.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 4.200.000,00 TL'ye kadar artırılabilir.)

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 11.12.2023 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Haker Dış Ticaret Sanayi Limited Şirketi'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 18.12.2023 ile 22.01.2024 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/wegs> 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.

Haker Dış Ticaret Sanayi Limited Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan BULGURLU, CTO (Kurucu) 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	:	Haker Dış Ticaret Sanayi Limited Şirketi
İşletme Adı	:	WEGS
Merkez Adresi	:	Kınıklı Mahallesi Hüseyin Yılmaz Cd. No:67 Pamukkale Teknokent D:115 Pamukkale/DENİZLİ, Merkez, Denizli, Türkiye
Telefon Numarası	:	532 369 6456
İnternet Sitesi	:	http://wegs.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	:	3.500.000 TL (%20 ek fon ile 4.200.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/wegs
Kampanya Süresi	:	35 gün
Başlangıç Tarihi	:	18.12.2023
Bitiş Tarihi	:	22.01.2024
	:	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

Türü	:	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. 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 %7,22 ile %8,54 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 274.227 TL ile 384.146 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.
Satış Fiyatı	:	Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 12,76 TL ile 10,93 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 TL'yi aşamaz. Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 323.225 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, 2.000.000 TL'si Personel Giderleri 01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 120.000 TL'si Kira Giderleri 01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 180.000 TL'si Sunucu Giderleri 01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 876.775 TL'si Reklam Giderleri 01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında, giderleri için kullanılacaktır.
Ek Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 635.355 TL'si Reklam ve Pazarlama 01.03.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 64.645 TL'si

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	:	Haker Dış Ticaret Sanayi Limited Şirketi
İşletme Adı	:	WEGS
Hukuki Statüsü	:	Limited Şirket
Merkez Adresi	:	Kınıklı Mahallesi Hüseyin Yılmaz Cd. No:67 Pamukkale Teknokent D:115 Pamukkale/DENİZLİ,Merkez,Denizli,Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	01.08.2022
Sermayesi	:	Sermaye: 300.000 TL Ödenmiş Sermaye: 300.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	Denizli Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	54852
Vergi Dairesi	:	Pamukkale
Vergi Kimlik Numarası	:	4551053687
Telefon Numarası	:	532 369 6456
İnternet Sitesi	:	http://wegs.com.tr

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Piyasada mevcut olan ön muhasebe sistemleri, işletmelerin özgün ihtiyaçlarına uygun bir şekilde esneklik sunamadığı için pek çok işletme ihtiyaçlarını karşılamakta zorlanıyor.

Ayrıca, entegrasyon süreçleri yüksek maliyetler ve karmaşıklıkla dolu olduğundan, işletmeler için bu adımları atmak zor olabiliyor. E-dönüşüm süreçleri ve e-ticaret entegrasyonları da ayrı bir karmaşıklık kaynağı olarak öne çıkıyor.

Online ve offline sipariş yönetimi, depo, kasa ve stok yönetimi gibi işletme süreçleri de eş zamanlı olarak yönetilmediğinde sorunlara neden olabiliyor.

Raporlama sistemleri kullanıcı dostu olmadığından, finansal analiz ve kaynak yönetimi işletmeler için karmaşık hale geliyor.

Ayrıca, finansal risklerin azaltılması ve sürekli finansal takip eksikliği, işletmelerin stratejik karar verme süreçlerini olumsuz etkiliyor.

Gizli maliyetlerin tespit edilememesi ise bütçe hatalarına yol açabiliyor ve anlık finansal bilgilere erişim eksikliği, işletmelerin stratejik kararlarını geciktiriyor. Bu zorluklar, işletmelerin finansal süreçlerini optimize etme ve rekabetçi kalmada karşılaştığı temel engelleri temsil ediyor.

Çözüm

SaaS (Software as a Service) projeleri, ERP (Enterprise Resource Planning) sistemleri, tahsilat sistemleri ve mutabakat sistemleri gibi farklı yazılımlar WHub ile sorunsuz bir şekilde entegre olabilir. Bu platformlar, API'ler ve diğer entegrasyon araçları kullanarak çeşitli yazılım ve sistemlerle iletişim kurabilir ve veri akışını optimize edebilir. Bu sayede işletmeler, mevcut altyapılarını koruyarak WEGS ve WHub'ı kullanabilir ve finansal süreçlerini daha etkin bir şekilde yönetebilirler. Entegrasyon yetenekleri, işletmelerin daha fazla veri bütünlüğüne ve işbirliğine sahip olmalarını sağlar, bu da daha iyi kararlar alabilmelerine ve iş süreçlerini daha verimli hale getirebilmelerine olanak tanır.

Esneklik İhtiyacı: WEGS ve WHub, işletmelere ihtiyaçlarına özel çözümler sunar. Bu platformlar, iş süreçlerini kişiselleştirmeye ve özelleştirmeye olanak tanır. Böylece işletmeler, mevcut iş modellerini ve gereksinimlerini tam olarak karşılayacak bir çözüm oluşturabilirler.

Entegrasyon Zorlukları: WHub, farklı uygulamaları ve hizmetleri sorunsuz bir şekilde entegre etme yeteneği sunar. Bu, işletmelerin verileri daha iyi yönetmelerine ve farklı sistemler arasında veri akışını optimize etmelerine yardımcı olur.

E-Dönüşüm ve E-Ticaret Karmaşıklığı: WEGS ve WHub, işletmelere e-dönüşüm süreçlerini ve e-ticaret entegrasyonlarını kolaylaştırır. Bu platformlar, işletmelerin dijital dönüşüm adımlarını daha verimli bir şekilde yönetmelerine yardımcı olur.

Sipariş ve Stok Yönetimi: WHub, online ve offline sipariş yönetimini, depo, kasa ve stok yönetimini aynı platform üzerinde entegre ederek işletmelerin daha iyi bir kontrol sağlamalarına olanak tanır.

Kullanıcı Dostu Raporlama: WEGS ve WHub, kullanıcı dostu raporlama araçları sunar. Bu sayede işletmeler, finansal analizlerini kolayca gerçekleştirebilirler.

Finansal Analiz ve Kaynak Yönetimi: WHub, işletmelerin finansal analizlerini basitleştirir ve kaynak yönetimini daha etkili hale getirir.

Finansal Risk Azaltma: WEGS ve WHub, işletmelerin finansal riskleri izlemesine yardımcı olur ve risklerin azaltılması için veri odaklı bir yaklaşım sunar.

Sürekli Finansal Takip: WEGS ve WHub, işletmelerin sürekli finansal takip yapmalarına yardımcı olur ve anlık finansal bilgilere erişim sağlar.

Amaç ve Faaliyet

WEGS, işletmelerin ticari faaliyetlerini daha etkili ve verimli bir şekilde yürütmelerine yardımcı olmak amacıyla kurulmuş yapay zekâ destekli bir ön muhasebe programıdır.

WEGS'in özgün ve vizyoner bir alt projesi olarak doğan WHub ise Türkiye'de bulut teknolojisinin gücünü kullanarak, işletmelerin özelleştirilebilir dijital dönüşüm ihtiyaçlarını karşılayan bir platform sunar. WHub iş süreçlerini kişiselleştirme ve yeni projelerde entegre etme özgürlüğü sağlar. Böylece zaman-maliyet ve entegrasyonu sorunsuz bir şekilde harmanlayarak Fintech ekosistemine yenilikçi bir çekirdek muhasebe sistemi sunar.

Kampanyanın başarılı olması halinde işletmemizin büyüme hedefleri doğrultusunda Körfez ülkelerine açılma

planları yapıyoruz. Körfez bölgesi, dinamik ekonomileri, büyüme potansiyeli ve gelişmiş finansal altyapısıyla dikkat çekiyor. Bu nedenle, WEGS ve WHub platformlarımızı bu bölgedeki işletmelerin ihtiyaçlarına uygun olarak özelleştirerek sunma amacındayız. Yeni pazarlara açılarak daha fazla işletmeye finansal yönetimdeki yenilikçi çözümlerimizi sunmayı hedefliyoruz. Bu adım, işletmemizin büyümesini desteklemek ve uluslararası arenada daha geniş bir müşteri kitlesine hizmet vermek için önemli bir adım olacak.

Ürün ve Hizmetler

Ürünlerimiz ve Hizmetlerimiz:

1. **WEGS (Web-based Enterprise Global Solution):** WEGS, işletmelerin ön muhasebe, stok takibi, cari hesap takibi, borç/alacak takibi gibi finansal süreçlerini web tabanlı bir platform üzerinde yönetmelerine olanak tanır. Bu ürün, yapay zeka destekli veri analizi ile işletmelere finansal süreçlerini optimize etme ve verimliliklerini artırma imkanı sunar.
2. **WHub:** WHub, WEGS'in bir alt projesi olarak geliştirilmiş olan ve Türkiye'de bulut teknolojisinin gücünü kullanarak işletmelere özelleştirilebilir bir dijital dönüşüm platformu sunar. WHub, işletmelere finansal süreçlerini kişiselleştirme ve yeni projelerde entegrasyon yapma esnekliği sağlar.

SaaS (Software as a Service) projeleri, ERP (Enterprise Resource Planning) sistemleri, tahsilat sistemleri ve mutabakat sistemleri gibi farklı yazılımlar WHub ile sorunsuz bir şekilde entegre olabilir. Bu platformlar, API'ler ve diğer entegrasyon araçları kullanarak çeşitli yazılım ve sistemlerle iletişim kurabilir ve veri akışını optimize edebilir. Bu sayede işletmeler, mevcut altyapılarını koruyarak WEGS ve WHub'ı kullanabilir ve finansal süreçlerini daha etkin bir şekilde yönetebilirler. Entegrasyon yetenekleri, işletmelerin daha fazla veri bütünlüğüne ve işbirliğine sahip olmalarını sağlar, bu da daha iyi kararlar alabilmelerine ve iş süreçlerini daha verimli hale getirebilmelerine olanak tanır.

Geliştirdiğimiz özellik sayesinde ödeme kuruluşlarından toplu olarak aktarılan satış bedellerinin WEGS üzerindeki hangi siparişleri kapatacağı belirlenmekte ve henüz ödemesi alınmamış siparişler ile ödemesi ulaşan siparişlerin ayırt edilmesi mümkün hale getirilmiştir.

WEGS: Mayıs 2023 - Eylül 2023 tarihleri arasında ücretsiz olarak **2.000** üzeri müşteriye ulaştık.

01/01/2023- 30/09/2023 tarihleri arasında ciromuz **86.907,43 TL**

WHUB: Ekim 2023 de WHUB'ı aktif ederek ilk müşterilerimize ulaştık Ekim 2023 ciromuz: **369.000 TL** iken Kasım ciromuz **570.000 TL**'ye ulaşmıştır.

Ticarileşme ve İş Modeli

İşletmemizin büyüme yolculuğunda önemli bir kilometre taşı olarak, şu ana kadar 2 yatırım turunu başarıyla tamamladık. İşletmemiz başarıyla pazara giriş yaptı ve önemli müşteri portföyünü elde etti. Bu süreçte büyük iş birlikleri kurduk ve müşteri memnuniyetini üst düzeyde tuttuk. Ancak, bu başarıları sadece başlangıç olarak görüyoruz. Bugün, bu yatırım turlarının ardından 3. tur yatırımımızı başlatıyoruz. Şimdi, yeni yatırımlarla işimizi bir üst seviyeye taşıma zamanı geldi. Bu yatırımlarla birlikte uluslararası arenada büyüme hedeflerimize hız kazandırmayı planlıyoruz. Globale açılmak için hazırlıklarımızı hızlandıracakız, yeni işbirlikleri kurma fırsatlarını kovalayacağız ve ürünlerimizin ve hizmetlerimizin dünya genelinde daha fazla işletme tarafından benimsenmesini sağlayacağız. Amacımız, işimizi global bir çapta tanıtmak ve dünya çapında bir etki yaratmak.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- E-dönüşüm entegratörleri: e-fatura, e-arşiv gibi e dönüşüm ürünlerini entegre etmemizi sağlarlar. Amacımız karşılıklı olarak pazarpayını arttırmaktır. Hizmet verebildiğimiz kitleyi yaygınlaştırmak amacımız
- Teknoloji Ortakları: Diğer yazılım ve entegrasyonlara bağlanarak müşteri kitlemizi artırmak isteriz.
- Diğer Yazılım Firmaları: Çekirdek muhasebe sistemimizi kullanarak kendi müşterilerine hizmet vermelerine olanak sağlarız. Böylece onlar muhasebe sistemi geliştirmek yerine yalnızca pazarlama faaliyetlerine

odaklanma imkanına sahip olurlar.

Temel faaliyetler

- Ürün Geliştirme ve İyileştirme: Müşterilerin iş süreçlerini daha iyi yönetmelerine yardımcı olmak için yazılım ürünlerimizi sürekli olarak geliştiriyoruz. Yapay zeka ve bulut teknolojilerini kullanarak daha etkili çözümler sunmayı hedefliyoruz.
- Stratejik İş Ortağı İlişkileri: Stratejik iş ortaklarıyla işbirliği yaparak, ürünlerimizin daha geniş bir kitleye ulaşmasını ve daha fazla değer sunmasını sağlıyoruz. Bu işbirlikleri, yeni pazarlara açılmamıza yardımcı olur.
- Teknoloji Altyapısı Yönetimi: Ürünlerimizin güvenli ve kesintisiz bir şekilde çalışmasını sağlamak için teknoloji altyapısını yönetiyoruz. Bu, müşterilere güvenilir bir hizmet sunmamıza yardımcı olur.
- Müşteri Destek ve Eğitim: Müşterilerimize ürünlerimizi etkili bir şekilde kullanmalarına yardımcı olmak için müşteri destek ekibi ve eğitim programları sunuyoruz. Bu, müşteri memnuniyetini artırarak sadakati ve tekrarlı işi teşvik eder.
- Pazarlama ve Satış: Ürünlerimizin tanıtımı, pazarlama faaliyetleri ve satış stratejileri ile müşterilere ulaşıyoruz. Bu faaliyetler, müşteri çekme ve iş büyütme sürecimizin temelini oluşturur.

Temel kaynaklar

- Teknolojik Altyapı: Gelişmiş bir yazılım altyapısı, işletmelerin ön muhasebe, stok, cari hesap ve finansal takip süreçlerini etkin bir şekilde yönetmeye yardımcı olur. Bu teknolojik altyapı, yapay zeka ve bulut tabanlı hizmetler içerebilir.
- İnsan Kaynakları: Yazılım geliştirme, müşteri destek, pazarlama ve satış gibi farklı alanlarda uzmanlaşmış bir ekip, ürünlerimizi geliştirmek, dağıtmak ve müşterilere hizmet sunmak için hayati bir kaynaktır.
- Finansal Kaynaklar: İşletmenin güçlü bir finansal temele sahip olması, büyüme, Ar-Ge çalışmaları ve pazarlama faaliyetleri için gerekli kaynakları sağlar. Yatırımlar, gelir modelinin sürdürülebilirliği için önemlidir.
- Veri ve Bilgi Kaynakları: Müşterilerin iş süreçlerini daha iyi anlayabilmek ve ürünlerimizi geliştirmek için veri ve bilgi kaynaklarına erişim önemlidir. Özelleştirilmiş hizmet için müşterilerin işletmeleriyle ilgili bilgi sağlamaları gerekmektedir.

Değer önerisi

- KOBİ'ler ve İşletmeler: Özellikle KOBİ'ler için tasarlanmış bir çözüm sunuyoruz. Bu işletmeler, ön muhasebe, stok yönetimi, cari hesap takibi ve finansal analiz gibi iş süreçlerini daha etkili bir şekilde yönetmek için WEGS'i kullanıyorlar.
- Perakende İşletmeler: Perakende sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, stok takibi, cari hesap takibi ve satış yönetimi konularında ihtiyaçlarını karşılamak için WEGS'e yönelmektedir.
- E-ticaret Şirketleri: E-ticaret, hızla büyüyen bir sektör haline gelmiştir ve bu şirketler online sipariş yönetimi, stok takibi ve finansal süreçleri daha iyi yönetmek için WEGS'e yönelmektedir.
- Üretim ve Dağıtım İşletmeleri: Üretim ve dağıtım sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, stok yönetimi, lojistik takip ve iş süreçlerini optimize etmek için WHub'a yönelmektedir.
- Girişimciler ve Yenilikçi Şirketler: Yeni girişimler ve yenilikçi şirketler, iş süreçlerini dijitalleştirme ve otomasyon konularında WHub'a yönelmektedir.
- Ödeme ve Tahsilat Sistemleri: Toplu gönderilen ödemelerin hangi siparişlere karşılık geldiğini görebilmek ve siparişlerin doğru bir şekilde kapatılmasını sağlamak için WHub kullanılmaktadır.
- Uluslararası İşletmeler: Özellikle Körfez ülkelerine yönelik genişleme stratejisi olan işletmeler için, WHub'ın Katar'da QNB Finansbank ile ve Suudi Arabistan'da CrsSoft ile kurduğu stratejik iş ortaklıkları büyük bir çekicilik oluşturur.
- Finans ve Muhasebe Profesyonelleri: WHub, finans ve muhasebe alanlarında çalışan profesyoneller için de önemli bir araçtır. Bu profesyoneller, müşterilerine daha iyi hizmet sunmak ve finansal süreçleri daha verimli hale getirmek için WHub'ı kullanabilirler.

Müşteri ilişkileri

- Müşteri Desteği: Etkin Bir Müşteri Destek Sistemi
- Özelleştirme: İşletmelerin ihtiyaçları farklılık gösterebilir. Müşterilerimize özelleştirilebilir çözümler sunarak, iş süreçlerini ihtiyaçlarına göre adapte etmelerine yardımcı olabiliriz.
- Eğitim ve Eğitim Kaynakları: Müşterilerimize kullanım kılavuzları, eğitim materyalleri ve eğitim oturumları gibi kaynaklar sunarak ürünlerimizin etkin kullanımını sağlayabiliriz.
- Düzenli İletişim: Müşterilerimize düzenli olarak güncellemeler, bilgi ve ipuçları sağlayarak onlarla aktif bir

iletişim sürdürebiliriz.

- İşbirlikleri ve Ortaklıklar: İşbirlikleri ve ortaklıklar kurarak müşterilerimize ek hizmetler sunabiliriz. Örneğin, muhasebe danışmanları, finansal danışmanlar veya diğer yazılım sağlayıcıları ile işbirlikleri yapabiliriz.
- Pazarlama ve Reklam: Hedef müşteri kitlesine ulaşmak için dijital pazarlama, sosyal medya reklamları ve e-posta pazarlama gibi yöntemleri kullanabiliriz.
- Güvenilirlik
- Kullanım kolaylığı

Müşteri segmenti

- KOBİ'ler ve İşletmeler
- Finans ve Muhasebe Profesyonelleri
- Uluslararası İşletmeler
- Perakende İşletmeler
- E-ticaret şirketleri
- Üretim ve Dağıtım İşletmeleri
- Girişimciler ve Yenilikçi şirketler
- deme ve Tahsilat Sistemleri

Kanallar

- Stratejik ortaklık ve işbirlikleri
- dijital reklamcılık
- sosyal medya pazarlaması
- İçerik pazarlaması
- e-posta pazarlaması
- fuar ve etkinlikler
- WEGS : 2500 TL/ Yıl
- e-Dönüşüm Kontr Geliri: 600 TL / 1000 Kontr
- WHub: Özel Projelendirme creti
- WHub: Transaction başına deme (0,1 TL +KDV)
- WHub: %70-%80
- WEGS: %20-%30
- Kredi Kartı, havale, n ödeme yöntemleri tercih edilmektedir.
- Web Tabanlı Platformlar
- API Entegrasyonları

Maliyet yapısı

- En büyük giderimiz İnsan Kaynakları'dır. Ardından reklam ve pazarlama faaliyetleri gelmektedir.

Gelir Akışı

- WEGS: 2500 TL/Yıl (n muhasebe programı)
- E-Dönüşüm Kontrleri: 600 TL (1000 Kontr)
- WHub: İşlem başına cret Modeli: 0,1 TL+KDV
- WHub: Özel Projeler (Proje büyüklüğüne ve özelliklerine göre tamamen esnek bir gelir modeli. 100.000 TL ile 2.000.000 TL arasında değişebilir)

İş Modeli Kanvası işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

nemli Gelişmeler

şirketimiz, başlangıç aşamasında, fikrimizi hayata geçirmek için ilk yatırım turunu almış bir girişim olarak doğdu. Bu yatırım, fikir aşamasındayken bile işimizin temellerini atmamıza yardımcı oldu. rn geliştirme sürecinin sonlarına geldiğimizde, ikinci yatırım turunu başarıyla tamamladık ve ürünümüzü tamamladık. Bu, pazar girişimizi yapma ve müşterilere sunma aşamasıydı.

şimdi, gelecekteki büyüme hedeflerimize ulaşmak için 3. tur yatırımı hedefliyoruz. Bu tur, uluslararası pazarlara açılma ve global bir oyuncu olma vizyonumuzu desteklemek için kritik öneme sahip. Özellikle Körfez ülkelerine giriş yapma konusunda büyük bir potansiyel görüyoruz ve stratejik iş ortaklıklarımızı kurmaya başladık. Katarda, QNB Finansbank ile; Suudi Arabistan'da ise CrsSoft ile iş birliği yaparak bu pazarlarda etkin bir

şekilde yer almayı hedeflemekteyiz.

Bu stratejik iş ortaklıkları, pazarda hızlı büyümeyi ve yerel bilgi ve deneyimden faydalanmayı amaçlıyor. Şirketimiz, uluslararası arenada güçlü bir konum kazanmayı ve yenilikçi ürünlerimizi daha fazla müşteriye ulaştırmayı hedeflemektedir.

Diğer Girişimleri

Diğer girişimleri bulunmamaktadır.

Organizasyon Yapısı

Mevcut organizasyon şemamızda, CTO, Proje Koordinatörü, 2 yazılımcı, 1 müşteri temsilcisi ve 1 grafik tasarım uzmanı görev almaktadır. Mali müşavirlikten ve hukuk bürosundan danışmanlık hizmeti alınmaktadır.

Alınacak yatırımın ardından yazılım ekibi genişletilecek, iş geliştirme birimi ve satış ve pazarlama birimi kurulacak, müşteri hizmetleri departmanı geliştirilecektir. BT Danışmanlık hizmeti alınarak risklerin minimize edilmesi büyük önem arz etmektedir.

İhtiyaç olması halinde Mali müşavir ve Hukuk danışmanı ekibe dahil edilerek güçlü bir ekip kurulacaktır.



Teşvik ve Sübvansiyonlar

İşletmemiz Teknoloji Geliştirme Bölgesi olan Pamukkale Teknokent'te yer almaktadır. Teknokent teşviklerinden faydalanmaktayız. 1- Gelir ve Kurumlar Vergisi Stopajı Teşviği 2- Personel Ücret Vergileri Stopajı Teşviği 3- Katma Değer Vergisi Muafiyeti 4- Sigorta Primi Teşviği

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

Pazarın Büyüklüğü ve Durumu: WEGS, özellikle e-ticaretin hızla büyüdüğü ve işletmelerin finansal süreçlerini dijitalleştirmeye yönlendirdikleri bir dönemde, Türkiye pazarında önemli bir potansiyele sahiptir. Ayrıca, henüz e- dönüşüm konusunu yeni gündeme getirmeye başlayan Körfez ülkeleri pazarlarına da 2024 yılı itibariyle giriş yapmayı planlamaktayız.

2022 Resmi GİB Verilerine göre Türkiye'de 8 Milyon Vergi Mükellefinin 779.379 kadarı e-fatura mükellefi iken 731.758.486 adet e-fatura kesilmiştir. Bunun yanı sıra 691.002 e-arşiv mükellef sayısının GİB Portal kullanarak kestiği fatura sayısı 4 Milyar adeti aşmıştır. 2023 Temmuz ayı itibari ile farklı sektörlerin de e-faturaya geçme zorunluluğu gelmesi sebebi ile e-fatura mükellef sayısında büyük bir artış görülmektedir. 27/08/2023 tarihinde GİB Resmî sitesinde bu sayı 1.047.170 olarak kayıtlara geçmiştir. Pazarın toplam büyüklüğü Türkiye için yıllık 250 milyon dolar olarak tahmin edilmektedir.

Global ve Yerel Değerlendirme: WEGS şu an için Türkiye pazarına odaklanmıştır, ancak Orta Doğu pazarına da genişlemeyi hedeflemektedir. Bu genişleme, bölgenin özgün vergi ve ticaret koşullarını dikkate alarak gerçekleştirilecektir. E-dönüşüm konularını yeni yeni gündeme almaya başlayan Körfez ülkelerinde pazarı domine edebileceğimize inanıyoruz. Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ülkeleri, finansal sistemlerini dijitalleştirmek için çeşitli adımlar atmaktadır. Bu adımlardan biri, e-Fatura ve e-Makbuz sistemlerinin uygulanmasıdır. Bu sistemler, vergi kaçakçılığını önlemek ve organizasyonları dijitalleştirmek amacıyla tasarlanmıştır. Körfez ülkeleri içerisinde bu konuda öne çıkan ülke Suudi Arabistan'dır.

Pazarın Durumu: Dijital dönüşümün hız kazandığı bu dönemde, ön muhasebe ve finansal süreçlerin otomasyonu konusunda büyüyen bir ihtiyaç bulunmaktadır. Pazarın büyüme potansiyeli yüksektir.

KAYNAKLAR:

"The Rise of E-Commerce in the Gulf Cooperation Council (GCC) Countries" by Abdulrahman A. A. Al-Mulla (2022)

"E-Commerce in the Gulf Cooperation Council (GCC): Opportunities and Challenges" by Mohammed A. A. Al-Qahtani and Mohammed A. A. Al-Sharif (2021)

"The Impact of E-Commerce on the Retail Sector in the Gulf Cooperation Council (GCC) Countries" by Abdullah M. Al-Shaqour and Mohammed A. A. Al-Sharif (2020)

<https://zatca.gov.sa/>

<https://www.my.gov.sa/>

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Finansal yazılımlar ve Fintech sektörü yoğun rekabetin olduğu popüler sektörlerdendir. Rakiplerimizi yakından takip ederek, pazardaki değişikliklere hızla cevap verebiliyor ve stratejilerimizi buna göre şekillendiriyoruz. Rekabetin sadece fiyatlandırma veya ürün özellikleriyle sınırlı olmadığına inanıyoruz. Marka değeri, müşteri ilişkileri ve inovasyon kapasitesi gibi unsurlarla da kendimizi sektörde öne çıkararak fark yaratmayı hedefliyoruz.

Ayrıca **WHub** ile rakiplerimizin hiçbirisinde olmayan eşsiz bir **özelleştirilebilme** esnekliğini de kullanıcılarımıza sağlayabiliyoruz. Böylece işletmeler, mevcut iş modellerini ve gereksinimlerini tam olarak karşılayacak bir çözüm oluşturabilirler. **WHub**, zaman-maliyet ve entegrasyonu sorunsuz bir şekilde harmanlayarak Fintech ekosistemine yenilikçi bir çekirdek muhasebe sistemi sunar.

SaaS (Software as a Service) projeleri, ERP (Enterprise Resource Planning) sistemleri, tahsilat sistemleri ve mutabakat sistemleri gibi farklı yazılımlar WHub ile sorunsuz bir şekilde entegre olabilir. Bu platformlar, API'ler ve diğer entegrasyon araçları kullanarak çeşitli yazılım ve sistemlerle iletişim kurabilir ve veri akışını optimize edebilir. Bu sayede işletmeler, **mevcut altyapılarını koruyarak** WEGS ve WHub'ı kullanabilir ve finansal süreçlerini daha etkin bir şekilde yönetebilirler. Entegrasyon yetenekleri, işletmelerin daha fazla **veri bütünlüğüne** ve **işbirliğine** sahip olmalarını sağlar.

Aşağıdaki tabloda ön muhasebe alanında en büyük 5 rakibimiz ve tahmini kullanıcı sayıları verilmektedir.

Rakip Adı	Tahmini Kullanıcı Sayısı
Paraşüt	+450.000
KolayBi	+80.000
Bizim Hesap	+50.000
Logo İşbaşı	+45.000
Mysoft	+35.000

Hedef Kitle

KOBİ'ler ve İşletmeler: Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) için tasarlanmış bir çözüm sunuyoruz. Bu işletmeler, ön muhasebe, stok yönetimi, cari hesap takibi ve finansal analiz gibi iş süreçlerini daha etkili bir şekilde yönetmek için WEGS'i kullanıyorlar.

Perakende İşletmeler: Perakende sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, stok takibi, cari hesap takibi ve satış yönetimi konularında ihtiyaçlarını karşılamak için WEGS'e yöneliyorlar.

E-ticaret Şirketleri: E-ticaret, hızla büyüyen bir sektör haline gelmiştir ve bu şirketlerin online sipariş yönetimi, stok takibi ve finansal süreçleri daha iyi yönetmek için WEGS'e yönelmektedirler.

Üretim ve Dağıtım İşletmeleri: Üretim ve dağıtım sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, stok yönetimi, lojistik takip ve iş süreçlerini optimize etmek için WHub'a yönelmektedirler.

Girişimciler ve Yenilikçi Şirketler: Yeni girişimler ve yenilikçi şirketler, iş süreçlerini dijitalleştirme ve otomasyon konularında WHub'a yönelmektedir.

Ödeme ve Tahsilat Sistemleri: Toplu gönderilen ödemelerin hangi siparişlere karşılık geldiğini görebilmek ve siparişlerin doğru bir şekilde kapatılmasını sağlamak için WHub kullanılmaktadır.

Uluslararası İşletmeler: Uluslararası pazarlara açılmak isteyen işletmeler için WHub, önemli bir değer sunar. Özellikle Körfez ülkelerine yönelik genişleme stratejisi olan işletmeler için, WHub'ın Katar'da QNB Finansbank ile ve Suudi Arabistan'da CrsSoft ile kurduğu stratejik iş ortaklıkları büyük bir çekicilik oluşturur.

Finans ve Muhasebe Profesyonelleri: WHub, finans ve muhasebe alanlarında çalışan profesyoneller için de önemli bir araçtır. Bu profesyoneller, müşterilerine daha iyi hizmet sunmak ve finansal süreçleri daha verimli hale getirmek için WHub'ı kullanabilirler.

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- Tecrübe: 2000 müşteriye ulaşma başarısı
- Otomasyon Kapasitesi: Yapay otonom sistem sayesinde otomatik veri işleme.
- E-dönüşüm Uyumluluğu: E-dönüşüm süreçlerinin tamamında hizmet verebilme yeteneği.
- Çözüm Odaklılık: İşletmelerin finansal süreçlerinde yaşadığı sorunlara yönelik çözümler sunma kapasitesi.
- Güçlü İş Birlikleri: Sağlam ve stratejik iş birlikleri sayesinde, sektördeki diğer oyuncularla sinerji oluşturma ve geniş bir müşteri kitlesine erişim sağlama yeteneği.
- Kişiselleştirilebilme ve Esneklik: WHub, işletmelere finansal süreçlerini kişiselleştirme ve yeni projelerde entegrasyon yapma özgürlüğü sunar.

Zayıf Yönler;

- Ekibin Küçüklüğü: Küçük bir ekip, projenin genişlemesi ve yeni pazarlara giriş yapması sırasında kaynak ve yetenek sınırlılıklarıyla karşılaşmamıza sebep olmaktadır
- Marka Bilinirliği: Reklam harcaması yapmadan kullanıcılara ulaşma stratejisi, marka bilinirliğini sınırlamaktadır.

Fırsatlar;

- Global Pazar: 2024 yılında Katar ve Suudi Arabistan pazarlarına giriş yapma planı.
- E-ihracat Modülleri: İşletmelerin ihracat süreçlerini kolaylaştırma potansiyeli.
- Eklenebilecek Yeni Modüller: programı zenginleştirme potansiyeli

Tehditler;

- Rekabet: Ön muhasebe programı pazarında mevcut ve yeni giren rakipler
- Teknolojik Değişiklikler: Sürekli değişen teknolojik trendlere ayak uydurma gereksinimi.
- Küresel Ekonomik Faktörler: Katar ve Suudi Arabistan gibi yeni pazarlara giriş yaparken karşılaşılabilecek ekonomik dalgalanmalar veya belirsizlikler.

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)	(%)
Hakan BULGURLU	CTO (Kurucu)	CTO	102.000	34

Hakan BULGURLU - CTO (Kurucu)

Hakkında:

Hakan BULGURLU CTO olarak görev almaktadır. Yazılım sektöründe 18 yılı aşkın tecrübesi ile pek çok girişimde bulunmuş ve 2 başarılı exit yapmış olan Hakan BULGURLU Aynı zamanda pek çok girişime mentorluk da yapmıştır. Şirketin teknolojik vizyonunu ve stratejisini belirleme ve yönlendirme görevi sorumlulukları arasındadır.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Yazılım: PHP, Node.js, MongoDB. Projeler: Çok sayıda SaaS geliştirme, mikro servis mimarileri, RabbitMQ ile mesajlaşma sistemleri. Yapay Zeka: Algoritma geliştirme ve veri analitiği. Mobil: Çapraz platform uygulama tasarımı ve geliştirme.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Diğer Ortaklarla İlişki

Diğer Ortaklarım Melek yatırımcılar.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan BULGURLU	E	102.000	34,00	34,00
Erhan NAMAL	E	168.000	56,00	56,00
Abdolmohsen Omar H Dawshi	E	30.000	10,00	10,00
TOPLAM	-	300.000	100,00	100,00

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

Hakan BULGURLU kurucusudur.

WEGS'in **110.000\$** tutarındaki ilk tohum öncesi yatırımını Erhan NAMAL yapmıştır.

1 yıl kadar sonrasında **100.000\$** tutarındaki ikinci yatırım olan tohum yatırımını A. Omar DAWSHI yapmıştır.

Şirketimiz an itibari ile Limited bir şirket olup, kampanya sonrasında Anonim Şirkete dönüştürülmesi planlanmıştır. Anonim Şirket kurulduğunda yatırım öncesi paylar şu şekilde olacaktır:

Hakan BULGURLU: %78

Erhan Namal: %12

Omar Dawshi: %10

Hakan BULGURLU **CTO** olarak görev alırken, Erhan NAMAL ve Omar DAWSHI yalnızca finansal yatırımcı olarak yer almaktadırlar. Finansal yatırımcılarımız, şirketin stratejik kararlarına aktif olarak katılmayı tercih etmektedirler. Bu, yönetim ekibimize operasyonel ve stratejik esneklik sağlamakta ve şirketin hızlı bir şekilde büyümesine olanak tanımaktadır. Yatırımcılarımız, şirketin uzun vadeli hedeflerine ulaşması için gereken finansal desteği sağlarken, günlük işleyiş ve stratejik kararlar tamamen yönetim ekibinin sorumluluğundadır. Yatırımcılarımızın uzun vadeli hedefleri, WEGS'in global bir marka haline gelmesi ve sektörde lider olmasıdır.

Erhan NAMAL -

Hakkında:

Eğitim: Erhan Namal, Pamukkale Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun olmuş bir profesyoneldir. Üniversitedeki eğitimi sırasında edindiği teknik bilgi ve analitik düşünme becerileri, onun iş dünyasındaki başarılı kariyerinin temelini oluşturmuştur. Profesyonel Kariyer: Uzun yıllar Suudi Arabistan'da Aramco şirketinde supervisor olarak görev alan Erhan NAMAL 2022 yılında WEGS'e yatırım yaparak Türkiye'ye geri dönmüştür. Teknoloji ve yenilikçi iş modellerine olan ilgisi, onu çeşitli girişimlere yatırım yapmaya yönlendirmiştir. Yatırım ve Vizyon: Erhan Namal'ın önemli yatırımlarından biri, WEGS projesine yapılan 110.000 Amerikan Doları tutarındaki erken aşama yatırımdır. Bu yatırım, WEGS henüz fikir aşamasındayken gerçekleşmiş ve projenin gelişiminde önemli bir rol oynamıştır. Namal'ın bu hamlesi, onun gelecek vadeden projeleri erkenden tanıma ve destekleme konusundaki yeteneğini göstermektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Melek Yatırımcı

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Melek Yatırımcı

Diğer Ortaklarla İlişki

Yönetim Kurulu üyesi

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	1.000	300,00	300.000	100

Şirketin sermayesi her biri **300,00 TL** değerinde **1.000** paya ayrılmış **300.000 TL**'dir.

İmtiyazlar:

E grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

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. 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)	(%)
Hakan BULGURLU	CTO (Kurucu)	31.08.2022	731 gün	102.000	34,00
Erhan NAMAL		31.08.2022	731 gün	168.000	56,00

Hakan BULGURLU - CTO (Kurucu)

Hakkında:

Hakan BULGURLU CTO olarak görev almaktadır. Yazılım sektöründe 18 yılı aşkın tecrübesi ile pek çok girişimde bulunmuş ve 2 başarılı exit yapmış olan Hakan BULGURLU Aynı zamanda pek çok girişime mentorluk da yapmıştır. Şirketin teknolojik vizyonunu ve stratejisini belirleme ve yönlendirme görevi sorumlulukları arasındadır.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Yazılım: PHP, Node.js, MongoDB. Projeler: Çok sayıda SaaS geliştirme, mikro servis mimarileri, RabbitMQ ile mesajlaşma sistemleri. Yapay Zeka: Algoritma geliştirme ve veri analitiği. Mobil: Çapraz platform uygulama tasarımı ve geliştirme.

Erhan NAMAL -

Hakkında:

Eğitim: Erhan Namal, Pamukkale Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun olmuş bir profesyoneldir. Üniversitedeki eğitimi sırasında edindiği teknik bilgi ve analitik düşünme becerileri, onun iş dünyasındaki başarılı kariyerinin temelini oluşturmuştur. Profesyonel Kariyer: Uzun yıllar Suudi Arabistan'da Aramco şirketinde supervisor olarak görev alan Erhan NAMAL 2022 yılında WEGS'e yatırım yaparak Türkiye'ye geri dönmüştür. Teknoloji ve yenilikçi iş modellerine olan ilgisi, onu çeşitli girişimlere yatırım yapmaya yönlendirmiştir. Yatırım ve Vizyon: Erhan Namal'ın önemli yatırımlarından biri, WEGS projesine yapılan 110.000 Amerikan Doları tutarındaki erken aşama yatırımdır. Bu yatırım, WEGS henüz fikir aşamasındayken gerçekleşmiş ve projenin gelişiminde önemli bir rol oynamıştır. Namal'ın bu hamlesi, onun gelecek vadeden projeleri erkenden tanıma ve destekleme konusundaki yeteneğini göstermektedir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Melek Yatırımcı

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan BULGURLU	CTO (Kurucu)		102.000	34,00
Selin Bulgurlu	General Manager	Yöneticilik	Yoktur	Yoktur
Emine YUMUK	Yazılım Uzmanı	C#, Java, Python, PHP, Laravel	Yoktur	Yoktur
Zeynep ORDU	Müşteri Hizmetleri	Uluslararası Ticaret ve Finansman, müşteri ilişkileri	Yoktur	Yoktur
Yusuf AKIN	Mobil Uygulama	Mobile Application Developer	Yoktur	Yoktur
Beyza Nur KOZAK	Grafik Tasarım	Photoshop, Illustrator, autocad	Yoktur	Yoktur

Selin Bulgurlu - General Manager

Hakkında:

Yüksek Endüstri Mühendisi olan Selin BULGURLU, proje koordinatörü olarak görev almaktadır. 15 Yıllık kariyeri boyunca çeşitli sektörlerde yöneticilik pozisyonlarında görev alan Selin BULGURLU, iş geliştirme, iş ortakları ile iletişim, ekip içi iş birliği, proje hedeflerinin belirlenmesi ve projenin başarıya ulaşması için gerekli koordinasyonun sağlanması konusunda çalışmalarını titizlikle sürdürmeye devam etmektedir.

Emine YUMUK - Yazılım Uzmanı

Hakkında:

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi'nde Bilgisayar Mühendisliği lisansını tamamlamış olan Emine YUMUK, C#, Java, Python ve PHP gibi dillerde deneyim sahibidir. Projenin Front-end kısmında görev alan Emine Yumuk projenin işleyişine önemli katkılar sunmuştur.

Zeynep ORDU - Müşteri Hizmetleri

Hakkında:

İnsan ilişkilerinde etkileyici, kendisini güçlü ifade etme yeteneğine ve ikna etme potansiyeline sahip olan ve Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümünde eğitim gören Zeynep ORDU, şirketimiz bünyesinde müşteri ilişkileri konusunda çalışmalarına devam etmektedir.

Yusuf AKIN - Mobil Uygulama

Hakkında:

Mobil Uygulama geliştirmektedir.

Beyza Nur KOZAK - Grafik Tasarım

Hakkında:

Alanında uzman bir tasarımcı olarak, veri görselleştirmesi ve kullanıcı arayüzleri oluşturarak, muhasebe süreçlerini basitleştirmeye ve estetik bir çekicilik katmaya odaklanmış durumdayım. Projemizde, kullanıcı deneyimini zenginleştiren, sezgisel ve erişilebilir tasarımlar yapmayı hedefliyorum. Her çizimimle, finansal verilerin anlaşılabilirliğini artırırken, kullanıcıların iş akışlarını daha verimli hale getirme gayretindeyim.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Eylül 2023'te WEGS, özellikle ön muhasebe programımızın ücretli versiyonunun piyasaya sürülmesiyle önemli bir döneme girdi. Bu stratejik hamlenin etkisi hızla hissedildi 01/01/2023 - 30/09/2023 ciromuz **86.907,43 TL** iken Ekim ayında WHub entegrasyonunun da etkinleştirilmesi ile Ekim ayı ciromuz **369.000 TL**'ye ulaşmıştır. Bu yenilik ile müşteri erişimimizi ve hizmet kapasitemizi genişleterek, Kasım ayı ciromuz **570.000 TL**'yi buldu.

Aralık ayı itibarıyla, finansal performansımızda bir artış gözlemlenmekte. Mevcut projeksiyonlarımıza göre, bu ay içinde cironun **650.000TL** civarına ulaşması bekleniyor. WEGS'in mali sağlığı, gelir akışındaki bu artış trendi ile birlikte, pazar payını genişletme ve yatırım getirisini maksimize etme yönündeki hedeflerimize doğru emin adımlarla ilerlememizi sağlamaktadır.

Bu finansal dönüm noktası, şirketimizin sürdürülebilir büyüme ve yenilikçi hizmet anlayışını pekiştiren, kesin ve somut bir başarı olarak kaydedilmiştir. Önümüzdeki aylarda, WEGS olarak finansal başarılarımızı daha da ileriye taşımayı ve sektördeki lider konumumuzu pekiştirmeyi hedefliyoruz.

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.09.2023
Dönen Varlıklar	215.710,80	165.693,02
Nakit ve Nakit Benzerleri	37.615,85	32.155,45
Ticari Alacaklar	3.971,96	0,00
Stoklar	107.675,16	61.051,00
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00	0,00
İş Avansları	4.600,00	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	61.847,83	72.486,57
Duran Varlıklar	131.929,60	216.268,46
Maddi Duran Varlıklar	131.929,60	53.094,68
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0,00	163.173,78
Diğer Duran Varlıklar	0,00	0,00
Kısa Vadeli Yükümlülükler	83.380,92	127.709,58
Finansal Borçlar	0,00	101.409,43
Ticari Borçlar	61.237,04	0,00
Diğer Borçlar	22.143,88	26.300,15
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00	0,00
Finansal Borçlar	0,00	0,00

Ticari Borçlar	0,00	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00	0,00
Diğer Borçlar	0,00	0,00
Özkaynaklar	264.259,48	254.251,90
Ödenmiş Sermaye	291.900,00	300.000,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00	27.640,52
Diğer	0,00	-55.281,04
Net Dönem Karı/Zararı	-27.640,52	-18.107,58
AKTİF TOPLAMI	347.640,40	381.961,48
PASİF TOPLAMI	347.640,40	381.961,48

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.09.2023
Hasılat	18.884,96	86.907,43
Satışların Maliyeti	-1.862,44	-78.657,40
Esas Faaliyet Karı/Zararı	-36.541,21	8.250,03
Finansman Giderleri (net)	-146,47	0,00
Diğer Gelir/Gider	-7.975,36	-34.607,64
Vergi Giderleri	0,00	0,00
NET KAR/ZARAR	-27.640,52	-18.107,58

Haker Dış Ticaret Sanayi Limited Şirketi'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

WEGs ve WHub, aktif olarak gelir üreten sistemler olarak tasarlandı ve bu yapı sayesinde şimdiden mali bağımsızlığını ve operasyonel etkinliğini kanıtlamış durumda. Bu sağlam temel, üçüncü yatırım turumuzu başarıyla tamamlamadığımızda 4.200.000 TL'lik fonu stratejik bir şekilde yönlendirmemize olanak tanıyacak.

Altı aylık süreçte, elde edilen fonların tamamını, geniş kapsamlı ve yenilikçi bir pazarlama stratejisinin geliştirilmesine ve küresel pazara adım atmak için gerekli hazırlıkların tamamlanmasına ayırdık. Bu süreçte, yılın son çeyreğine doğru hedefimiz, stratejik öneme sahip Körfez ülkelerinde faaliyete geçmek ve WEGs'in uluslararası izdüşümünü güçlendirmektir.

Bu ilk aşamanın ardından, global pazarlama faaliyetlerimizi desteklemek üzere dördüncü yatırım turuna çıkmayı hedefliyoruz. Bu adım, WEGS'in uluslararası sahnede sürdürülebilir büyüme ve rekabet avantajı elde etmesi için kritik öneme sahiptir.

Global liderlerle sürekli diyalog halinde olmamız ve sektörümüzdeki gelişmeleri titizlikle takip etmemiz, WEGS'in sürekli gelişimini ve pazar konumunu iyileştirmesini sağlamaktadır. Büyüme ve değer artışı stratejimizin odağında, etkin bir Exit stratejisi bulunmaktadır. Ancak, herhangi bir Exit süreci, şirketin mevcut ve potansiyel değerini maksimize edecek şekilde, stratejik hedeflerimizle tam uyum içinde olmalıdır.

Exit kararları, piyasa koşulları, WHub'in mevcut durumu ve gelecekteki potansiyeli dikkate alınarak hassasiyetle değerlendirilmektedir. Bu süreçte, yatırımcılarımızın ve WEGS'in uzun vadeli menfaatlerini gözetmek temel prensibimizdir. Herhangi bir Exit fırsatının, şirketimizin değer yaratma yolculuğunu ve büyüme hikayesini zenginleştirmesi esastır.

Neticede, piyasa dinamiklerini ve şirketimizin evrimini dikkate alarak, uygun zaman ve koşullarda bir Exit stratejisini uygulamaya açık bir yaklaşım sergiliyoruz. WEGS olarak ana hedefimiz, sürdürülebilir bir büyüme yörüngesi izleyerek ve değer yaratma kapasitemizi maksimize ederek, yaklaşık üç yıl içinde ideal bir Exit senaryosuna ulaşmaktır.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

WEGS, tüm yasal akreditasyonları tamamlamış ve ISO 27001 standartlarına tam uyumlu bir yapıda faaliyet göstermektedir. Bu, şirketimizin veri güvenliği ve bilgi yönetimi konularında uluslararası kabul gören en yüksek standartlara sahip olduğunun bir göstergesidir.

Körfez ülkelerinde faaliyetlerimizi genişletmek için stratejik adımlar atmış bulunmaktayız. Bu kapsamda, Suudi yatırımcıların projeye dahil olmasıyla, bölgesel faaliyetlerimiz için gerekli olan yerel yasal düzenlemelere uyum konusunda önemli bir adım atmış bulunuyoruz. Körfez ülkelerindeki operasyonlarımız sırasında, legal regülasyonlar konusunda 'entegratör firmalar' adını verdiğimiz iş ortaklarımız tarafından destekleneceğiz. Bu ortaklarımız, bölgesel yasal gerekliliklerin ve düzenlemelerin yönetiminde bize yardımcı olacak ve bu alandaki potansiyel zorlukları aşmamızı sağlayacaklardır.

Şirketimiz an itibari ile Limited bir şirket olup, kampanya sonrasında Anonim Şirkete dönüştürülmesi planlanmıştır. Anonim Şirket kurulduğunda yatırım öncesi paylar şu şekilde olacaktır:

Hakan BULGURLU: %78

Erhan Namal: %12

Omar Dawshi: %10

Bu hukuki düzenlemeler ve stratejik ortaklıklar, WEGS'in hem yerel hem de uluslararası pazarlarda güçlü ve yasalara uygun bir şekilde faaliyet göstermesini sağlamakta ve şirketin uzun vadeli büyüme hedeflerine ulaşmasına katkıda bulunmaktadır.

İzin ve Onaylar

* Her bir kullanıcımız için KVKK izinlerimiz alınmış olup, KVKK standardizasyonumuz projenin en başında gerçekleştirilmiştir. * Uluslararası geçerliliği olan ISO 27001 Belge Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi almaya hak kazandık.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Daha Geniş Yatırımcı Tabanı Erişimi: Kitle fonlaması, girişimcilerin ve şirketlerin geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşmasını sağlar.

Marka Farkındalığı ve Müşteri Bağlılığı: Marka farkındalığının artırması ve erken evre müşteri bağlılığı oluşturmaya yardımcı olacağını düşünüyoruz. Müşteriler, aynı zamanda yatırımcı olabildikleri için şirkete daha bağlı hissedecektir.

Düzenleyici Çerçeve: Birçok ülkede kitle fonlaması, düzenleyici otoriteler tarafından belirlenen kurallar çerçevesinde yapıldığı için yatırımcıların ve şirketlerin hakları korunur.

Kampanya süresi	:	35 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	3.500.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	4.200.000 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)	323.225	-	-
Personel Giderleri	2.000.000	01.03.2024	01.09.2024
Kira Giderleri	120.000	01.03.2024	01.09.2024
Sunucu Giderleri	180.000	01.03.2024	01.09.2024
Reklam Giderleri	876.775	01.03.2024	01.09.2024

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Reklam ve Pazarlama	635.355	01.03.2024	01.09.2024
Platform Ücreti Ek Fonlama	64.645	-	01.03.2024

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Yatırımın Etkisi Altında İlk Yıl - 1. Yıl: WEGS, yatırım sonrası başlangıç yılında dinamik bir giriş yaparak 28.854.310 TL satış hacmine ulaşmayı hedeflemektedir. FAVÖK olarak ise 9.265.270 TL elde etmeyi öngörüyoruz; bu da yatırımın operasyonel etkinliğimize olumlu yansımalarının bir işaretidir.

Ürünümüzün hazır olması bunda en büyük etkidir. Pazarlama bütçesinin etkin kullanımı ile hedeflerimizi tutturmak kolaylaşacaktır. Ayrıca ilk yıl globale giriş yapmak için hazırlıklarımızı tamamlayıp yılın son çeyreğinde Körfez ülkelerinde olmayı hedefliyoruz.

Önümüzdeki yılların projeksiyonundan önce **WHub**:

WHub, müşterilerimize onların iş hacimlerine uygun olarak **ölçeklenebilen** işlem paketleri sunmaktadır. Bu paketlerdeki "transaction" yani işlem birimleri, müşterilerimizin işlem sayılarına göre özelleştirilmiş ve onların büyüme hızlarına paralel olarak artırılabilen kapasiteler içermektedir.

Müşterilerimiz kendi pazarlarında büyüdükçe ve müşteri tabanlarını genişlettikçe, bu genişleyen işlem hacmi doğrudan WHub'in cirosunun artmasına katkıda bulunmaktadır.

Bu yapısal bağ, müşterilerimizin gelişimini WHub'in finansal başarısıyla doğrudan ilişkilendirir. Müşterilerimizin pazarda elde edeceği başarıların bir yansıması olarak WHub'in işlem hacminde ve dolayısıyla cirosunda anlamlı artışlar beklenmektedir.

2. Yıl: İkinci yılda, WEGS'in satışları 63.904.970 TL'ye ulaşarak, birinci yılın başarısını ikiye katlamayı amaçlamaktadır. Bu büyüme, müşteri tabanımızın genişlemesi ve mevcut hizmetlerimizin optimizasyonu ile desteklenecektir. Körfez ülkelerinde faaliyetlerimizi arttırmak, Türkiye içerisinde de yasal zorunlulukların artması nedeni ile e-fatura mükellef sayısının artması bizi destekleyen en büyük unsurlar arasında olacaktır. FAVÖK'teki artışla birlikte 19.293.586 TL'lik bir operasyonel karlılık hedeflenmektedir

3. Yıl: Üçüncü yıl öngörülerimize göre, satışlarımız 125.750.750 TL'ye ulaşacak, bu da şirketimizin sürdürülebilir ve ölçeklenebilir büyüme modelinin bir göstergesi olacaktır. FAVÖK'te ise 52.531.297 TL ile etkileyici bir karlılık artışı bekliyoruz.

4. Yıl: Dördüncü yılda WEGS, 247.378.120 TL satış hacmiyle sektörde lider konumunu pekiştirecek ve pazar payını büyük ölçüde genişletecektir. FAVÖK ise 138.506.708 TL ile rekor bir düzeye ulaşarak, finansal sağlamlığımızın altını çizecektir.

5. Yıl: Beşinci yılda, 633.497.250 TL'lik projeksiyon edilen satışlarımızla WEGS, sektördeki inovasyon ve mükemmellik çitasını daha da yükseltecek. 450.145.698 TL olarak tahmin edilen FAVÖK ile şirketimizin, yatırımın getirdiği değeri maksimize ettiğini ve sağlam bir finansal yapı kurduğunu kanıtlamış olacağız.

Bu öngörüler, WEGS'in gelecek vizyonunun cesur ve açık bir ifadesidir ve yatırımın, inovasyon ve stratejik büyüme yoluyla nasıl meyvelerini vereceğini göstermektedir. Yatırımcılarımız ve ortaklarımız, bu beş yıllık planın şirketimizin değerini ve pazar konumunu nasıl artıracaklarını göz önünde bulundurmaktadır.

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

- **Anahtar personel riski**

Anahtar personel riski, şirketin kritik rollerdeki önemli çalışanlarını kaybetmesi durumunda karşılaşılabileceği operasyonel, finansal ve stratejik zorlukları ifade eder. Bu risk, liderlik boşluğu, bilgi ve deneyim kaybı, iş sürekliliğinin bozulması, moral ve motivasyon düşüşü, müşteri ve pazar ilişkilerinde zayıflama ve rekabet dezavantajı gibi çeşitli problemlere yol açabilir.

- **Gelir ve gider projeksiyonlarının gerçekleşmeme riski**

Gelir ve gider projeksiyonlarının gerçekleşmeme riski, bir şirketin geleceğe yönelik finansal tahminlerinin beklenen sonuçları elde edememesi durumudur. Bu, pazardaki beklenmeyen değişiklikler, hatalı veri analizi, maliyetlerde artış, satışlarda düşüş, ya da dışsal faktörler gibi birçok sebepten kaynaklanabilir. Eğer gelirler beklenenden düşük kalır veya giderler tahmin edilenden yüksek çıkarsa, bu şirketin nakit akışını, kârlılığını ve genel finansal sağlığını olumsuz etkileyebilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- **Rekabet: Ön muhasebe programı pazarında mevcut ve yeni giren rakipler**

Mevcut ve yeni rakiplerin tehditlerini azaltmak için stratejimiz; farklılaşma, müşteri ilişkileri ve Ar-Ge'ye yoğunlaşmayı içerir. HUB aracılığı ile esnek ön muhasebe altyapısı, Kişiselleştirilmiş öneriler, esnek entegrasyonlar, özel raporlama, sürdürülebilirlik, gelişmiş güvenlik ve yerel özelliklerle pazarda öne çıkmak, müşteri sadakatini artırıcı hizmetler ve sürekli yenilik planlanmaktadır.

- **Teknolojik Değişiklikler: Sürekli değişen teknolojik trendlere ayak uydurma gereksinimi.**

Stratejik adımlar: ekiplerin sürekli eğitimi, teknolojik trendlerin izlenmesi ve yeni teknolojilere yatırım yaparak iş süreçlerinin modernizasyonu ile tehditleri azaltma veya ortadan kaldırma hedefleniyor.

- **Siber saldırıya maruz kalma riski**

Siber tehditlere karşı ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikası ile uluslararası standartlara uygunluk sağladık. Ayrıca, KVKK'ya tam uyumlu çalışarak veri koruma ve gizlilik konularında sıkı tedbirler aldık.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

4.4. Diğer Riskler

- **Küresel Ekonomik Faktörler: Katar ve Suudi Arabistan gibi yeni pazarlara giriş yaparken karşılaşılabilecek ekonomik dalgalanmalar veya belirsizlikler.**

Stratejik adımlar: Ekonomik dalgalanmalara karşı korunma stratejileri ile risk yönetimi, coğrafi pazar çeşitlendirmesi yaparak ekonomik risk dağılımı ve ekonomik belirsizliklere hızlı adaptasyon sağlayacak esnek iş modeli benimseme.

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	274.227	7,22	1,00	274.227

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	384.146	8,54	1,00	384.146

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;

- ₺20.000 - ₺99.999 aralığında yatırım yapanlar için %5 bonus pay
- ₺100.000 - ₺499.999 aralığında yatırım yapanlar için %10 bonus pay
- ₺500.000 - ₺1.499.999 aralığında yatırım yapanlar için %15 bonus pay
- ₺1.500.000 ve üstü yatırım yapanlar için %20 oranında fazladan bonus pay verilecektir.

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

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

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

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

Kampanyalar birleştirilemez ve aynı anda kullanılamaz; her bir kampanya yalnızca tek başına geçerlidir.

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
Hakan BULGURLU	34,00	72,37	71,34
Erhan NAMAL	56,00	11,13	10,98
Abdolmohsen Omar H Dawshi	10,00	9,28	9,15
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	7,22	8,54
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

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

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

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

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

25/11/2023 tarihli ve 32380 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 7887 sayılı 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 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 300.000 TL ve 300.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 274.227 ile 384.146 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 574.227 pay ile

684.146 pay aralığında ve toplam nominal değeri 574.227 TL ile 684.146 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %7,22 ile %8,54 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 574.227 TL ile 684.146 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 12,76 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.

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

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

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

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, değerleme 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, değerleme 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 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'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 bildirim takip eden işgünü içinde Yatırımcı'ya iade edilir ve bu suretle kampanya süreci sona erer. İade işlemleri emanet yetkilisi tarafından belirlenen prosedüre göre gerçekleştirilir.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

Tahsisat Yöntemi: Nitelikli Yatırımcı Öncelikli Oransal

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Girişim Şirketi

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

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

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

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

Yatırımcı

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

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

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Cad. NO: 40/3 34367 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 Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ali Çebi	A	1.408.493	14,00	14,00
Çiğdem Tirkeş	A	1.408.469	14,00	14,00
Fatih Yıldırım	A	196.991	1,96	1,96
Çiğdem Tirkeş	B	970.025	9,64	9,64
Ertunç Tümen	B	621.578	6,18	6,18
Gökhan Şen	B	329.315	3,27	3,27
İbrahim Sina Azeri	B	316.394	3,14	3,14
Ali Kırallı	B	296.487	2,95	2,95

Emine Çelebi	B	284.150	2,82	2,82
Fatih Yıldırım	B	79.369	0,79	0,79
Alp Albert Krespin	B	244.919	2,43	2,43
Kerem Bilaçlı	B	237.508	2,36	2,36
Sinan Tüker	B	148.965	1,48	1,48
Ali Çebi	B	1.094.480	10,88	10,88
Osman Emre Narin	B	80.886	0,80	0,80
Sinan Güler	B	96.923	0,96	0,96
Tamer Karadağlı	B	62.817	0,62	0,62
Ömer Hayri Erkmen	B	40.818	0,41	0,41
Ufuk Gökmen Cילו	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 Onarcın	B	46.766	0,46	0,46
Nedim Esgin	B	88.796	0,88	0,88
Abdurrahman Uzun	B	19.535	0,19	0,19
Hasan Okan Utkueri	B	28.119	0,28	0,28
Onur Köktürk	B	28.119	0,28	0,28
Özlem Tümer Eke	B	14.059	0,14	0,14
Alper Şener	B	25.159	0,25	0,25

Ahmet Murat Köseoğlu	B	25.159	0,25	0,25
TOPLAM		18.479.326	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

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

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Serkan BAĞÇE	Üye	İş Geliştirme, Yatırım Süreçleri, Satış ve Pazarlama	805.200	8,00
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
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:

WEGS, işletmelerin ön muhasebe, stok takibi, cari hesap takibi, borç/alacak takibi gibi finansal süreçlerini web tabanlı bir platform üzerinde yönetmelerine olanak tanıyan bir üründür. Bu ürün, yapay zeka destekli veri analizi ile işletmelere finansal süreçlerini optimize etme ve verimliliklerini artırma imkanı sunar. Diğer ürün WHub, WEGS'in bir alt projesi olarak geliştirilmiş olan ve Türkiye'de bulut teknolojisinin gücünü kullanarak işletmelere özelleştirilebilir bir dijital dönüşüm platformu sunar. WHub, işletmelere finansal süreçlerini kişiselleştirme ve yeni projelerde entegrasyon yapma esnekliği sağlar.

İş Modeli:

Globale açılmak ve yeni işbirlikleri kurma fırsatları ile ürünlerinin ve hizmetlerinin dünya genelinde daha fazla işletme tarafından benimsenmesini hedeflemektedir.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) için tasarlanmış bir çözüm sunmaktadır. Bu işletmeler, ön muhasebe, stok yönetimi, cari hesap takibi ve finansal analiz gibi iş süreçlerini daha etkili bir şekilde yönetmek için WEGS'i kullanabilirler. Perakende sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, stok takibi, cari hesap takibi ve satış yönetimi konularında ihtiyaçlarını karşılamak için WEGS'e yönelebilirler.

Rekabet:

Paraşüt, Kolaybi gibi rakipleri bulunmaktadır. Finansal yazılımlar ve Fintech sektörü yoğun rekabetin olduğu popüler sektörlerdendir. WEGS, rakiplerini yakından takip ederek, pazardaki değişikliklere hızla cevap verebilmektedir. Marka değeri, müşteri ilişkileri ve inovasyon kapasitesi gibi unsurlarla da kendini sektörde öne çıkararak fark yaratmayı hedeflemektedir.

Pazar:

2022 Resmi GİB verilerine göre Türkiye'de 8 Milyon Vergi Mükellefinin 779.379 kadarı e-fatura mükellefi iken 731.758.486 adet e-fatura kesilmiştir. E-ticaretin yaygınlaşmasının, WEGS gibi pratik ve farklı platformlara entegre olabilen ön muhasebe yazılımlarının ihtiyacı arttıracığını ön görmekteyiz.

Ekip:

WEGS'in kurucuları, girişimcilik ve ticari tecrübeleri olan dinamik bir ekip olarak gözükmektedir. CTO Hakan Bulgurlu, daha önce birçok SAAS ürünü yapmış, farklı şirketler kurmuş, ticari ve teknik tecrübeyi bir arada barındıran profile sahiptir.

Finansallar:

Eylül 2023'te WEGS, özellikle ön muhasebe programının ücretli versiyonunun piyasaya sürülmesiyle önemli bir döneme girmiştir ve bu stratejik hamlenin etkisi ile yüksek cirolar elde etmeye başlamıştır.

Fon Kullanımı:

Altı aylık süreç için, en büyük pay personele ayrılmış olarak gözükmektedir. Reklam ve pazarlama çalışmaları için ayrılan miktar ile markanın sesini geniş kitlelere duyurması hedeflenmektedir. AR-GE ve inovasyon faaliyetlerine pay ayrılarak sektördeki yeniliklerin öncüsü olma amaçlanmaktadır. Bu planlamalar ile fonun şirket ve paydaşlar için en iyi şekilde kullanılacağı ön görülmektedir.

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:

- a. İlgili mevzuata uygunluk
- b. Yatırım Komitesi üyelerinin tecrübeleri, bilgileri ve öngörülleri
- c. Üyelerin haklarının korunmasına yönelik olarak Girişimci tarafından sunulan şartlar
- d. Girişimci'nin kaynak aradığı faaliyetlerinin din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen, genel ahlaka, kanunlara ve toplumsal değer yargılarına aykırı olmaması
- e. 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
- f. Girişimci'nin Yönetim Kurulu ve yöneticilerinin yeterlilikleri, tecrübeleri ve bilgi seviyeleri
- g. Sürdürülebilir, yenilikçi, finansal getiri potansiyeli olan üretim/teknoloji faaliyetlerine odaklanmak
- h. 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 kanaate varırsa ilgili faaliyet veya hizmeti sunmadan önce ilgili kişileri ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının içeriği ve nedenleri hakkında ispatı mümkün yollarla bilgilendirir.

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

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

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

Bilgi formu eklerini kampanya sayfasında Arşiv bölümünden inceleyebilirsiniz.

1. Finansal Raporlar
2. Fon Kullanım Raporu
3. Swot Analizi
4. İş Modeli Kanvası

5. Organizasyon Şeması
6. Yatırımcı Sunumu
7. Pay Satış Değer Tespit Raporu
8. Finansal Projeksiyonlar:

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

9. Özgeçmişler:

- Hakan BULGURLU - CV
- Selin Bulgurlu - CV
- Emine YUMUK - CV
- Zeynep ORDU - CV
- Yusuf AKIN - CV
- Beyza Nur KOZAK - CV

10. Ek Belgeler:

- Marka Tescil Evrağı
- Findex Raporu
- Pazar Verileri
- SMMM Onaylı Güncel Gelir Tablosu

11. Şirket Resmi Evrakları:

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