

# HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ

## KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **7.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **9.000.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.






Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun onaylanması için çoğunluk kararı gerekir.

Yatırımcıların **HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **24/12/2024** ile **17/02/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/WH7PS8> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL 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.

<b>HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ</b> <b>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi,</b> <b>Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Lal Polater, 23/12/2024  HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Resitpaşa Mah. Katar Caddesi Kat: 4 Binası Blok No: 2/50 - 5 Sarıyer / İSTANBUL SARİYER V.D. 4611073926 Tic. Sic.: 222758-5	<b>BİLGİ FORMUNUN</b> <b>TAMAMI</b>

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 20/12/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ,  SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 20/12/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ,  SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 20/12/2024 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi 20/12/2024 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Levent Hacıslamoğlu , Yatırım Komitesi Üyesi 20/12/2024 	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

## UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

## 1. ÖZET

### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Hergele Mobility
Merkez Adresi	: Reşitpaşa mah. Katar cad. İTÜ ARI 4 Teknokent Binası Blok o:2/50 İç Kapı No:6, Sarıyer/İstanbul
Telefon Numarası	: +90 850 308 03 82
İnternet Sitesi	: <a href="http://www.hergele.co">www.hergele.co</a>

### Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 9.000.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: <a href="https://fnb.lc/WH7PS8">https://fnb.lc/WH7PS8</a>
Kampanya Süresi	: 55 Gün
Başlangıç Tarihi	: 24/12/2024
Bitiş Tarihi	: 17/02/2025 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : <b>nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.</b>
Nominal Değeri	: <b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.0387 TL</b> ile <b>0.0459 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>290135.124 TL</b> ile <b>412962.1488 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar <b>9.000.000</b> Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>250.000 Pay (250.000 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım <b>1.000.000 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; <b>1.300.000 TL</b> 'si Pazarlama Giderleri 01.03.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında, <b>3.000.000 TL</b> 'si Personel Giderleri 01.03.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında, <b>700.000 TL</b> 'si Ürün Geliştirme 01.03.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında, <b>1.000.000 TL</b> 'si

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

Operasyonel Giderler

01.03.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında,

**800.000 TL'si**

İmalathane ve ofis giderleri

01.03.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında,

**600.000 TL'si**

Platform Kullanım Ücreti

01.03.2025 - 30.04.2025 tarihleri arasında,

**100.000 TL'si**

MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

01.03.2025 - 30.04.2025 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

<b>Ticaret Unvanı</b>	: HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
<b>İşletme Adı</b>	: Hergele Mobility
<b>Hukuki Statüsü</b>	: Anonim şirket
<b>Merkez Adresi</b>	: Reşitpaşa mah. Katar cad. İTÜ ARI 4 Teknokent Binası Blok o:2/50 İç Kapı No:6, Sarıyer/İstanbul
<b>Kuruluş Tarihi</b>	: 11.12.2019
<b>Sermayesi</b>	: Kayıtlı Sermayesi <b>559.310</b> TL olup, Ödenmiş sermayesi <b>559.310</b> TL'dir.
<b>Ticaret Sicil Müdürlüğü</b>	: İstanbul Ticaret Odası
<b>Ticaret Sicil Numarası</b>	: 222758
<b>Vergi Dairesi</b>	: Sarıyer
<b>Vergi Kimlik Numarası</b>	: 4611073926
<b>Telefon Numarası</b>	: +90 850 308 03 82
<b>İnternet Sitesi</b>	: <a href="http://www.hergele.co">www.hergele.co</a>

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

**HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ'nin** yürüttüğü **Depolarda Mikromobilité!** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Paylaşımli araç filo yazılımı ve Wamo depo içi lojistik çözümler, Hergele ile mikro mobilitéyi yeniden keşfedin!

### Neden Hergele Mobility'e Yatırım Yapmalısınız?

#### Yatırımcı Güveni ve Süreklilik

Hergele Mobility, bugüne kadar iki başarılı yatırım turu tamamlayarak toplamda **350.000 \$** yatırım almıştır.

2023 yılının başında gerçekleştirilen ilk yatırım turu (pre-seed round), **Migros liderliğinde Repie VC, İTÜ ARI Teknokent ve EIT Urban Mobility'nin** katılımlarıyla tamamlanmıştır. Bu turda Hergele, 2.55 milyon dolarlık değerleme ile **200.000 \$ yatırım almıştır.** Ardından, 2024 yılının sonunda içerideki mevcut yatırımcıların katılımıyla bir köprü turu tamamlanmıştır. Bu turda Hergele, 4.89 milyon dolarlık değerleme ile **150.000 \$ yatırım almıştır.**

Bu köprü turunun devamı olarak, aranan fonun kitlesel fonlama kampanyasıyla tamamlanması planlanmıştır. **Kitlesel fonlama ile başlayan yolculuğunda Hergele,** Avrupa pazarına açılma sürecini desteklemek amacıyla bu kez şirket olarak kitleye arz edilme kararı almıştır.

#### Güçlü Kurumsal Müşteriler ve Pazar Uyumu

2024 yılının başında araçların ticarileşmeye hazır hale gelmesiyle birlikte, Hergele'nin öncelikli hedefi ürünü pazarda valide etmek ve ürün-pazar uyumunu yakalamak oldu. Wamo; **Migros, Togg, Tüpraş, Trendyol, Doğuş Otomotiv, TazeDirekt ve Başbuğ Otomotiv** gibi Türkiye'nin önde gelen kurumsal müşterileri tarafından tercih edilerek, bu hedefi başarıyla tamamlamıştır.

#### Global Deneyim ve Hedefler

Avrupa İnovasyon ve Teknoloji Enstitüsü (**European Institute of Innovation and Technology - EIT**) Hergele Mobility'nin ilk yatırım turundan beri hissedarıdır. 2022



yılında E+ Mobility çerçevesinde, Hergele'yi **Avrupa'nın büyüyen ilk 15 mobilite girişiminden biri** olarak seçtikten sonra portföyüne katmıştır. 2024 yılında ise EIT UM tarafından, **Avrupa'da üretim odaklı ilk 15 girişimden biri** olarak seçilerek Supernovas Rocket Up programı kapsamında 6 aylık **Internationalization & Growth** odaklı eğitimi tamamlamıştır.

**EIT UM desteğiyle**, Hergele'nin bir sonraki pazar hedefi Avrupa'nın lojistik merkezi olarak kabul edilen Hollanda olarak belirlenmiş ve bu süreç boyunca birlikte **pazara giriş stratejisi hem global hem lokal mentor networkünün de destekleriyle kurgulanmıştır.**

Hergele, **CES Summit, Logimat ve Slush** gibi prestijli uluslararası etkinliklere katılarak, global pazar dinamiklerini yakından takip etmekte ve yeni müşteri ilişkileri ile iş birliği fırsatları oluşturmaktadır. Bu etkinliklerde, **Ortadoğu, Hollanda ve Amerika** pazarlarından alınan ön siparişlerle uluslararası talep doğrulanmış ve pazardaki potansiyel genişleme alanları belirlenmiştir. 2026 yılı itibarıyla, Hergele'nin asıl rakiplerinin bulunduğu **ABD pazarına giriş** yaparak büyümesini hızlandırması hedeflenmektedir.

### **Ödüllü ve Ticarileşmeye Hazır Ürün**

Wamo, **mikro mobilite teknolojisini depo lojistiğine uyarlayan dünyadaki ilk elektrikli araç** olarak Hergele ve Migros'un ortak inovasyon projesi kapsamında geliştirilmiştir. Migros Ticaret A.Ş. ile ortak **Patentli Wamo araçları**, (Türk Patent ve Marka Kurumu nezdinde No: **TR 2021 016702, 2022 042791, 2022 042789 ve 2022 042783**) yalın, çevik ve dayanıklı yapısıyla intralojistik operasyonlarda hem yenilikçi hem de erişilebilir bir çözüm sunar. Ayrıca **ABD pazarı için de patent başvurusu** yapılmış, **ön onay alınmıştır** ve incelenme süreci devam etmektedir.

**CE belgesi ve akredite test süreçleriyle uluslararası standartları karşılayan Wamo**, Migros'un 12 dağıtım merkezinde 2 yıl boyunca gerçek operasyon koşullarında test edilmiş ve bu süreçte dayanıklılığı ile kalite standartlarını sahada kanıtlamıştır.

Wamo, 2024 yılında **Watsons, MediaMarkt, Defacto** gibi lider perakende gruplarının üst düzey yöneticilerinin jüri üyeleri arasında bulunduğu Zincir Mağazalar Derneği 11. Perakende Teknolojileri Konferansı'nda **"Yılın En İyi Teknoloji Uygulaması"** ödülüne layık görüldü.

Wamo, **yerli üretim gücünü küresel hedeflerle birleştiren** inovatif bir çözümdür. Türkiye'de üretilen ve Türk mühendisler tarafından geliştirilen Wamo, **global lojistik**



sektörüne yenilikçi bir araç olarak sunulmaktadır.

Geleneksel yöntemlerden daha verimli, otomasyon sistemlerinden ise daha hızlı ve kolay devreye alınabilen Wamo, **yalın, çevik ve akıllı bir araç sınıfıdır**. Geleneksel yöntemler ile otomasyon arasındaki **boşluğu doldurarak**, manuel süreçleri optimize eder ve otomasyon çözümlerine komplimenter bir destek sunar.

## Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler

- Yatırım turumuz **24 Aralık 2024 Salı günü saat 10:00** 'da başlayacak ve **17 Şubat 2025 Pazartesi günü saat 23:59**'da sona erecektir. **Toplam kampanya süresi 56 Gündür.**
- Bu kampanyada minimum yatırım tutarı **500 ₺** olarak planlanmıştır.

### Ön Talep Süreci

Ön talep oluşturarak yatırım turunda **en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı** kampanyanın **ilk 10 (on)** günü içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%8 ilave** bedelsiz pay verilecektir. Bu kampanya **10 gün** ile sınırlı olacaktır. **2 Ocak 2025 Perşembe akşamı 23:59**'da sona erecektir.

### Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- Ön talep yapıp yapılmadığına bakılmaksızın yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 10 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan yatırımcılarımıza **%12 bedelsiz pay** verilecektir. Bu kampanya **10 gün ile sınırlı** olup, **2 Ocak 2025 Perşembe akşamı 23:59**'da sona erecektir.
- Eğer yatırımcılarımız, **kampanyanın ilk gününde yatırım yaparlarsa bu oran %15 olarak uygulanacaktır** ve **%15 ilave bedelsiz pay** verilecektir. Bu hediye pay, **kampanyanın başlayacağı gün ile sınırlı** olup kampanya olası başlangıç tarihi olan **24 Aralık Salı akşamı 23:59**'da sona erecektir.

Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların hisselerinden oransal olarak aktarılacaktır.

### Hergele kimdir?

Hergele'nin **Migros** ile birlikte geliştirdiği ana ürünü olan **Wamo**, depo ve lojistik sektöründeki **iş gücü gereksinimlerini optimize etmek, süreçleri hızlandırmak ve manuel iş yükünü azaltmak için** özel olarak tasarlanmıştır. Wamo, **elektrikli** yapısı ve ergonomik tasarımı sayesinde çevre dostudur ve **depo içi süreçlerde iş güvenliğini** artıran bir çözüm sunar.

### Şirketin Amacı ve Vizyonu

Hergele Mobility, depo operasyonlarında yaşanan iş gücü yetersizliği, yüksek maliyetler

ve verimlilik eksikliklerini çözmeyi hedeflemektedir. Depo ve lojistik süreçlerinde **hem maliyetleri azaltan hem de çevreye duyarlı bir çözüm** olarak konumlanan Wamo, şirketin sürdürülebilirlik vizyonu ile uyumludur. Hergele, operasyonel süreçleri optimize eden ve işletmelere esneklik sunan mikro mobilite teknolojilerini **global ölçekte yaygınlaştırmayı amaçlamaktadır**.

## Migros ile Ortak Geliştirme Süreci

**Migros** ile yürütülen bu stratejik iş birliği, Wamo'nun tasarım ve geliştirme süreçlerinde kilit bir rol oynamış ve kurumsal-startup iş birliği için ekosisteme başarılı bir örnek teşkil etmiştir. **Migros**, Wamo'nun geliştirilmesine yatırım yaparak yalnızca projenin finansal destekçisi olmamış, aynı zamanda ürünün sahada test edilmesi için gerekli operasyonel alanı sağlamıştır. **Wamo araçları Migros'un 12 dağıtım merkezinde öncelikle toplam 50 adet araçla günlük operasyonlara entegre edilmiş, iki yıl boyunca gerçek depo koşullarında detaylı performans analizleri gerçekleştirilmiştir.** Alınan verim doğrultusunda, kullanılan **Wamo araç sayısı 68'e yükseltilmiştir.**

Bu süreç boyunca karşılaşılan teknik sorunlar, Hergele mühendislik ekibi tarafından **sahadan alınan geri bildirimler** ışığında hızla çözüme kavuşturulmuş, **aracın dayanıklılığı ve işlevselliği** iteratif bir yöntem izlenerek, tasarım ve mekanik düzenlemeler ile **en üst seviyeye çıkarılmıştır.** Bu eşsiz ortak geliştirme süreci, kurumsal firmalar ve yenilikçi girişimlerin bir araya gelerek nasıl başarılı çözümler üretebileceğinin güçlü bir örneği olarak dikkat çekmiştir. **Migros'un** katkılarıyla optimize edilen Wamo, **2024 yılının ikinci çeyreğinde ticari kullanıma tamamen hazır hale gelmiş** ve depo içi mobilite çözümleri alanında güvenilir bir seçenek olarak **pazarda yerini almıştır.**

## Wamo'nun Özellikleri ve Çözdüğü Problemler

**Wamo, depo içi sipariş toplama ve mal taşıma işlemlerini kolaylaştıran bir mobilite aracıdır.** Aracın tasarımı, hızlı hareket kabiliyeti, yüksek taşıma kapasitesi ve elektrikli yapısı sayesinde **çeviklik, sürdürülebilirlik ve verimlilik** sağlar. Wamo, depo içindeki malzeme toplama işlemlerinde manuel iş gücüne olan bağımlılığı azaltarak, iş gücü maliyetlerinde önemli bir düşüş sağlar. Bu özellikler, depo operasyonlarının sürekliliğini ve hızını artırır, iş süreçlerini daha verimli hale getirir.

### Operasyonel Verimlilik

Wamo, **geleneksel yöntemlerle yaklaşık 29 dakika süren bir sipariş toplama**

**işlemini, Wamo araçları sayesinde 7 dakikaya indirir. Depo operasyonlarında ölçülen verimlilik artış oranı %75 seviyesindedir.** Bu verimlilik artışı, işletmelerin depo operasyonlarını **daha hızlı ve düşük maliyetli** bir şekilde yürütmelerine olanak tanır. Verimlilik artış oranları operasyon tiplerine göre farklılık gösterebilmektedir. Aynı zamanda **çalışanların iş yükünü hafifleterek yorgunluk seviyelerini düşürür, iş sağlığına katkıda bulunur.**

### "En İyi Teknoloji Uygulaması" Ödülü

2024 yılında, Wamo aracı Türkiye Zincir Mağazalar Derneği'nin Perakende Teknolojileri Konferansı'nda "**En İyi Teknoloji Uygulaması**" ödülünü kazandı. Bu prestijli ödül, **Migros ve Hergele Mobility** arasındaki iş birliğinin depo lojistiğinde sağladığı dönüşümcü etkiyi ve Wamo'nun sektöre kazandırdığı yenilikçi çözümü onurlandırdı. Ödül, kurumsal öncü bir firma ile yenilikçi bir startup'ın uyum içinde çalışarak sektöre nasıl çığır açan bir çözüm sunduğunun güçlü bir göstergesi oldu.

### Wamo'nun Teknik Özellikleri

- **Taşıma Kapasitesi:** Wamo, 300 kg taşıma kapasitesine sahip olup ağır yükleri taşımada etkili bir çözümdür. Depo içi malzeme taşıma işlemlerinde güvenli bir taşıma platformu sağlar.
- **Çeviklik:** Wamo'nun kompakt ve ergonomik tasarımı, dar alanlarda bile kolayca manevra yapabilmelerini sağlar. Bu, depo içindeki sıkışık alanlarda iş süreçlerini hızlandırır.
- **Elektrikli Yapı:** Elektrikli motoru sayesinde Wamo, karbon ayak izini azaltır ve depo operasyonlarında çevre dostu bir alternatif sunar.
- **Modüler Tasarım:** Wamo, farklı depo ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir römork ve çekici modellerle sunulmaktadır. Bu modüler yapı, işletmelerin depo operasyonlarını kendi özel ihtiyaçlarına göre uyarlamalarına olanak tanır.

### IoT Entegrasyonu ve Gerçek Zamanlı Veri Takibi

Wamo, Hergele Mobility'nin IoT platformuna entegre edilmektedir. Bu entegrasyon sayesinde, araçların kullanım süreleri, kimler tarafından kullanıldığı, pil durumu gibi veriler gerçek zamanlı olarak takip edilebilir. Bu veriler, işletmelere araçların performansı hakkında bilgi sağlar ve araç kullanımına yönelik veri analitiği sunar. IoT entegrasyonu, depo operasyonlarını daha şeffaf hale getirirken, ilerleyen dönemde depo yönetim sistemleri (WMS) ile tam entegrasyon sağlanması hedeflenmektedir. Bu tam entegrasyon, depo operasyonlarında verimliliği artıracak, iş süreçlerini daha öngörülebilir ve yönetilebilir hale getirecektir.

### Müşteriler ve Kullanım Alanları

Hergele Mobility'nin Wamo araçları, Türkiye'de önde gelen birçok büyük işletme tarafından kullanılmaktadır:

- **Migros:** Dağıtım merkezlerinde, sipariş toplama ve ürün taşıma süreçlerini optimize etmek amacıyla Wamo araçlarını kullanmaktadır.
- **Tüpraş:** Tesislerde yedek parça depolarında günlük depo içi mobilite ve parça taşımalarında Wamo araçlarını kullanmaktadır.
- **Togg:** Kampüs içi mobilite ihtiyaçları için Wamo araçlarını kullanarak, personel ve malzeme taşımada kolaylık sağlamaktadır.
- **Trendyol:** Depo toplama süreçlerinde çekici Wamo modeli ile yüksek hacimli siparişleri verimli bir şekilde toplamak için kullanmaktadır.
- **Doğuş Otomotiv:** Yedek parça depolarında hem çekici hem de standart Wamo modelleri ile operasyonel süreçleri hızlandırmaktadır.
- **Adawall:** Depo içinde duvar kağıtlarının taşınmasında özel eklentilerle adapte edilmiş Wamo modellerinden faydalanmaktadır.

### **İş Gücü Verimliliği ve Çalışan Sağlığına Katkılar**

Wamo, **çalışanların günlük adım sayısını %96 oranında azaltarak**, manuel iş gücüne olan bağımlılığı minimum seviyeye indirir. Bu durum, çalışanların fiziksel yorgunluğunu azaltır, iş kazalarını ve uzun vadeli sağlık sorunlarını önlemeye yardımcı olur. Ayrıca, ergonomik tasarımı sayesinde, **farklı fiziksel kapasiteye sahip çalışanlar için kolay kullanım sağlar**. Bu özellikleri ile Wamo, iş gücü verimliliğini artırmakla kalmaz, aynı zamanda iş ortamında **cinsiyet eşitliğini ve kapsayıcılığı da destekler**. Çalışanlar, minimum eğitimle (*15 dakika*) Wamo araçlarını rahatlıkla kullanabilir, bu da iş gücü değişim oranlarının yüksek olduğu lojistik sektöründe operatörlerin hızlı bir şekilde adapte olmasını sağlar.

### **Sürdürülebilirlik ve Çevreye Katkı**

Wamo'nun elektrikli yapısı, depo operasyonlarında fosil yakıt kullanımını ortadan kaldırarak karbon ayak izini azaltır. **Elektrikli araçların** enerji tüketimi, geleneksel araçlara kıyasla oldukça düşüktür ve bu da çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlar. Ayrıca, Wamo'nun dayanıklı ve uzun ömürlü parçaları, bakım gereksinimlerini minimize eder, bu da kaynak kullanımını azaltarak çevreye daha az yük bindirir. Hergele Mobility, **çevre dostu üretim ve kullanım** anlayışıyla geliştirdiği bu araçla, sürdürülebilir iş modellerine örnek teşkil etmektedir.

### **İş Modeli ve Sunulan Hizmetler**

Hergele Mobility, Wamo'yu fiziksel bir ürün olarak sunarken, araçların performans verileri ve IoT platformu üzerinden sağlanan veri analiz hizmetleri için bir abonelik modeli geliştirmiştir. Müşteriler, bu veri analiz hizmeti sayesinde araçların kullanım sıklığı, performans durumları ve operasyonel verimlilik gibi önemli ölçümleri takip edebilecektir. Gelecekte Wamo'nun depo yönetim sistemleri (WMS) ile tam entegrasyonu hedeflenmektedir. Bu bütüncül çözüm, işletmelere operasyonel süreçlerini daha kapsamlı bir şekilde izleme ve yönetme imkanı sunarak, maliyet kontrolü ve iş

süreçlerinin optimizasyonunu sağlar.

### **Yatırımlar ve Finansman**

Hergele Mobility, lojistik çözümlerini ve ürün yelpazesini genişletmek amacıyla ilk yatırım turunda **Re-pie, Migros, İTÜ Arı Teknokent ve EIT Urban Mobility** gibi önemli yatırımcılardan toplam **200.000 dolar** yatırım almıştır. 2023 yılının birinci çeyreğinde bu yatırım turu, şirketin **2.55 milyon dolar post-money değerlemeyle** tamamlanmasını sağlamıştır. Elde edilen bu yatırım, Wamo araçlarının geliştirilmesinin tamamlanması , üretim kapasitesinin artırılması ve ticarileşme stratejileri doğrultusunda kullanılmaktadır. Şirket, sürdürülebilir büyüme hedefleri çerçevesinde **hem ürün çeşitliliğini artırmayı hem de uluslararası pazarda rekabet gücünü artırmayı** planlamaktadır.

### **Küresel İş Ağı ve Program Desteği**

Hergele Mobility, küresel ölçekli hızlandırma programları ve iş ağlarından aldığı desteklerle büyüme stratejilerini güçlendirmiştir. **ITU Çekirdek, EIT Urban Mobility E+Mobility Accelerator, AWS Startup Loft, Rocket UP Supernovas, She Entrepreneur by Swedish Institute, Endeavor Scale Up** gibi prestijli programlarda yer alarak hem yatırım hem de iş geliştirme desteği almıştır. Bu destekler, Hergele'nin global pazarda daha etkin bir oyuncu olmasını sağlamış, ABD ve Avrupa pazarlarında bağlantı ağını güçlendirmiştir. Özellikle hissedarlarından **EIT Urban Mobility'nin** sunduğu destek ve stratejik yönlendirmeler ile güncel olarak **Wamo'nun Avrupa'da tanınmasını ve müşteri kazanmasını sağlayacak süreçler kurgulanmıştır.**

### **Geleceğe Yönelik Hedefler**

Hergele Mobility, gelecekte Wamo'nun **tam bir depo yönetim çözümü** olarak entegrasyonunu sağlamayı ve IoT tabanlı veri analiz yeteneklerini genişletmeyi planlamaktadır. Şirket, operasyonel verimliliği artıran yenilikçi özellikler ekleyerek, depo yönetimini optimize eden ve yöneticilere süreç takibi sunan bir çözüm geliştirmeyi hedeflemektedir. Ayrıca, **Hollanda ve ABD** pazarları başta olmak üzere uluslararası pazarda daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşarak lojistik çözümlerini yaygınlaştırmayı amaçlamaktadır. **CES 2024, Slush** gibi sektörün önde gelen etkinliklerine katılım sağlayarak yurt dışı pazarlara yönelik tanıtım faaliyetlerini güçlendiren Hergele, burada edindiği bağlantıları yatırımcı ve iş birliği fırsatlarına dönüştürmeyi planlamaktadır.

## **Tarihçe**

### **Kuruluş ve İlk Yıllar**



**Hergele Mobility, 2019 yılında İstanbul'da kurularak elektrikli mobilite alanında Türkiye'nin ilk yerli üreticilerinden biri olarak faaliyetlerine başladı.** Girişim, kuruluşunun hemen ardından **İstanbul Teknik Üniversitesi'nin** ileri teknoloji ve inovasyon merkezi olan **İTÜ ARI Teknokent** bünyesine dahil oldu ve **İTÜ Çekirdek** kuluçka programına katıldı. Bu program kapsamında, teknik altyapı, mentorluk ve yatırımcı ağlarına erişim gibi destekler alarak mikro mobilite alanında çözümler geliştirdi. İlk tanıtımlarını ise **Turkcell Arıkovanı** platformu üzerinden bir kampanya ile gerçekleştirdi.

**Türkiye'nin ilk elektrikli scooter üreticisi olan Hergele,** başlangıçta bireysel kullanıcılara hitap eden özelleştirilebilir elektrikli scooterlar üretti ve Türkiye'de mikro mobilite alanında dikkat çekmeye başladı. Kuruluş döneminde **Avrupa Birliği'nin Horizon2020** çağrısı kapsamında **CERTH, Autoliv, Bridgestone, University of Firenze** ve **Spark** gibi büyük kurumların yer aldığı bir konsorsiyuma dahil oldu. Bu iş birliği çerçevesinde geleceğin elektrikli mikro mobilite araçları üzerine araştırma ve geliştirme çalışmaları yaptı. *Böylece Hergele, birinci andan itibaren küresel ölçekteki öncü gelişmelerin içerisinde bir katılımcı olarak yer aldı.*

### **Mobility as a Service Altyapısı Gelişimi**

Mikro mobilite sektöründeki hızlı büyüme ve elektrikli araçlara olan talep artışı, Hergele'nin iş modelini geliştirmesine zemin hazırladı. Şirket, bireysel kullanıcılardan gelen talebin yanında, filo yönetimi ve toplu araç siparişleri için gelen taleplere de yanıt vermeye başladı. Bu yeni talepler doğrultusunda, kendi geliştirdiği yazılım altyapısını daha geniş bir kapsamda filoları yönetecek şekilde uyarladı. Böylece white label bir **Mobility as a Service (MaaS)** altyapısı kurarak **paylaşımli mobilite sistemleri** sunmak isteyen şirketlere yazılım ve donanım desteği sağlamaya başladı. Bu altyapı, scooter ve bisiklet gibi çeşitli araç türleriyle entegre çalışarak kapsamlı bir iş modeli oluşturdu ve Hergele'nin **mikro mobilite alanında inovatif bir çözüm sağlayıcı olarak konumlanmasına katkıda bulundu.**

### **2020 ve Big Bang Sahnesi**

2020 yılı, Hergele Mobility için bir başka dönüm noktası oldu. Şirket, **İTÜ Çekirdek'in** düzenlediği **Big Bang Startup Challenge** etkinliğinde 1000'den fazla girişim arasından sıyrılarak **ilk 20'ye** girmeyi başardı. Bu etkinlik, her yıl en başarılı girişimleri yatırımcılarla buluşturan ve büyük bir tanıtım fırsatı sunan prestijli bir platformdur. **Big Bang** sahnesinde kendini tanıtmaya fırsat bulan Hergele, burada Türkiye'nin önde gelen perakende zincirlerinden **Migros** ile tanıştı. Bu tanışma sonrasında Migros, Hergele'ye bir başlangıç hibesi sağlayarak inovatif projelere destek vermek amacıyla kurduğu **Migros UP** platformuna davet etti.

## Migros UP Programı ve Wamo'nun Geliştirilmesi

Migros UP, Migros'un geleceğin perakende ve lojistik çözümlerini desteklemek amacıyla başlattığı bir inovasyon platformudur. **Migros**, Hergele'ye finansal desteğin yanı sıra eğitim ve mentorluk süreçlerini de içeren yoğun bir destek sağladı. **Migros UP** platformunun birinci nesil girişimcilerinden biri olarak, Hergele Mobility, **Migros tarafından geleceğin girişimcileri arasında gösterildi ve depo lojistik süreçlerinde mikro mobilitenin fayda sağlaması üzerine kesişim noktası odaklı çalışmalara başladı.**

Bu iş birliği sonucunda, depo içi mobiliteye yönelik özel olarak tasarlanan **Wamo** aracı doğdu. **Wamo, depo içi sipariş toplama ve mal taşıma süreçlerini hızlandıran, ergonomik ve elektrikli bir çözüm olarak tasarlandı. Migros'un 12 farklı deposunda iki yıl boyunca test edilen Wamo, gerçek depo koşullarında alınan geri bildirimler doğrultusunda dayanıklılık ve işlevsellik açısından optimize edildi ve 2024 yılı itibarıyla ticari kullanıma hazır hale getirildi.** Migros ile yapılan bu iş birliği, Hergele'nin Türkiye'de kurumsal ve yenilikçi çözümler sunan bir startup olarak sektördeki yerini sağlamlaştırdı ve şirketin büyüme sürecinde önemli bir aşama olarak öne çıktı.

## Migros Liderliğinde Yatırım Turu

2023 yılı başında, Migros liderliğinde yapılan pre-seed yatırım turunda Hergele Mobility, toplamda 3.25 milyon TL (yaklaşık 200.000 \$) yatırım aldı. Bu turda yer alan diğer yatırımcılar, Türkiye'nin önde gelen girişim sermayesi şirketlerinden **Re-Pie Portföy Yönetimi**, Avrupa Birliği tarafından sürdürülebilir şehir içi ulaşımı desteklemek amacıyla kurulan **European Institute of Innovation and Technology Urban Mobility (EIT UM)** ve Türkiye'de teknoloji tabanlı girişimlerin gelişimini destekleyen **İstanbul Teknik Üniversitesi bünyesindeki İTÜ ARI Teknokent** oldu.

Bu yatırım, Hergele Mobility'nin Wamo araçlarının **pazara sunulmaya hazır hale getirilmesi için** ürün geliştirme, prototip iyileştirme ve operasyonel hazırlık aşamalarında kritik bir kaynak sağladı. Yatırım sayesinde Wamo'nun dayanıklılığı, işlevselliği ve verimliliği artırılarak ticari kullanıma uygun hale getirilmesi hedeflendi. Sağlanan finansman, ürünün son testlerden geçirilmesi, yazılım ve donanım entegrasyonlarının tamamlanması gibi nihai geliştirme faaliyetlerini hızlandırdı.



## CES 2023 Deneyimi

2023'te **İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle CES 2023'e** katılan Hergele Mobility, **Migros** ile birlikte Wamo'nun prototiplerini global pazarda tanıtma imkanı buldu. **CES 2023'te** yer almak, Hergele için Wamo'nun yenilikçi özelliklerini doğrudan potansiyel müşterilere gösterme, farklı sektör profesyonelleriyle birebir temas kurma ve ürünün değerini gerçek dünya uygulamaları üzerinden anlatma açısından büyük bir fırsattı.

Bu etkinlik boyunca **Hergele ve Migros ekibi birlikte katılım sağladığı CES 2023'te**, dünyanın dört bir yanından gelen sektör temsilcileriyle görüşmeler yaparak ürünün farklı kullanım alanlarını tanıttı. Farklı sektörlerden müşterilerle birebir temas kurma imkanı, Wamo'nun hangi iş süreçlerinde nasıl çözümler sunabileceğine dair geri bildirimleri toplama açısından önemli bir fırsat sundu. Wamo'nun işlevselliği, dayanıklılığı ve ergonomisi üzerine alınan geri bildirimler, ürünün global müşteri taleplerine göre optimize edilmesi ve geliştirme süreçlerinin bu doğrultuda yönlendirilmesi için değerli içgörüler sağladı.

## Satış Sonrası Süreçlere Yönelik Geliştirmeler ve Ürünün Finalize Edilmesi

2023 yılı boyunca Hergele Mobility, Wamo araçlarını ve araçların satış sonrası hizmet süreçlerini optimize etmek amacıyla çeşitli geliştirmeler gerçekleştirdi. Araçların pasif sürelerinin minimize edilebilmesi ve bakım gerektiği durumlarda her parçasının değişiminin 5 dakikadan kısa sürede yapılabilmesi için tasarım iyileştirmeleri yapıldı. Bu, global ölçekte hem araçların pazar uyumunu artırmayı hem de müşteri memnuniyetinin sürekliliğini sağlamayı amaçlayan bir geliştirme paketi oldu.

Geliştirmeler kapsamında, yedek parça değişim süreçlerinin yönetilebilmesi ve partner ağı geliştirme süreçlerinin pürüzsüz ilerleyebilmesi için detaylı dokümantasyon ve bakım kılavuzları oluşturuldu. Ayrıca, Türkiye ve Avrupa'daki üretici ve lojistik ortaklıkları kurularak satış sonrası hizmetlerin küresel pazara yönelik etkin bir şekilde yönetilmesi sağlandı. Bu iyileştirmelerle birlikte Wamo, ticari pazara tamamen hazır hale getirildi.

## TÜBİTAK 1507 Projesinin Kabulü ve Yarı Otonom Sürüş Çalışmaları

Hergele Mobility, **TÜBİTAK'ın KOBİ'lere yönelik 1507 destek programı** çerçevesinde destek almaya hak kazandı. Bu projede Wamo araçlarının yarı otonom sürüş özellikleri kazanması ve depo içi operasyonlarda güvenli ve verimli bir işleyiş sağlanması hedefleniyor. Proje kapsamında Wamo araçlarına, çevresel algılama,

engellerden kaçınma ve rota planlama gibi kabiliyetler kazandıracak yapay zeka destekli görüntü işleme algoritmaları ve gelişmiş sensörler entegre edilecek. Bu sistemler, araçların depo ortamında kendi başına hareket edebilmesini sağlayarak manuel müdahale ihtiyacını azaltmayı amaçlıyor.

### **EELISA Next Level - Nuremberg, Almanya**

Mart 2024'te Almanya'nın Nuremberg kentinde düzenlenen **EELISA Next Level** etkinliğinde Hergele Mobility, Avrupa'nın en yenilikçi startuplarından biri olarak **ZOLLHOF Tech Incubator**'da yer aldı. Bu etkinlikte yatırımcılarla bir araya gelen Hergele, Wamo araçlarının inovatif özelliklerini tanıtarak önemli sektör bağlantıları kurdu ve Avrupa pazarının güncel ihtiyaçları noktasında değerli geri bildirimler topladı.

### **EIT Manufacturing - Rocket UP - Supernovas**

Hergele Mobility, **Avrupa İnovasyon ve Teknoloji Enstitüsü (EIT)** tarafından desteklenen **Rocket UP - Supernovas** programına seçilerek, **Avrupa'nın en başarılı 15 girişiminden biri** olarak yer aldı. Altı ay süren bu program boyunca Hergele, **uluslararası pazarlarda genişleme ve pazara giriş stratejileri** üzerine kapsamlı bir eğitim ve mentorluk sürecinden geçti. Program, Kasım 2024'te Helsinki'deki **Slush etkinliğinde** gerçekleşecek büyük bir final sunumu ile tamamlandı. **Hergele, EIT Urban Mobility'nin davetlisi olarak** Slush sahnesinde, geliştirdiği pazara giriş stratejilerini Avrupa'nın önde gelen yatırımcılarına sunarak, uluslararası bağlantılar kurma fırsatını yakaladı.

## **İş Modeli**

**HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ** bir **Teknoloji ve Üretim** girişimi olup, **Makine, Teçhizat, İmalat , Ulaştırma ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2E** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **İstanbul (Avrupa)**'dir.

Wamo, **depo içi taşıma ve sipariş toplama** süreçlerinde iş gücünü optimize etmek için yeni nesil **mikro mobilite teknolojisine dayalı** olarak geliştirilmiş bir araçtır. **Elektrikli ve ergonomik** yapısı ile depo içi operasyonlarda verimliliği artırırken, çalışan sağlığını destekleyen özellikler sunar.

### **Teknik Özellikler**

- **Manevra Kabiliyeti:** Wamo, **185 cm'lik dönüş çapı** ile dar depo koridorlarında ve sıkışık alanlarda kolaylıkla hareket eder, depo içi lojistik süreçlerini hızlandırır.

- **Değiştirilebilir Batarya:** 8 ve 12 saatlik vardiyalara uygun, anlık değiştirilebilen batarya sistemi ile gün boyu kesintisiz çalışma imkanı sunar.
- **Yük Taşıma Kapasitesi:** 300 kg'a kadar yük taşıyabilir; bu sayede ağır ve hacimli yüklerin rahat taşınmasını sağlar, iş gücünü etkin şekilde destekler.
- **Kullanım Kolaylığı ve Öğrenme Süresi:** Ergonomik yapısı, operatörlerin aracı **sadece 15 dakikada** öğrenmesini sağlar ve hızlı adaptasyonu destekler.
- **Endüstriyel Kasalara Özel Taşıma Alanları:** 40x60 endüstriyel kasalar için özel olarak tasarlanmış taşıma alanları, yüklerin güvenli ve dengeli taşınmasını sağlar.
- **Çoklu Mağaza İçin Taşıma İmkani:** Tek seferde üç farklı mağaza için ürün toplama ve taşıma kapasitesi ile operasyonel süreyi kısaltır, depo verimliliğini artırır.

### Faydalar

- **Kolay Kullanım:** Wamo'nun tasarımı, operatörlerin **minimum eğitimle** etkin bir şekilde aracı kullanmalarını sağlar ve operasyonlarda hızlı adaptasyon imkanı sunar.
- **Hızlı Öğrenme ve Adaptasyon:** 15 dakikalık öğrenme süresi sayesinde, yeni operatörlerin hızlıca adapte olması sağlanır ve eğitim süreci kısalmır.
- **Fiziksel Yükün Azaltılması ve Çalışan Sağlığına Katkı:** Adım sayısını **%96 oranında azaltarak** çalışanların yorgunluğunu en aza indirir, bu da iş gücü verimliliğini ve çalışan sağlığını destekler.
- **Çevre Dostu Yapı ve Enerji Tasarrufu:** **Elektrikli** motoru sayesinde fosil yakıt ihtiyacını ortadan kaldırır; çevreye duyarlı ve enerji tasarruflu bir çözüm sunar.

### Yeni Ürün Yelpazesi ve Genişleyen Çözüm Ağı

Wamo'nun pazara girişinin ardından müşteri geri bildirimleriyle şekillenen yeni modeller ve tamamlayıcı aksesuarlar, ürün gamına eklenmiştir. **Mikromobilité tabanlı intralojistik çözümler** doğrultusunda, depo operasyonlarına yönelik çeşitli ihtiyaçlara uygun farklı araç modelleri ve tamamlayıcı aksesuarlar geliştirilmektedir. Bu eklemeler, depo süreçlerinin daha verimli yönetilmesine katkı sağlar ve özelleştirilebilir mobilite çözümleri sunar.

## Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

### Manuel İş Gücü Bağımlılığı

Manuel iş gücüne dayalı operasyonlar, çalışanların iş yükünü artırırken eğitim ve adaptasyon süreçleri nedeniyle işletmelere **ek maliyetler** yükler. **Yüksek iş gücü sirkülasyonu**, operasyonel sürekliliği tehlikeye atar ve iş akışlarında aksamalara neden olur. Bu durum, hem çalışanların verimliliğini düşürmekte hem de **işletmelerin eğitim bütçelerinin boşa harcanmasına** yol açmaktadır.

### Ergonomi ve Sağlık Riskleri

Depo çalışanları, **ağır yük taşıma** ve **uzun mesafeler yürüme** gibi fiziksel açıdan zorlu görevlerle karşı karşıyadır. Bu koşullar, **iş sağlığı risklerini artırarak devamsızlık**

**oranlarını yükseltir** ve operasyonları aksatır. Ergonomik olmayan çalışma düzenleri, çalışanların fiziksel sağlığını olumsuz etkilerken işletmeler için **ek tazminat** ve **sağlık giderleri gibi maliyetler** doğurur.

### **İnsan Ölçeğine Dayalı Depo Tasarımları ve Otomasyona Geçiş Zorlukları**

Dünya genelinde kullanılan **150.000'den fazla depo**, tamamen **insan ölçeği** göz önünde bulundurularak tasarlanmış ve inşa edilmiştir. Bu durum, mevcut depolarda otomasyon çözümlerinin uygulanabilirliğini önemli ölçüde etkilemekte, otonom robotların etkin çalışmasını zorlaştırmakta, bu sistemlerin uygulanmasını **hem maliyetli hem de operasyonel açıdan karmaşık** hale getirmektedir. Mevcut depoları otomasyona uygun hale getirmek sürdürülebilir bir seçenek olmaktan uzakken, yeni otonom dostu depolar inşa etmek daha fizibl bir çözüm olarak görülmektedir. Ancak bu süreç, **yüksek yatırım maliyetleri** ve **uzun süreli projeler** gerektirir. Aynı zamanda, aktif olarak kullanılan mevcut depolarda operasyonel verimliliğin artırılması da kaçınılmaz bir ihtiyaçtır.

### **Düşük Verimlilik ve Zaman Kaybı**

Geleneksel sipariş toplama yöntemleri günümüzdeki **artan talep** ve **pazar rekabeti** nedeniyle düşmek zorunda kalan teslimat süreleri göz önünde bulundurulduğunda **yetersiz** kalmaktadır. Bu durum, sipariş sürelerinin uzamasına ve **operasyonel hedeflerin karşılanamamasına** neden olur. Süreçlerin yavaşlaması yalnızca maliyetleri artırmakla kalmaz, aynı zamanda teslimat gecikmeleriyle müşteri memnuniyetini de olumsuz etkiler.

### **Sezonsal Dalgalanmalara Uyumsuzluk**

Mevcut sistemler, sezonluk veya ani iş yükü artışlarına hızla adapte olamamakta, bu da operasyonel aksamalara ve müşteri siparişlerinin karşılanamamasına yol açmaktadır. İşletmeler, talebi karşılayabilmek için **ek iş gücü veya kaynak kullanımı gibi pahalı çözümler üretmek** zorunda kalır, bu da **zaman** ve **maliyet kaybını** beraberinde getirir.

### **Yüksek Otomasyon Maliyetleri ve Adaptasyon Zorlukları**

Büyük ölçekli otomasyon projelerinin **yüksek yatırım maliyetleri** ve **uzun geri dönüş süreleri**, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için ciddi bir yük oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra, bu sistemlerin entegrasyon süreçleri karmaşık ve zaman alıcıdır, bu da **operasyonel kesintilere yol açarak** operasyonları olumsuz etkiler.

## **Bulunan Çözüm/Çözümler**

Wamo araçları, intralojistik operasyonlarında karşılaşılan manuel iş gücüne bağlılık,

yüksek iş gücü sirkülasyonu ve otomasyon geçişinde yaşanan maliyet ve adaptasyon zorlukları gibi temel problemleri çözmek üzere tasarlanmıştır.

### **Manuel İş Gücü Bağımlılığını Azaltma**

Wamo, kolay kullanımı sayesinde çalışanlar tarafından **yalnızca 15 dakikada öğrenilebilir** ve hemen operasyona dahil edilebilir. Bu, manuel iş gücüne bağımlılığı azaltarak yüksek iş gücü sirkülasyonunun neden olduğu **eğitim maliyetlerini düşürür**. Ayrıca, **hızlı adaptasyon** süreci sayesinde operasyonların kesintisiz devam etmesini sağlar ve çalışanların iş yükünü hafifletir.

### **Ergonomik Çalışma Koşulları ve Çalışan Sağlığını Destekleme**

Wamo, 300 kg'a kadar yük taşıma kapasitesiyle **fiziksel yükü ortadan kaldırırken**, ergonomik tasarımı sayesinde çalışanların yorgunluğunu ve iş sağlığı risklerini minimuma indirir. **Günlük adım sayısını %96 oranında azaltarak** çalışanların daha rahat ve sürdürülebilir bir şekilde işlerini yapmalarını sağlar. Bu, aynı zamanda devamsızlık oranlarını düşürerek **operasyonel sürekliliği** destekler.

### **Mevcut Depolar için Pratik ve Hızlı Çözümler**

Wamo, mevcut depo düzenlerine kolayca entegre olabilen, **kurulum maliyeti gerektirmeyen** ve **bakım maliyetlerini minimumda tutan** bir çözümdür. Araçlar, yalnızca 15 dakikada operasyona dahil edilebilir ve kullanıcı dostu yapısıyla hızlıca sayı artırılabilir.

### **Operasyonel Verimliliği Artırma ve Zaman Kazandırma**

Wamo, geleneksel toplama süreçlerini optimize ederek toplama sürelerini önemli ölçüde kısaltır. Örneğin, tek bir **mağaza toplama süresini 29 dakikadan 7 dakikaya** indirerek **%75'e varan verimlilik artışı** sağlar. Bu hız, teslimat sürelerini kısaltarak müşteri memnuniyetini artırır ve maliyetleri düşürür.

### **Değişken İş Yüklerine Uyum Sağlama**

Wamo'nun modüler yapısı ve **kolay bakım** özellikleri, sezonsal iş yükü artışlarına hızlı uyum sağlar. İşletmelerin ek iş gücü ihtiyacını minimuma indirirken, operasyonların kesintisiz devam etmesini destekler. **Esnek** ve **ölçeklenebilir** yapısıyla yoğun dönemlerde bile yüksek verimlilik sağlar.

### **Ekonomik ve Hızlı Yatırım Geri Dönüşü**



Wamo, yüksek maliyetli otomasyon projelerine kıyasla daha ekonomik bir çözüm sunar. **Kurulum maliyeti olmadan** hızla operasyona dahil edilerek yatırım geri dönüşünü 6-9 ay içinde sağlar. **Kolay kullanım** ve **düşük bakım maliyetleri**, uzun entegrasyon süreçlerine gerek kalmadan hızlı bir şekilde operasyonel kazanç elde edilmesini mümkün kılar.

Wamo, bu özellikleri ile manuel ve otonom sistemler arasındaki boşluğu doldurarak, intralojistik operasyonların güvenilir, sürdürülebilir ve yüksek verimlilikte işlemlerini sağlar.

## Değer Önerileri

### 1. Kim için?

Intralojistik ve depo yönetiminde **uzun yürüme mesafelerinde adetli ürün toplama süreçleri olan depolar** için ideal bir çözümdür. Wamo, bu tür operasyonlarda toplama ve taşıma süreçlerini hızlandırarak verimliliği artırır ve iş yükünü hafifletir.

İş gücüne bağımlı operasyonlar yürüten şirketler için, **manuel süreçlerdeki yüksek maliyetleri azaltır** ve operasyonları daha bağımsız hale getirir. Verimlilik hedefleri bireysel iş gücüne dayalı olan firmalar için iş gücü üzerinde oluşan baskıyı hafifletir ve **operasyonel verimliliği artırır**.

Son olarak, **yüksek iş gücü sirkülasyonu yaşayan şirketlerde** çalışan değişimi ile ortaya çıkan bilgi kaybını ve adaptasyon zorluklarını en aza indirir; 15 dakikada öğrenilebilen yapısı sayesinde operasyona kesintisiz devam edilmesini sağlar.

### 2. Ne gibi yararlar sağlar?

- **Operasyonel Verimlilik:** Adetli ürün toplama süreçlerinde verimliliği **%75'e varan oranlarda** artırarak bireysel iş gücüne bağımlılığı azaltır.
- **İş Gücü Konforu ve Sağlığı:** Ergonomik tasarımı sayesinde çalışanların iş yükünü hafifletir, yorgunluğu azaltır ve uzun vadeli iş sağlığı sorunlarının önüne geçer.
- **Hızlı Adaptasyon:** Şirketler Wamo'yu hemen operasyona dahil edebilir; araçların kurulumu ve kullanımı için ekstra bekleme veya entegrasyon süresi gerekmez. **Çalışanlar 15 dakikada kullanmayı öğrenir**, bu sayede iş gücü sirkülasyonunun yarattığı bilgi kaybını önler ve operasyonel kesintileri en aza indirir.
- **Düşük İşletme Maliyeti:** Tam otomasyon çözümlerine göre **daha düşük maliyetlidir** ve 6-9 ay içinde yatırım geri dönüşü sağlar, böylece bütçe dostu bir seçenek sunar.

### 3. Wamo'nun Benzersizliği Nedir?

*Wamo, mikro mobilite araçlarının yalın, çevik ve akıllı yapısının depo lojistiğine uyarlanmış ilk örneğidir.*

Bu yenilikçi araç, operasyonlarda yalnızca **maliyet avantajı** sağlamakla kalmaz; **kullanım kolaylığı** ve **hızlı adaptasyon** özelliği ile şirketlere anında **verimlilik artışı** sunar. Hem hız hem de **çalışan memnuniyetini** artıran yapısı sayesinde, depo içi mobilite süreçlerinde etkili bir çözüm sunar.

Wamo, değerlerimiz doğrultusunda **yalınlık ve kolay entegrasyonla** desteklenen bir çözüm olarak dikkat çeker. Çalışanlar tarafından dakikalar içinde öğrenilerek operasyona dahil edilebilen bu araç, operasyonun tüm süreçlerinde yüksek performans ve sürdürülebilir verimlilik sağlar.

## Gelişim Süreçleri Hakkında

Wamo, depo lojistiğinde operasyonel verimliliği artırmak ve manuel iş gücüne bağımlılığı azaltmak amacıyla 2021'de Hergele Mobility ve Migros iş birliğiyle geliştirilmeye başlandı. Mikro mobilitenin intralojistik süreçlerde uygulanması hedeflenen projede, Wamo depo içi toplama ve taşıma süreçlerini optimize etmek üzere özel olarak tasarlandı.

50 Wamo aracı, Migros'un 12 dağıtım merkezinde iki yıl boyunca aktif olarak kullanıldı ve bu süreç boyunca gerçek operasyonel koşullarda kapsamlı testlere tabi tutuldu. Günlük iş akışında sağladığı performans, dayanıklılık ve işlevsellik açısından detaylı olarak değerlendirilen Wamo, sahadan alınan geri bildirimlerle sürekli olarak iyileştirildi. Bu sayede, operasyonel verimlilik hedeflerine ulaşmak için gerekli optimizasyonlar yapılarak araçlar, ticari kullanıma tam uyumlu hale getirildi.

2023 yılı boyunca Hergele Mobility, araçların pasif sürelerini en aza indirmek ve bakım gerektiğinde her parçanın 5 dakikadan kısa sürede değiştirilebilmesini sağlamak için tasarımı yenilikler yaptı. Bu süreçte Hergele ekibi, Wamo'nun tasarımı üzerinde iyileştirmeler ve optimizasyonlar yaparak 2024 yılı itibarıyla ticari kullanıma tam uyumlu hale getirdi.

Pazara giriş sonrası alınan geri bildirimler doğrultusunda yeni model ve tamamlayıcı aksesuar geliştirme çalışmaları başlatıldı. Çekici versiyonu ve dar alanlarda manevra kabiliyetine sahip kompakt modeller gibi farklı araç tipleri canlı saha testleriyle



geliştirilme aşamasındadır.

Ayrıca, Wamo'nun IoT platformları üzerinden izlenebilmesi için pilot testler başlatılmış olup temel operasyon verilerinin takibi sağlanmaktadır. Gelecekte, TÜBİTAK 1507 destek programı ile Wamo'ya çevresel algılama, engelden kaçınma ve rota planlama gibi yapay zeka destekli yarı otonom sürüş özellikleri kazandırılarak depo içinde otonom hareket yeteneği sağlanması hedeflenmektedir.

## Üretim Süreçleri Hakkında

Wamo araçlarının üretim süreci, kapsamlı bir **üretim ve stok planlaması** ile başlar. Üretimde kullanılacak parçaların tedarik listesi oluşturularak eksik parçaların tedariki sağlanır. Üretim sürecinde kaynak, boya, lazer kesim, büküm ve boru büküm gibi çeşitli metodlar kullanılır ve bu işlemler İstanbul içindeki farklı tedarikçiler aracılığıyla gerçekleştirilir.

Tedarik zincirindeki parçaların üretimi tamamlandıktan sonra, parçalar sırasıyla birleştirme için kaynak atölyesine, ardından yüzey işlemleri için boya atölyesine yönlendirilir. Boya işlemi biten parçalar, Hergele'nin kendi atölyesine gönderilerek son montaj işlemleri burada tamamlanır.

Bir siparişin gelmesinden üretimin tamamlanmasına kadar geçen süre ortalama 3 ila 4 hafta arasında değişmektedir. Bu sürecin hızlandırılması ve seri üretimde maliyetlerin optimize edilmesi amacıyla tedarikçi ve iş birlikleri sayısını artırmak, gelecekteki hedefler arasında yer almaktadır.

Bu üretim ağı sayesinde, her bir Wamo aracı yüksek kalite standartlarına uygun olarak hızlı ve verimli bir şekilde üretilir.

## Yan Ürünler Hakkında

### Yeni Nesil Modeller ve Aksesuarlar

Wamo'nun yeni nesil çekici modeli, depo içi taşımada operasyonel verimliliği artırmak üzere tasarlanmıştır. 1.2 ton çekme kapasitesine sahip olan bu araç, sorting işlemi yapılmadan toplama gerçekleştirme kabiliyetiyle teslim öncesi son aşama için idealdir. Bu sayede, siparişler son depolama alanında sınıflandırılabilir; toplama süreçleri

hızlanarak maliyetler düşürülür. Çekici modeli için farklı römork seçenekleri geliştirilmiştir: **flatbed tipi**, **kafes yapılı** ve **sepet tipi** römorklar, taşınan ürün çeşitliliğine göre kullanılarak depo içinde esneklik ve taşıma kapasitesini artırır.

Ayrıca, mezanin kullanımındaki dar koridorlarda kolayca manevra yapabilen kompakt bir Wamo versiyonu, büyük 3PL firmalarıyla test edilmekte ve bu ortamlarda alan kullanımını en üst düzeye çıkarmak için geliştirilmektedir. Bu model, yüksek raflı dar alanlarda verimlilik sağlamak amacıyla optimize edilmektedir.

### **Yazılım Altyapısı: Anlık İzleme ve Görev Yönetimi**

Wamo araçlarının yazılım altyapısı, gelecekte depo içi süreçlerin şeffaf yönetilmesini sağlayacak şekilde geliştirilmektedir. Araçların anlık konum, kullanıcı ve durum bilgilerinin bir kontrol paneli üzerinden izlenmesi ve görev atamalarının WMS (Depo Yönetim Sistemleri) ile entegre edilmesi hedeflenmektedir. Bu entegrasyonla, Wamo araçlarının offline statüden çıkarak depo genelinde dijital bir toplama metoduna dönüşmesi planlanmaktadır.

Bu anlık veri takibi ve görev yönetimi fonksiyonları sayesinde depo yöneticileri, operasyonel süreçlere gerçek zamanlı müdahale etme imkanı kazanacaktır. Böylece Wamo araçları, depo içinde daha etkin bir toplama çözümü haline gelerek operasyonel potansiyelini tam anlamıyla gerçekleştirecektir.

## **Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında**

### **Wamo Araçları İçin Yapılan Teknik ve Tasarımsal Analizler**

Wamo araçları, Hergele Mobility ekibi ve üçüncü taraf uzmanlar tarafından çok yönlü teknik ve tasarımsal analizlere tabi tutulmuştur. Bu analizler; dayanıklılık, ergonomi, güvenlik ve operasyonel verimliliği artırmak amacıyla gerçekleştirilmiş ve Migros'un İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) biriminin denetimi altında iki yıllık saha testi sürecinde detaylı olarak değerlendirilmiştir. Tüm testler, bağımsız test kuruluşu Femko tarafından yürütülmüş ve gerekli sertifikalar alınmıştır. Bu süreç sonunda Wamo, aşağıdaki test ve sertifikasyon süreçlerini başarıyla tamamlayarak CE ve RoHS belgelerine sahip olmuştur:

- **2006/42/EC - Kaldırma & İletme Makineleri Uygunluk Testi:** Güvenlik ve performans standartlarını sağladığını belgeleyen uygunluk sertifikasıdır.
- **TS EN ISO 12100 ve EN IEC 60204-1 - Elektrik Teçhizatı Güvenlik Testleri:** Makinaların elektriksel güvenliği ve işlevselliği değerlendirilmiştir.

- **2014/35/EU - Elektriksel Güvenlik Testleri:** Elektrik sistemlerinin güvenli çalışması doğrulanmıştır.
- **TS EN 61000-6-1 & TS EN 61000-6-3 - Elektromanyetik Uyumluluk (EMC) Testleri:** Ticari ve hafif sanayi ortamlarında elektromanyetik uyumluluğu sağlanmıştır.
- **2014/30/EU - Elektromanyetik Uyumluluk (EMC) Yönetmeliği:** Wamo'nun elektromanyetik dayanıklılık standartlarına uygunluğunu belgeler.
- **2011/65/EU - RoHS (Belirli Zararlı Maddelerin Sınırlanması) Testi:** TS EN 62321 kapsamında yapılan bu test, elektroteknik ürünlerde çevreye zararlı kimyasal maddelerin kullanımını sınırlayan RoHS sertifikası ile sonuçlanmıştır.

Bu sertifikalar, Wamo'nun güvenli, çevre dostu ve yüksek performanslı bir depo içi mobilite aracı olarak sektörde yer almasını sağlar. Migros İSG biriminin denetim desteği ile iki yıllık saha testleri sonucunda, Wamo'nun tüm iş güvenliği standartlarına uyumlu olduğu da belgelenmiştir.

## AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Wamo'nun Ar-Ge çalışmaları, depo içi operasyonlarda verimliliği artırma ve yenilikçi çözümler geliştirme amacıyla yeni araç modelleri, yazılım altyapısı ve TÜBİTAK destekli projeler kapsamında ilerlemektedir.

### 1. Yeni Araç Modelleri

Depo ihtiyaçlarına göre tasarlanan yeni Wamo araç modelleri arasında, dar alanlardaki manevra kabiliyeti yüksek kompakt model ile 1.2 ton çekme kapasitesine sahip çekici modeller bulunur. Bu çekici model, flatbed, kafes ve sepet tipi römorklarla esnek kullanım sunarak toplama ve taşıma süreçlerinde geniş bir yelpazede çözümler sağlar.

### 2. Yazılım Altyapısı

Wamo araçlarının yazılım altyapısı, depo içi operasyonlarda anlık izleme ve görev yönetimi gibi işlevler için geliştirilme aşamasındadır. Bu sistemin, WMS (Depo Yönetim Sistemleri) ile entegre çalışması hedeflenmekte olup, depo içindeki araçların anlık konum, kullanıcı ve durum bilgilerini gerçek zamanlı izlemeyi mümkün kılarak operasyonel verimlilikte önemli bir iyileştirme sunması planlanmaktadır.

### 3. TÜBİTAK 1507 Projesi: Otonom Ticari ve Lojistik Mikro Mobilite Çözümü

Hergele Mobility tarafından yürütülen TÜBİTAK destekli bu proje, Wamo araçlarının seviye 4 otonom sürüş kabiliyetine sahip olması için geliştirilmektedir. Proje kapsamında araçlara entegre edilecek görüntü işleme ve yapay zeka destekli algılama sistemleriyle, engelleri tanıma, mesafe hesaplama, rota optimizasyonu ve iş sağlığı ile güvenliği ölçümleri gibi özelliklerin sağlanması hedeflenmektedir. Bu sayede, Wamo

araçlarının depo ortamında engellerden kaçınarak bağımsız hareket edebilmesi ve iş güvenliği standartlarına uygun olarak riskleri tespit edebilmesi sağlanacaktır.

## Önceki Satışlar Hakkında

Wamo araçları, Türkiye'nin önde gelen perakende ve lojistik firmaları ile yapılan iş birlikleri aracılığıyla çeşitli operasyonlarda etkin bir şekilde kullanılmaktadır. İlk olarak Migros'un 12 dağıtım merkezinde 50 adet Wamo aracı aktif olarak kullanılmış, iki yıl süren saha testleri süresince dayanıklılık, ergonomi ve işlevsellik açısından performans analizleri yapılmıştır. Bu süreçte alınan olumlu geri bildirimler, Wamo araçlarının operasyonel verimlilik ve kullanıcı memnuniyeti sağladığını göstermiştir.

Ayrıca, farklı sektörlerde genişleyen kullanım alanlarıyla Wamo'nun operasyonel kabiliyeti doğrulanmıştır.

- **Migros:** Dağıtım merkezlerinde, sipariş toplama ve ürün taşıma süreçlerini optimize etmek amacıyla Wamo araçlarını kullanmaktadır.
- **Tüpraş:** Tesislerde yedek parça depolarında günlük depo içi mobilite ve parça taşımalarında Wamo araçlarını kullanmaktadır.
- **Togg:** Kampüs içi mobilite ihtiyaçları için Wamo araçlarını kullanarak, personel ve malzeme taşımada kolaylık sağlamaktadır.
- **Trendyol:** Depo toplama süreçlerinde yüksek hacimli siparişleri verimli bir şekilde toplamak için çekici Wamo modelini kullanmaktadır.
- **Adawall:** Depo içinde duvar kağıtlarının taşınmasında, özel eklentilerle adapte edilmiş Wamo modellerinden faydalanmaktadır.
- **Doğuş Otomotiv:** Yedek parça depolarında hem çekici hem de standart Wamo modelleriyle operasyonel süreçleri hızlandırmaktadır.

Bu iş birlikleri ve saha sonuçları, Wamo araçlarının farklı sektörlerde geniş bir kullanım alanına sahip olduğunu ve operasyonel verimlilik sağladığını kanıtlamaktadır.

## 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar Hakkında

Wamo'nun yer aldığı intralojistik ve depo otomasyonu pazarı, küresel ölçekte hızlı büyüme göstermekte olup, toplam adreslenebilir pazar (TAM) **2,25 milyar dolar**, hizmet verilebilir pazar (SAM) **587 milyon dolar** ve elde edilebilir pazar (SOM) **137 milyon dolar** düzeyindedir. Dünya genelinde depo sayısının 2023 itibarıyla **150.000** olduğu, bu sayının 2030'a kadar **180.000**'e çıkması öngörülmektedir. Artan depo sayısı ve otomasyon ihtiyacı bu büyümeyi hızlandırmaktadır.

### **Pazar Segmentasyonu ve Coğrafi Dağılım**

- **ABD: 25.243 depo** ile ABD, depo otomasyonuna yönelik en yüksek talebi gösteren pazarlardan biridir. E-ticaretin yoğunlaşması, depo içi çözümler için büyük bir pazar oluşturur.
- **Avrupa:** Birleşik Krallık'ta **5.171**, Almanya'da **2.626** depo bulunmaktadır; Avrupa genelinde perakende lojistiğinde otomasyona olan talep hızla artmaktadır.
- **Türkiye: 1936 depo** kapasitesi ile Türkiye, lojistik merkez olarak stratejik konumuyla otomasyonda hızla büyüyen bir pazardır.

### **Pazarı Şekillendiren Temel Dinamikler**

1. **E-Ticaret Büyümesi:** %10'un üzerinde büyüyen küresel e-ticaret pazarı, depo otomasyon yatırımlarını hızlandırmaktadır.
2. **İş Gücü Sirkülasyonu ve Verimlilik:** Artan iş gücü sirkülasyonu, işletmeleri daha az iş gücüne bağımlı çözümlere yönlendirmekte, mikro mobilite çözümleri öne çıkmaktadır.
3. **Sürdürülebilirlik:** Çevre dostu elektrikli çözümler, sürdürülebilirlik ihtiyacındaki işletmeler için ideal bir çözüm olarak tercih edilmektedir.

Bu dinamikler doğrultusunda, ABD, Avrupa ve Türkiye pazarlarında hızla artan depo otomasyonu ihtiyacı Wamo için önemli büyüme fırsatları yaratmaktadır.

## **Rekabet Hakkında**

### **Doğrudan Rakipler**

Wamo'nun doğrudan rakipleri, elektrikli depo araçları üreten ve özellikle Kuzey Amerika'da güçlü bir varlığı bulunan firmalardır:

- **Motrec International:** Kanada merkezli olup, ABD ve Kanada'da depo ve fabrika taşımacılığında öne çıkmaktadır.
- **Cushman California:** ABD merkezli Cushman, endüstriyel araç portföyü ile Kuzey Amerika'da tercih edilir.
- **Taylor Dunn:** ABD merkezli bu firma, lojistik ve depo içi çözümlerinde Amerika pazarında yaygındır.
- **Pack Mule:** Yine ABD merkezli Pack Mule, depo taşıma çözümleri ile ABD'de tercih edilen bir markadır.

Bu markalar köklü geçmişleri ile bilinir, ancak yüksek maliyetli, sabit yapılı ve daha az çeviktirler. Wamo ise modüler yapısı, kısa yatırım geri dönüş süresi ve maliyet avantajıyla ayrışır.

### **Dolaylı Rakipler**

Dolaylı rakipler, manuel taşıma araçları ve otonom çözümler sunan firmalardır:

- **Manuel Araçlar:** Forkliftler, palet çekiciler gibi araçlar düşük başlangıç maliyetlerine sahip olsa da, yoğun iş gücü gerektirir ve ergonomik dezavantajlara sahiptir.
- **Otonom Çözümler:** AGV ve AMR gibi çözümler ileri teknoloji sunar; ancak yüksek maliyet ve uzun entegrasyon süreleri nedeniyle her depo yapısına uygun değildir.

Wamo, manuel çözümlerden daha az iş gücü gerektirirken ergonomiyi destekler ve

otonom sistemlere göre düşük maliyetli, hızlı uygulanabilir bir seçenektir.

### **Wamo'nun Genel Rekabet Avantajları**

- 1. Modüler ve Esnek Tasarım:** Farklı depo yapılarında kolayca uyum sağlayan Wamo, römork seçenekleri ile operasyonel çözümler sunar.
- 2. Kullanıcı Dostu ve Ergonomik:** Minimum eğitim gerektirir, ergonomik tasarımı ile operatörler için konfor sağlar.
- 3. Hızlı Yatırım Geri Dönüşü:** Rakiplerinden daha düşük maliyetli ve hızlı geri dönüş sağlar.
- 4. Entegre Yazılım:** Anlık izleme, görev yönetimi ile depo süreçlerinde tam kontrol sağlar.

Wamo'nun bu özellikleri, onu pazardaki diğer elektrikli depo araçları, manuel taşıma araçları ve otonom çözümler karşısında üstün kılar ve kullanıcı odaklı, maliyet etkin bir çözüm olarak öne çıkarır.

## **Hedef Kitle Hakkında**

### **Sektör Bazlı Kırılım**

**Perakende ve E-Ticaret Depoları:** Sipariş yoğunluğu yüksek olan, hızlı toplama ve taşıma gerektiren depolar.

**Yedek Parça Depoları:** Otomotiv ve endüstriyel parçalarda hızlı bulunabilirlik ve taşıma gerektiren, hafif ve çok sayıda parçanın bulunduğu depolar.

**Üretim Tesisleri:** Malzeme akışı ve stok yönetiminde hızlı ve esnek çözümlerle süreçleri destekleyen üretim tesisleri.

**3PL ve Lojistik Sağlayıcıları:** Çok müşterili depolarında farklı taleplere uygun çözümler arayan ve esneklik gerektiren işletmeler.

### **Şirket Tipleri**

**Adetli Ürün Toplaması Yapan Depolar:** E-ticaret ve perakende sektöründe, küçük ürün siparişlerinin toplandığı ve Wamo gibi çözümlerle süreçlerini optimize etmeyi hedefleyen depolar.

**Uzun Koridor Yapısına Sahip Depolar:** Dar ve uzun koridor düzenleri ile yüksek raflar veya mezanin gibi katlı yapılarda çalışan, alan kullanımını maksimize eden depolar.

**Manuel Taşıma Araçları Kullanan Depolar:** Halen transpalet veya diğer manuel taşıma araçları ile çalışan, verimliliği ve ergonomiyi artırmak için modern çözümler arayan işletmeler.



## Operasyonel Özellikler

**Yüksek Sipariş Hacmi:** Günlük sipariş toplama sayısı fazla olan, hızlı ve hatasız toplama gereksinimi duyan şirketler.

**Uzun Koridor Yapısı:** Dar ve uzun koridor düzenine sahip, özellikle mezanin veya katlı alanları bulunan depolar.

**Toplama Ağırlığı 40 kg'ı Geçmeyen Ürünler:** Tekil ürün ağırlıkları hafif olan, hızlı taşınması gereken işletmeler.

**Manuel Transpalet Kullanımı:** Halen manuel taşıma araçları ile çalışan ancak daha verimli, ergonomik çözümler arayan firmalar.

**Günlük Verimlilik Hedefleri:** Günlük veya haftalık hedeflerle çalışan ve toplama süreçlerini optimize etmeyi amaçlayan işletmeler.

**Sezonluk veya Dönemsel Yoğunluklar:** Sezonluk yoğunluk yaşayan, bu dönemlerde iş gücü veya araç sayısını artırma ihtiyacı olan işletmeler.

**Yüksek İş Gücü Sirkülasyonu:** Çalışan değişim oranı yüksek olup, çalışan eğitimi ve uyum sürecini minimuma indirmeyi hedefleyen firmalar.

## SWOT Analizi

### Güçlü Yönler Nelerdir?

- **Esnek ve Yalın Tasarım:** Wamo, çeşitli depo yapılarında kolayca adapte edilebilen modüler römork ve araç seçenekleri ile esneklik sunar. Bu, farklı operasyonel ihtiyaçlara uyum sağlayabilme avantajı sağlar.
- **Kullanıcı Dostu Ergonomik Yapı:** Minimum eğitim gerektiren, kolay kullanılabilen yapısı, çalışan sirkülasyonunun fazla olduğu depolarda hızlı adaptasyon sağlar ve iş gücü üzerindeki yükü azaltır.
- **Düşük Yatırım Geri Dönüş Süresi:** Maliyet avantajı ve uygun işletme giderleri sayesinde hızlı bir yatırım geri dönüş süresi sunarak bütçe dostu bir çözüm oluşturur.

### Zayıf Yönler Nelerdir?

- **Pazara Uyum Süreci:** Yeni bir ürün olarak pazarda marka bilinirliğinin artması ve güven sağlanması zaman alabilir, özellikle güçlü geleneksel markalarla rekabet edilirken.
- **Yük Taşıma Kapasitesi Sınırlamaları:** Belirli ağırlığın üzerindeki yükler için sınırlı taşıma kapasitesi, ağır malzeme taşımacılığına ihtiyaç duyan endüstrilerde kullanımını zorlaştırabilir.



- Otonom Yetenek Eksikliği: Tam otonom sistemler ile karşılaştırıldığında manuel müdahale gerektirmesi, bazı ileri otomasyon çözümlerine göre sınırlı olabilir.

## **Fırsatlar Nelerdir?**

- İş Gücü Sirkülasyonu ve Maliyet Artışları: İş gücüne bağımlılığı azaltan çözümler arayan firmalar için ideal bir çözüm olarak konumlanma imkanı sağlar.
- E-Ticaret ve Depo Otomasyonundaki Büyüme: E-ticaretin artan talepleri ve depo otomasyonu gereksinimleri, depo içi mobilite çözümlerine olan ilgiyi artırarak Wamo için pazar fırsatları yaratır.
- Uluslararası Pazarlarda Büyüme Potansiyeli: Özellikle ABD ve Avrupa gibi depo otomasyonu pazarında büyük talep gösteren bölgelerde, uluslararası genişleme fırsatları bulunmaktadır.
- Sürdürülebilirlik Talebindeki Artış: Çevre dostu elektrikli araçlara yönelik sürdürülebilirlik baskıları, Wamo'nun karbon ayak izini düşüren yapısıyla pazarda cazip bir seçenek olmasını sağlar.

## **Tehditler Nelerdir?**

- Ekonomik Dalgalanmalar: Lojistik ve üretim maliyetlerindeki dalgalanmalar, firmaların yeni yatırımlara daha temkinli yaklaşmasına ve bütçe kısıtlarına neden olabilir.
- Düzenleyici ve Güvenlik Standartları: Her ülkenin farklı güvenlik ve düzenleme standartlarına sahip olması, farklı pazarlarda ek uyumluluk gereksinimlerine yol açabilir.
- Yoğun Rekabet: Motrec, Cushman, Taylor Dunn, Toyota, Linde gibi köklü markalar, güçlü pazar pozisyonları ve mevcut müşteri ağları ile pazara hakimdir.

## **Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi**

- Pilot Programlar: Müşterilere demo programlar sunarak sahadaki performans gösterilecek. Stratejik İş Birlikleri: Tanınmış lojistik firmaları ile ortaklık kurularak pazara giriş hızlandırılacak.
- Yeni Modeller: Yük kapasitesi artırılmış modeller ve özelleştirilebilir römorklar geliştirilecek.
- Otonom Yetenek Eksikliği: Geliştirme: TÜBİTAK 1507 projesiyle yarı otonom özellikler kazandırılacak; uzun vadede tam otonom çözümler için AR-GE yatırımları artırılacak.

## **Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi**

- Ekonomik Dalgalanmalar: Esnek Finansman: Kiralama ve esnek ödeme modelleri sunulacak.
- Düzenleyici Uyum: Yerel Sertifikasyon: Hedef pazarlarda uyum için sertifikasyon hızlandırılacak.
- Maliyet ve Özellik Avantajı: Uygun fiyatlandırma ve hızlı adaptasyon ile öne çıkılacak. Partnerlik ve Exit Potansiyeli: Rekabet ortamında güçlü partnerlerle iş

birliği kurularak, stratejik exit senaryoları deđerlendirilebilecek.

fonbulucu.com

## 2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

### 2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Lal Polater	Kurucu Ortak	Yönetim ve Yönetim Kurulu Başkanlığı, Teknik Liderlik, Mühendislik Yönetimi, Ürün Ar-Ge Süreçleri, Ürün Yönetimi ve Satış	50.000	100

#### Lal Polater ile ilgili;

Lal Polater, İstanbul Teknik Üniversitesi'nde İç Mimarlık lisansını tamamladıktan sonra aynı üniversitede İşletme Yüksek Lisansına (MBA) başlamıştır. Pazarlama, satış ve iş geliştirme alanlarında uzmanlaşan Lal, mimarlık eğitiminin de verdiği perspektif doğrultusunda Hergele Mobility'nin hem yaratıcı vizyonunu hem de stratejik büyüme planlarını yönlendiren isimdir. Hergele'nin kuruluşuyla birlikte, şirketin pazardaki konumlanmasını güçlendirmek ve yenilikçi mikro-mobilite çözümlerini tanıtmak için aktif bir rol üstlenmiştir. Lal, özellikle satış ve pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi, müşteri ilişkilerinin yönetilmesi ve yeni iş fırsatlarının belirlenmesi gibi alanlarda önemli sorumluluklar üstlenmektedir. Migros ile yapılan ortak projede Wamo'nun geliştirilmesi sürecinde aktif olarak yer almış ve Hergele Mobility'nin sürdürülebilir, kapsayıcı ve inovatif çözümler sunmasını sağlamıştır. 2019'dan bu yana Lal, aldığı uluslararası eğitimler ve kazandığı başarılarla hem Türkiye'de hem de global arenada mobilite sektöründe önemli bir kadın girişimci olarak tanınmaktadır.

## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
RE-PIE PORTFÖY YÖNETİMİ A.Ş. START UP 1 GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM FONU	B	53.088	9.49	9.49
ARI TEKNOKENT PROJE GELİŞTİRME PLANLAMA ANONİM ŞİRKETİ	C	18.012	3.22	3.22
EIT KIC URBAN MOBILITY S.L.	A	9.818	1.76	1.76
Bugay Çağlar	A	353.390	63.18	63.18
Lal Polater	A	125.000	22.35	22.35
<b>TOPLAM</b>		<b>559.308</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**RE-PIE PORTFÖY YÖNETİMİ A.Ş. START UP 1 GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM FONU ile ilgili;**

Yatırımcı

**ARI TEKNOKENT PROJE GELİŞTİRME PLANLAMA ANONİM ŞİRKETİ ile ilgili;**

Yatırımcı

**EIT KIC URBAN MOBILITY S.L. ile ilgili;**

Yatırımcı

**Bugay Çağlar ile ilgili;**

Bugay Çağlar, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun olmasının ardından, Mercedes Benz Otobüs Geliştirme departmanında değerli deneyimler kazandı. Mühendislik, ürün geliştirme, üretim ve operasyon yönetimi konularında derin bilgi birikimine sahip olan Bugay, Hergele Mobility'nin teknik altyapısının ve yenilikçi ürünlerinin mimarıdır. Hergele Mobility'nin temelleri, Türkiye'nin ilk özelleştirilebilir elektrikli scooter üreticisi olarak atıldı. Bugay, bu

girişimi başlatarak Türkiye’de mikro-mobilite sektörüne yön veren önemli bir adım attı. Üretim süreçlerindeki mühendislik gücünü, Hergele’nin yazılım altyapısıyla birleştirerek, şirketin hem donanım hem de yazılım alanında tam entegre bir mikro-mobilite çözümü sunmasını sağladı. Bu süreçte, Bugay, hem mühendislik hem de operasyonel yönetim konularında liderlik yaparak Hergele Mobility’nin Türkiye’de mikro-mobilite üretiminin öncülerinden biri olmasına katkı sundu. 2019’dan bu yana Lal Polater ile birlikte Hergele’yi kurup büyüten Bugay, yurt dışında partner olduğu EIT Urban Mobility, EIT Manufacturing gibi kuruluşlardan aldığı eğitimler ve kazandığı başarılarla şirketin teknoloji ve mühendislik alanında öncü bir konuma gelmesine katkı sağlamıştır. Bugay, ürün geliştirme ve operasyon süreçlerinin etkin yönetimi ile Hergele’nin global başarılarını desteklemektedir.

### **Lal Polater ile ilgili;**

Lal Polater, İstanbul Teknik Üniversitesi’nde İç Mimarlık lisansını tamamladıktan sonra aynı üniversitede İşletme Yüksek Lisansına (MBA) başlamıştır. Pazarlama, satış ve iş geliştirme alanlarında uzmanlaşan Lal, mimarlık eğitiminin de verdiği perspektif doğrultusunda Hergele Mobility’nin hem yaratıcı vizyonunu hem de stratejik büyüme planlarını yönlendiren isimdir. Hergele’nin kuruluşuyla birlikte, şirketin pazardaki konumlanmasını güçlendirmek ve yenilikçi mikro-mobilite çözümlerini tanıtmak için aktif bir rol üstlenmiştir. Lal, özellikle satış ve pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi, müşteri ilişkilerinin yönetilmesi ve yeni iş fırsatlarının belirlenmesi gibi alanlarda önemli sorumluluklar üstlenmektedir. Migros ile yapılan ortak projede Wamo’nun geliştirilmesi sürecinde aktif olarak yer almış ve Hergele Mobility’nin sürdürülebilir, kapsayıcı ve inovatif çözümler sunmasını sağlamıştır. 2019’dan bu yana Lal, aldığı uluslararası eğitimler ve kazandığı başarılarla hem Türkiye’de hem de global arenada mobilite sektöründe önemli bir kadın girişimci olarak tanınmaktadır.

### 2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur.	0,01	488.209	87.29
B	Nama	Yoktur.	0,01	53.088	9.49
C	Nama	Yoktur.	0,01	18.012	3.22

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar **A , B ve C** gruplarına ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **48.820.900** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan ; B Grubunda **5.308.800** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan ve C Grubunda **1.801.200** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan pay bulunmaktadır. Sermayesinin toplam **559.309** TL olduğu görülmektedir.

## 2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

### 2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Bugay Çağlar	Yönetim Kurulu Başkanı	13/12/2024	1095 Gün	353.390	63,18
Lal Polater	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	13/12/2024	1095 Gün	125.000	22,35

#### Bugay Çağlar hakkında;

Bugay Çağlar, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun olmasının ardından, Mercedes Benz Otobüs Geliştirme departmanında değerli deneyimler kazandı. Mühendislik, ürün geliştirme, üretim ve operasyon yönetimi konularında derin bilgi birikimine sahip olan Bugay, Hergele Mobility'nin teknik altyapısının ve yenilikçi ürünlerinin mimarıdır. Hergele Mobility'nin temelleri, Türkiye'nin ilk özelleştirilebilir elektrikli scooter üreticisi olarak atıldı. Bugay, bu girişimi başlatarak Türkiye'de mikro-mobilite sektörüne yön veren önemli bir adım attı. Üretim süreçlerindeki mühendislik gücünü, Hergele'nin yazılım altyapısıyla birleştirerek, şirketin hem donanım hem de yazılım alanında tam entegre bir mikro-mobilite çözümü sunmasını sağladı. Bu süreçte, Bugay, hem mühendislik hem de operasyonel yönetim konularında liderlik yaparak Hergele Mobility'nin Türkiye'de mikro-mobilite üretiminin öncülerinden biri olmasına katkı sundu. 2019'dan bu yana Lal Polater ile birlikte Hergele'yi kurup büyüten Bugay, yurt dışında partner olduğu EIT Urban Mobility, EIT Manufacturing gibi kuruluşlardan aldığı eğitimler ve kazandığı başarılarla şirketin teknoloji ve mühendislik alanında öncü bir konuma gelmesine katkı sağlamıştır. Bugay, ürün geliştirme ve operasyon süreçlerinin etkin yönetimi ile Hergele'nin global başarılarını desteklemektedir.

#### Lal Polater hakkında;

Lal Polater, İstanbul Teknik Üniversitesi'nde İç Mimarlık lisansını tamamladıktan sonra aynı üniversitede İşletme Yüksek Lisansına (MBA) başlamıştır. Pazarlama, satış ve iş geliştirme alanlarında uzmanlaşan Lal, mimarlık eğitiminin de verdiği perspektif doğrultusunda Hergele Mobility'nin hem yaratıcı vizyonunu hem de stratejik büyüme planlarını yönlendiren isimdir. Hergele'nin kuruluşuyla birlikte, şirketin pazardaki konumlanmasını güçlendirmek ve yenilikçi mikro-mobilite çözümlerini tanıtmak için



aktif bir rol üstlenmiştir. Lal, özellikle satış ve pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi, müşteri ilişkilerinin yönetilmesi ve yeni iş fırsatlarının belirlenmesi gibi alanlarda önemli sorumluluklar üstlenmektedir. Migros ile yapılan ortak projede Wamo'nun geliştirilmesi sürecinde aktif olarak yer almış ve Hergele Mobility'nin sürdürülebilir, kapsayıcı ve inovatif çözümler sunmasını sağlamıştır. 2019'dan bu yana Lal, aldığı uluslararası eğitimler ve kazandığı başarılarla hem Türkiye'de hem de global arenada mobilite sektöründe önemli bir kadın girişimci olarak tanınmaktadır.

## 2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bugay Çağlar	Kurucu Ortak	Mühendislik, Üretim, Ürün Yönetimi, Operasyon	353.390	63,18
Lal Polater	Kurucu Ortak	Pazarlama, Satış, İş Geliştirme, Tasarım	125.000	22,35

### Bugay Çağlar hakkında;

Bugay Çağlar, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun olmasının ardından, Mercedes Benz Otobüs Geliştirme departmanında değerli deneyimler kazandı. Mühendislik, ürün geliştirme, üretim ve operasyon yönetimi konularında derin bilgi birikimine sahip olan Bugay, Hergele Mobility'nin teknik altyapısının ve yenilikçi ürünlerinin mimarıdır. Hergele Mobility'nin temelleri, Türkiye'nin ilk özelleştirilebilir elektrikli scooter üreticisi olarak atıldı. Bugay, bu girişimi başlatarak Türkiye'de mikro-mobilite sektörüne yön veren önemli bir adım attı. Üretim süreçlerindeki mühendislik gücünü, Hergele'nin yazılım altyapısıyla birleştirerek, şirketin hem donanım hem de yazılım alanında tam entegre bir mikro-mobilite çözümü sunmasını sağladı. Bu süreçte, Bugay, hem mühendislik hem de operasyonel yönetim konularında liderlik yaparak Hergele Mobility'nin Türkiye'de mikro-mobilite üretiminin öncülerinden biri olmasına katkı sundu. 2019'dan bu yana Lal Polater ile birlikte Hergele'yi kurup büyüten Bugay, yurt dışında partner olduğu EIT Urban Mobility, EIT Manufacturing gibi kuruluşlardan aldığı eğitimler ve kazandığı başarılarla şirketin teknoloji ve mühendislik alanında öncü bir konuma gelmesine katkı sağlamıştır. Bugay, ürün geliştirme ve operasyon süreçlerinin etkin yönetimi ile Hergele'nin global başarılarını desteklemektedir.

### Lal Polater hakkında;

Lal Polater, İstanbul Teknik Üniversitesi'nde İç Mimarlık lisansını tamamladıktan sonra aynı üniversitede İşletme Yüksek Lisansına (MBA) başlamıştır. Pazarlama, satış ve iş geliştirme alanlarında uzmanlaşan Lal, mimarlık eğitiminin de verdiği perspektif doğrultusunda Hergele Mobility'nin hem yaratıcı vizyonunu hem de stratejik büyüme planlarını yönlendiren isimdir. Hergele'nin kuruluşuyla birlikte, şirketin pazardaki konumlanmasını güçlendirmek ve yenilikçi mikro-mobilite çözümlerini tanıtmak için aktif bir rol üstlenmiştir. Lal, özellikle satış ve pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi, müşteri ilişkilerinin yönetilmesi ve yeni iş fırsatlarının belirlenmesi gibi alanlarda önemli sorumluluklar üstlenmektedir. Migros ile yapılan ortak projede Wamo'nun geliştirilmesi sürecinde aktif olarak yer almış ve Hergele Mobility'nin sürdürülebilir, kapsayıcı ve inovatif çözümler sunmasını sağlamıştır. 2019'dan bu yana Lal, aldığı uluslararası eğitimler ve kazandığı başarılarla hem Türkiye'de hem de global arenada mobilite sektöründe önemli bir kadın girişimci olarak tanınmaktadır.

### 2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Bugay Çağlar	Bugay Çağlar, Hergele Mobility'de teknik altyapının ve yenilikçi ürünlerin geliştirilmesinden sorumlu olup, ürün geliştirme, mühendislik ve operasyon süreçlerini yönetir. Ayrıca, global iş birlikleri ve şirketin büyüme stratejilerine katkı sağlar.	Bugay Çağlar, mühendislik, ürün geliştirme ve operasyon yönetimi alanlarında uzman olup, Mercedes Benz ve Hergele Mobility'de edindiği deneyimlerle mikromobilite ve teknik altyapı geliştirme konusunda derin bilgi birikimine sahiptir.	Bugay Çağlar, mikro-mobilite sektörüne olan ilgisi ve teknik uzmanlığı ile Hergele Mobility'nin kurucu ortağı oldu.
Lal Polater	Lal Polater, Hergele Mobility'de pazarlama ve satış stratejilerini geliştirmek, müşteri ilişkilerini yönetmek ve yeni iş fırsatlarını belirlemekle sorumludur. Büyüme planlarını yönlendirerek global	Lal Polater, pazarlama, satış ve iş geliştirme alanlarında uzman olup, yenilikçi stratejiler ve müşteri odaklı çözümler geliştirme konusunda deneyimlidir. Mimarlık eğitimi ve MBA geçmişiyle yaratıcı	Lal Polater, Hergele Mobility'nin kurucu ortağı olarak yaratıcı vizyonunu mikro-mobilite sektörüne taşıma tutkusuyla şirkete katılmış ve büyüme ile globalleşme hedeflerinde aktif rol

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı</b>
	pazarlara açılma süreçlerine liderlik eder.	vizyonunu iş stratejilerine entegre etmiştir.	üstlenmiştir.
Kemal Demirozman	Hergele Mobility’de üretim operasyonlarının planlanması, yönetimi ve verimliliğinin artırılmasından sorumludur. Ayrıca, tedarik zinciri süreçlerinin optimizasyonu ve kalite kontrol faaliyetlerini yürütmektedir.	Üretim yönetimi, tedarik zinciri optimizasyonu ve süreç verimliliği artırma alanlarında uzmanlaşmıştır. Üretim süreçlerinde edindiği deneyimle kalite kontrol, malzeme yönetimi ve operasyonel iyileştirme konularında yetkindir.	Hergele Teknoloji şirketinde üretim mühendisi olarak görev yapmakta, şirketin yenilikçi üretim süreçlerine katkıda bulunmaktadır.
Mehmet Arıca	Kıdemli Satış Geliştirme Uzmanı olarak, WAMO araçlarının satış stratejisini yöneten ve büyüme sürecini destekleyen görevler üstlenir. Satış süreçleri, satış sonrası destek ve müşteri ilişkileri yönetimi ile pazardaki etkinliği artırmaktadır.	Mehmet Arıca, 13 yıllık deneyimiyle televizyon satış, proje geliştirme ve eğitim alanlarında uzmandır. Haber Türk, Bloomberg ve Star TV’de stratejik planlamalar yapmış, Keller Williams’ta emlak danışmanlarına koçluk vermiştir.	Mehmet Arıca, yenilikçi projeler üzerinde çalışarak, stratejik planlamalarla büyüme hedeflerine katkıda bulunmuş, pazar ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunarak işbirliklerini güçlendirmiştir.
Berkcan Narmot	Berkcan Narmot, Hergele Mobility’de üretim süreçlerinin takibi, kalite kontrolü ve optimizasyonu üzerine çalışmakta; teknik çizim ve tasarımlara destek sağlamakta ve verimliliği artırıcı iyileştirmeler yapmaktadır.	Berkcan Narmot, üretim mühendisliği, üretim optimizasyonu, kalite kontrol ve CNC uygulamalarında tecrübelidir. Hergele Mobility’de mikro mobilite araçlarının üretim süreçlerinde aktif rol almaktadır.	Berkcan Narmot, mikro mobiliteye ilgisi ve üretim mühendisliğinde gelişme isteğiyle Hergele Mobility’ye katıldı. Şirketin yenilikçi yapısı, uzmanlaşması için ona önemli fırsatlar sunmaktadır.
Muhammet Koç	Ar-Ge mühendisi olarak elektronik sistemlerin	Muhammet Koç, elektronik sistem	Teknolojiye olan ilgisi ve inovasyon tutkusu,

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı</b>
	tasarımı, geliştirilmesi ve mevcut sistemlerin performansının artırılmasından sorumludur. Ayrıca, otonom depo mobilite ürünlerinin yazılım ve donanım entegrasyon süreçlerini yürütmektedir.	geliştirme, gömülü yazılım ve otonom mobilite çözümlerinde uzmandır. UAV projelerinden otonom depo sistemlerine kadar farklı projelerde deneyim kazanmış; yazılım, donanım ve ürün geliştirmede bilgi sahibidir.	Hergele Teknoloji'de çalışma motivasyonunu oluşturmaktadır. Otonom mobilite projelerine katkı sağlamak amacıyla Ar-Ge ekibine katılmıştır.
Alpkaan Çeliksüngü	Hergele Mobility'de Alpkaan Çeliksüngü, topluluk yönetimi ve müşteri iletişimi süreçlerini yürütmektedir. İletişim stratejileri geliştirmek, müşteri geri bildirimlerini analiz etmek ve kullanıcı deneyimini optimize eden yenilikçi çözümler üretmek temel sorumluluklarıdır.	Alpkaan Çeliksüngü, topluluk yönetimi, müşteri iletişimi ve ilişki yönetimi alanlarında pratik deneyim sahibidir. Özellikle müşteri memnuniyetini artırma ve etkili iletişim süreçleri oluşturma konularında uzmanlaşmış, bu becerilerini projelerde uygulamıştır.	Hergele Mobility'nin mikro mobilite alanındaki yenilikçi vizyonu, Alpkaan Çeliksüngü'nün şirkete katılmasında önemli bir etken olmuştur. Şirketin müşteri odaklı yaklaşımları, topluluk yönetimi alanındaki birikimlerini uygulama fırsatı sunmaktadır.

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış "Finansal Durum Tablosu" ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan "Gelir Tablosu" aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin "İşletme Bütçesi", "Yatırım Bütçesi", "Gelir Kalemleri", "Satış Hedefleri" ve "Nakit Akım Tablosu"nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/WH7PS8#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	16.12.2024
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>2.338.872</b>	<b>9.275.959</b>
<b>Nakit ve Nakit Benzerleri</b>	<b>2.641.400</b>	<b>47.688</b>
Bankalar	2.641.400	47.688
<b>Ticari Alacaklar</b>	<b>2.450.395</b>	<b>4.821.458</b>
Alıcılar	1.417.725	4.394.853
Şüpheli Ticari Alacaklar	82.998	82.998
Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)	-82.998	-82.998
Ortaklardan Alacaklar	152.964	21.478
Diğer Çeşitli Alacaklar	95	95
Diğer Dönen Varlıklar (Devreden Katma Değer Vergisi)	853.337	333.897
İş Avansları	18.941	54.244
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	7.333	7.593
Diğer Katma Değer Vergisi	0	9.298
<b>Stoklar</b>	<b>6.657.558</b>	<b>4.406.814</b>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>16.12.2024</b>
Mamüller	1.009.339	961.240
Ticari Mallar	2.878.043	1.386.738
Verilen Sipariş Avansları	2.770.176	2.058.836
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>5.662.219</b>	<b>4.879.948</b>
<b>Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>558.063</b>	<b>522.390</b>
Tesis, Makine ve Cihazlar	208.201	208.201
Taşıtlar	177.966	177.966
Demirbaşlar	347.785	347.785
Birikmiş Amortisman (-)	-175.889	-211.562
<b>Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>	<b>2.504.133</b>	<b>4.357.559</b>
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	2.461.952	0
Özel Maliyetler	63.355	63.355
Birikmiş Amortismanlar (-)	-21.174	-1.100.018
Haklar	0	5.394.222
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>9.029.984</b>	<b>5.424.860</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>2.394.695</b>	<b>409.333</b>
Banka Kredileri	2.394.695	409.333
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>6.044.780</b>	<b>3.719.717</b>
Satıcılar	1.380.124	26.294
Diğer Ticari Borçlar	1.301.523	259.475
Alınan Sipariş Avansları	3.363.133	3.433.948
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>590.448</b>	<b>1.295.807</b>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>16.12.2024</b>
Ortaklara Borçlar	6.126	318.854
Personele Borçlar	109.754	294.651
Diğer Çeşitli Borçlar	32.184	178.986
Ödenecek Vergi ve Fonlar	52.561	186.343
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	139.628	66.778
Vadesi Geçmiş Ertelenmiş veya Taksitlendirilmiş Vergi ve Diğer Yükümlülükler	250.195	250.195
<b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Özkaynaklar</b>	<b>5.781.565</b>	<b>8.731.047</b>
<b>Ödenmiş Sermaye</b>	<b>2.713.733</b>	<b>2.715.539</b>
Sermaye	540.249	540.249
Ödenmemiş Sermaye (-)	0	1.805
Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları	2.173.484	2.173.485
<b>Sermaye Yedekleri</b>	<b>4.896.955</b>	<b>5.835.831</b>
Hisse Senetleri İhraç Primleri	4.896.955	5.835.831
<b>Geçmiş Yıllar Karları</b>	<b>945.000</b>	<b>945.000</b>
Kar Yedekleri (Özel Fonlar)	945.000	945.000
<b>Geçmiş Yıllar Zararları</b>	<b>2.774.124</b>	<b>2.768.017</b>
<b>Net Dönem Karı</b>	<b>0</b>	<b>2.002.695</b>
<b>Net Dönem Zararı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>16.12.2024</b>
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>14.811.549</b>	<b>14.155.907</b>
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>14.811.549</b>	<b>14.155.907</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>16.12.2024</b>
<b>Hasılat</b>	<b>11.324.527</b>	<b>16.580.685</b>
Yurt içi Satışlar	16.755.735	16.801.334
Yurt dışı Satışlar	150.752	2.297.922
Diğer Gelirler	215.266	30.681
Satıştan İadeler (-)	-5.797.226	-2.549.252
<b>Satışların Maaliyeti</b>	<b>-9.903.647</b>	<b>-9.365.242</b>
Satılan Mamuller Maliyeti (-)	-47.365	-359.251
Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	-9.833.415	-8.243.837
Satılan Hizmet Maliyeti (-)	-22.867	-762.154
<b>Esas Faaliyet Karı</b>	<b>-3.767.353</b>	<b>1.909.737</b>
<b>Esas Faaliyet Zararı</b>	<b>-5.188.232</b>	<b>-4.226.860</b>
Pazarlama Satış ve Dağ. Giderleri (-)	-213.118	-266.585
Genel Yönetim Giderleri (-)	-4.975.114	-3.960.275
<b>Finansman Giderleri (NET)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Vergi Giderleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağandışı Kâr/Zarar</b>	<b>88.394</b>	<b>55.431</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>16.12.2024</b>
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	52.648	51.425
Diğer Olağan Dışı Gider ve Zararlar (-)	35.746	-10.038
Önceki Dönem Gider ve Zararları	0	14.044
<b>Olağan Kâr/Zarar</b>	<b>703.895</b>	<b>2.119.736</b>
Finansman Geliri	136.146	198.391
Kambiyo Karları	2.620.521	635.328
Kambiyo Zararları (-)	-449.455	-332.838
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-105.040	-435.265
Önceki Dönem Gelir ve Karları	50.000	51.425
Dönem Kar/Zararı	-1.548.277	2.002.695
<b>NET KAR/ZARAR</b>	<b>-1.548.277</b>	<b>2.002.695</b>

## 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Belirtilmemiştir.

## 2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

### Hukuki Durum

#### Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Şirket aleyhine 1.000 TL tutarında alacak davası mevcuttur.

### Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Ürün Taşıma Aracı, Sistemi ve Yöntemi - Wamo Araçları Patent Belgesi
- Wamo Marka Tescil
- Wamo Şekil Tescil
- Scooter İşletmecisi Yetki Belgesi
- Wamo CE Belgesi
- Kapasite Raporu
- Her Scooter Marka Tescil
- Hergele Scooters Marka Tescil
- Güncel tarihli bilanço
- Güncel tarihli gelir tablosu

### Ödül ve Başarılar

- Hergele Mobility, "Rocket Up - Supernovas" programına Avrupa'nın en hızlı büyüyen ve kadın kurucuların liderliğindeki 15 üretici startup'tan biri olarak seçildi. Program kapsamında, 6 aylık eğitim ve mentorluk sürecine dahil olundu.
- P&G Türkiye iş birliğiyle 4 yıldır düzenlenen ve Endeavor Türkiye'nin girişimci hızlandırma programı olan Endeavor ScaleUp'ın 4. dönem girişimleri arasına seçildi.
- Hergele Mobility, Startup Energy Transition 100 List'te yer alan 16 mobilite şirketinden biri olarak üst üste ikinci kez seçilme başarısını gösterdi.
- Girişimcilik Dünya Kupası'nın Türkiye kazananları arasında ikinci olan Hergele Mobility, Girişimci Kadın Özel Ödülü'nü de Lal Polater ile kazandı.
- Hergele Mobility, Startup Energy Transition 100 List'te yer alan 14 mobilite şirketinden biri olarak seçildi.
- Avrupa'daki yükselen 12 mobilite girişiminden biri olarak E+ Mobility Programı'na seçildik.
- Hergele Mobility, ISBAK'ın akıllı banklarındaki şarj istasyonlarını yazılımına entegre ederek IoT üzerinden banklar ve bağlı araçların takibini sağladı.
- Hergele Mobility, binlerce girişim arasından seçilerek İTÜ Big Bang 2020'de ilk 20'ye kaldı ve sahnede yerini aldı.

Belgeler ektedir.

### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

##### Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler ;

Hergele Mobility'nin ana ürünü olan **Wamo**, depo ve lojistik sektöründe verimliliği artırmak, iş gücü maliyetlerini düşürmek ve çevre dostu bir çözüm sunmak amacıyla tasarlanmıştır. Proje, Ar-Ge çalışmaları sonrasında 2022 yılında ilk prototiplerinin saha testleri Migros'un dağıtım merkezlerinde gerçekleştirilmiştir. İlk testlerden alınan olumlu sonuçlar doğrultusunda, Wamo'nun ticari üretimine yönelik süreçler hız kazanmıştır. Hergele mühendislik ekibi tarafından **sahadan alınan geri bildirimler** ışığında hızla çözüme kavuşturulmuş, **aracın dayanıklılığı ve işlevselliği** iteratif bir yöntem izlenerek, tasarım ve mekanik düzenlemeler ile **en üst seviyeye çıkarılmıştır**. Bu eşsiz ortak geliştirme süreci, kurumsal firmalar ve yenilikçi girişimlerin bir araya gelerek nasıl başarılı çözümler üretebileceğinin güçlü bir örneği olarak dikkat çekmiştir. **Migros'un** katkılarıyla optimize edilen Wamo, **2024 yılının ikinci çeyreğinde ticari kullanıma tamamen hazır hale gelmiş** ve depo içi mobilite çözümleri alanında güvenilir bir seçenek olarak **pazarda yerini almıştır**.

Hergele Mobility, şimdi yeni bir kitle fonlaması yatırım turu ile sadece satış kapasitesini artırmakla kalmayacak, aynı zamanda **yurt dışına açılmak için gerekli güç, IoT entegrasyonu, modüler tasarım geliştirmeleri için** gerekli altyapıyı da sağlayacaktır. Süreç boyunca, yatırımcılarımızı bu büyüme yolculuğuna dahil etmek ve birlikte sürdürülebilir bir başarı hikayesi yazmak istiyoruz.

#### 3.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımı tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

##### Toplanan fon;

**1.300.000 TL'si Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.03.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında, **3.000.000 TL'si Personel Giderleri** amacıyla **01.03.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında, **700.000 TL'si Ürün Geliştirme** amacıyla **01.03.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Operasyonel Giderler** amacıyla **01.03.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında, **800.000 TL'si**

**İmalathane ve ofis giderleri** amacıyla **01.03.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında, **600.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti** amacıyla **01.03.2025 - 30.04.2025** tarihleri arasında, **100.000 TL'si MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.03.2025 - 30.04.2025** tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %8'i yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 3'ü + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşecektir.

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

### 3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

HERGELE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Wamo 1. Yıl , Wamo Tugger 1. Yıl , Wamo Aksesuar Römork 1. Yıl , E-scooter 1. Yıl , Mobilite Filo Yazılım İlk Kurulum 1. Yıl , Mobilite Filo Yazılım Araç Başı Yıllık Lisans 1. Yıl , Wamo 2. Yıl , Wamo Tugger 2. Yıl , Wamo Aksesuar Römork 2. Yıl , E-scooter 2. Yıl , Mobilite Filo Yazılım İlk Kurulum 2. Yıl , Mobilite Filo Yazılım Araç Başı Yıllık Lisans 2. Yıl , Wamo 3. Yıl , Wamo Tugger 3. Yıl , Wamo Aksesuar Römork 3. Yıl , E-scooter 3. Yıl , Mobilite Filo Yazılım İlk Kurulum 3. Yıl , Mobilite Filo Yazılım Araç Başı Yıllık Lisans 3. Yıl , Wamo 4. Yıl , Wamo Tugger 4. Yıl , Wamo Aksesuar Römork 4. Yıl , E-scooter 4. Yıl , Mobilite Filo Yazılım İlk Kurulum 4. Yıl , Mobilite Filo Yazılım Araç Başı Yıllık Lisans 4. Yıl , Wamo 5. Yıl , Wamo Tugger 5. Yıl , Wamo Aksesuar Römork 5. Yıl , E-scooter 5. Yıl , Mobilite Filo Yazılım İlk Kurulum 5. Yıl ve Mobilite Filo Yazılım Araç Başı Yıllık Lisans 5. Yıl kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.002.868.551 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### 3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

fonbulucu.com



## 4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; girişim şirketine ve faaliyetlere, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere yer verilmiştir.

### 4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

#### Teknolojik Riskler

- **Otonom Yetenek Eksiklikleri:** Pazarın tam otonom çözümlere yönelmesi, Wamo'nun mevcut yarı otonom yapısının yetersiz kalmasına yol açabilir. Gelişen teknolojiye uyum sağlamak için sürekli AR-GE ve yazılım güncellemeleri gereklidir.
- **Teknolojik Hızlanma ve Uyumluluk:** Otonom sistemlerle WMS entegrasyonunun beklenenden uzun sürede tamamlanması, teknolojik hızla rekabet etme potansiyelini düşürebilir.

#### Finansal Riskler

- **Maliyet ve Bütçe Aşımı:** AR-GE, üretim ve sertifikasyon süreçlerinde beklenmeyen maliyet artışları, yatırım geri dönüş süresini uzatabilir.
- **Ekonomik Dalgalanmalar:** Ekonomik belirsizlikler ve döviz kurundaki dalgalanmalar, bileşen maliyetlerini artırarak kârlılığı etkileyebilir.

#### Operasyonel Riskler

- **Üretim ve Tedarik Zinciri Sorunları:** Tedarik zincirinde yaşanabilecek aksaklıklar, bileşen tedarikinde gecikmelere ve ürün teslim sürelerinde aksamalara yol açabilir.
- **Yüksek İş Gücü Sirkülasyonu:** Wamo'nun adaptasyon sürecinin hızlı olması, deneyimli operatör ihtiyacını azaltır; ancak yine de teknik destek ve bakım için kalifiye iş gücüne erişim zorluğu operasyonları aksatabilir.

#### Rekabet ve Pazar Riski

- **Yoğun Rekabet:** Sektördeki köklü rakiplerin güçlü müşteri ağları ve pazardaki yüksek marka bilinirlikleri Wamo'nun pazarda hızla konumlanmasını zorlaştırabilir.
- **Partnerlik ve Exit Stratejilerinde Başarısızlık:** Rekabet ortamında stratejik iş birlikleri kuramamak veya uygun exit senaryolarını gerçekleştirilememek, şirketin uzun vadeli büyümesini ve pazar payını sınırlayabilir.

#### Düzenleyici ve Uyumluluk Riskleri

- **Uluslararası Düzenlemelere Uyum:** İhraç edilen pazarlardaki yerel güvenlik standartları ve düzenleyici gerekliliklerdeki farklılıklar ek uyum ve sertifikasyon maliyetleri doğurabilir.
- **Sertifikasyon Gecikmeleri:** Zamanında alınamayan sertifikalar, ürünün pazara çıkış sürecini

geciktirebilir.

## 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

### Teknolojik Gelişmelerin Hızlanması

**Otonom ve Robotik Çözümler:** Tam otonom teknolojiler hızla gelişiyor, bu da yarı otonom çözümlerin geride kalma riskini artırabilir ve Wamo'nun rekabet gücünü sınırlayabilir.

### Ekonomik Dalgalanmalar ve Maliyet Artışları

**Bütçe Kısıtları ve Tedarik Zinciri:** Ekonomik belirsizlikler, işletmelerin otomasyon yatırımlarını ertelemesine yol açabilir. Tedarik zincirinde yaşanan maliyet artışları, ürün fiyatlarını artırabilir ve talebi azaltabilir.

### Düzenleyici Riskler

**Standartlar ve Sertifikasyon:** Ülkeler arasında değişen güvenlik ve çevre standartlarına uyum sağlamak, farklı pazarlara girişte maliyet ve zaman baskısı yaratabilir.

### Müşteri Talep Dalgalanmaları ve Sezonsallık

**Sezonsal Yoğunluklar:** Özellikle e-ticaret sektöründe, belirli dönemlerde yaşanan ani talep artışları hızlı ölçeklenme gerektirir, ancak talep dalgalanmaları üretim planlamasını zorlaştırabilir.

### Kalifiye İş Gücü ve Eğitim Eksikliği

**Teknik Yetenek Eksikliği:** Otomasyon çözümleri için kalifiye teknik iş gücüne duyulan ihtiyaç, eğitim yetersizlikleriyle birleştiğinde adaptasyon sürecini aksatabilir.

## 4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

## 4.4. Diğer Riskler

### İtibar Riski:

Üründe yaşanabilecek teknik aksaklıklar firmanın itibarını zedeleyebilir. Bu durum, müşteri kaybına ve gelir düşüşüne neden olabilir.

### İş Ortakları ve Tedarikçilerle İlişkilerde Risk:

İş ortakları, tedarikçiler veya distribütörler arasındaki anlaşmazlıklar veya iflaslar, firmanın tedarik zinciri ve operasyonel süreçlerini olumsuz etkileyebilir.

·İş ortaklarından veya tedarikçilerden biriyle yaşanabilecek hukuki sorunlar, firmanın itibarına zarar verebilir.

fonbulucu.com

## 5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

*Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.*

**Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.**

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.0387 TL** ile **0.0459 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **290135.124 TL** ile **412962.1488 TL** aralığında olacaktır.

#### **Mevcut Ortaklık Yapısı:**

Bugay Çağlar: %63,18

Lal Polater: %22,35

Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. Start Up 1 Girişim Sermayesi Yatırım Fonu: %9,49

Arı Teknokent Proje Geliştirme Planlama Anonim Şirketi: %3,22

EIT KIC URBAN MOBILITY S.L.: %1,76

#### **Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Bugay Çağlar: %60,633

Lal Polater: %21,449

Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. Start Up 1 Girişim Sermayesi Yatırım Fonu: % 9,11

Arı Teknokent Proje Geliştirme Planlama Anonim Şirketi: % 3,09

EIT KIC URBAN MOBILITY S.L.: %1,69

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %3,6

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %0,432

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre son hesaplamalar yapılacaktır.

#### **Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Bugay Çağlar: %60,041

Lal Polater: %21,240

Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. Start Up 1 Girişim Sermayesi Yatırım Fonu: %9,019

Arı Teknokent Proje Geliştirme Planlama Anonim Şirketi: %3,060

EIT KIC URBAN MOBILITY S.L.: %1,673

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %4,320

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %0,648

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre son hesaplamalar yapılacaktır.

## Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler

### Ön Talep Süreci

Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 10 (on)** günü içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%8 ilave** bedelsiz pay verilecektir. Bu kampanya 10 gün ile sınırlı olacaktır.

### Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- Ön talep yapılıp yapılmadığına bakılmaksızın yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 10 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan yatırımcılarımıza **%12 bedelsiz pay** verilecektir. Bu kampanya **10 gün ile sınırlı** olup, **3 Ocak 2025 Cuma akşamı 23:59**'da sona erecektir.
- **Eğer yatırımcılarımız, kampanyanın ilk gününde yatırım yaparlarsa bu oran %15 olarak uygulanacaktır** ve %15 ilave bedelsiz pay verilecektir. Bu hediye pay, kampanyanın başlayacağı gün ile sınırlı olup kampanya olası başlangıç tarihi olan 24 Aralık Salı akşamı 23:59'da sona erecektir.

Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların hisselerinden oransal olarak aktarılacaktır.

### 5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Platformumuzda kampanya yapan tüm girişimlerin pay gruplarından bağımsız olarak çıkarılacak her bir payın Birim Satış Fiyatı 1 (Bir) TL'dir. Çıkarılacak pay adetleri hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi ve ihtiyaç duyduğu fon miktarı ana parametre olarak alınır. Satış fiyatları hesaplanırken 1 Pay için 1 TL sabit alınır ve dolayısı ile çıkarılacak pay adetleri her bir Girişim Şirketi için değişkendir. 1 TL pay fiyatı baz alındığında her bir payın Nominal Birim Değeri 1 TL'nin altında oluşur. Payın Nominal Birim Değeri ile Payın Birim Satış Fiyatı arasında gerçekleşen fark ile pay satışları primli gerçekleştirilmektedir. Bu sayede yapılacak sermaye artışına

girişimin mevcut pay sahipleri katılmazlar.

Çıkarılacak Payların Nominal Birim Fiyatları hesaplanırken Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi parametreleri kullanılmıştır.

Ayrıca %20'ye kadar Ek Fazla Fonlama izni olması durumunda Çıkarılacak Payların Nominal Birim Değeri için bir aralık hesaplanmış olup, Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi %20'ye kadar artırılarak hesaplama yapılmıştır.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **9.000.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

### **5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler**

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından, yatırımcıların kredi kartları veya EFT yolu ile yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16'ncı maddesinin yedinci fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

## **5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci**

### **5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler**

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar [invest.fonbulucu.com](http://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/WH7PS8> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari **1 Pay (1 TL)** ve Azami **250.000 Pay (250.000 TL)** yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt



esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 1.000.000 TL'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığınızı ve kabul ettiğinize dair işlemin onaylanması gerekir.

Pay Satın Alma İşlemi gerçekleştiği andan itibaren 48 saat içerisinde Cayma Hakkınızı kullanarak satın alma işleminden vazgeçebilirsiniz. Bu işlemi gerçekleştirmek için Profilinize giriş yaparak Cayma Hakkı Kullanım butonuna basmanız yeterlidir. İşleminiz otomatik olarak başlar ve hiçbir kesinti olmadan ödemeniz iade edilir.

%20'ye kadar fazla fonlama izni bulunan kampanyalarda oluşan Nominal Birim Fiyat alınan ek fonlama talebinin yüzdesine göre bir aralıkta oluşur ve ek talebe ilişkin olarak çıkarılan paylar o oranda artırılır. Bu durumda talep edilen paylarda bir kesinti olmayacağı gibi kısmi bir iade yapılmaz.

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

### 5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması gerçekleştirilir. Pay satın alındığında ödeme doğrudan Takasbank'a ulaşır ve adınıza bloke edilir. Her bir yatırımcı ancak kendi adına düzenlenmiş bir kredi kartı veya kendisine ait bir banka hesabından ödeme yapabilir. EFT seçeneği kullanılarak satın alınan paylar EFT'nin Takasbank'a ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. Bu süre içerisinde işlem Profilinizde Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

Başarılı olsun olmasın tüm kampanyalarda toplanan tüm fonlar Emanet Yetkilisi Takasbank'ta adınıza bloke edilir ve gerekli prosedürler gerçekleşene kadar Girişim Şirketini aktarılmaz. Hedeflenen fonun toplanamaması durumunda ödemeniz ödeme yönteminiz dikkate alınarak hesabınıza veya kredi kartınıza bir kesinti olmadan iade edilir.

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine aktarılan veya size iade edilene kadar geçen süre içerisinde, Takasbank tarafından bir nemalandırma işlemi yapılmamaktadır. Ödemelerinizin nemalandırılmayacağını ve nema talebinde bulunmayacağınızı dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

### 5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç fazla oluştuğuna

bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

Kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu süreç tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydileştirilme işlemleri girişim şirketinin yükümlülüğünde olup, platform tarafından gerekli bilgi, belge temin edilir ve yönlendirme yapılır.

Pay sahipleri MKK 'nın uygulaması e-Yatırımcı uygulaması üzerinden adlarına kaydileştirilen payları takip edebilirler.

### 5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %3,55 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı gerçekleştirilene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 3'ü + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

Toplanan fondan ve ancak kampanyanın başarılı fonlanması durumunda Platform Kullanım Ücreti olarak Girişim Şirketi Platform'a KDV hariç toplanan fonun %8'i kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 40.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

## 6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 6.1. Genel Bilgiler

#### Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 102
Başarısız Kampanya Sayısı	: 23
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 784.319.323 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	7.266.423	28.5	28.5
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.172.876	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.075.435	8.14	8.14
Faruk Bostancı	1.275.000	5	5
Duran Sarıkaya	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	1.275.000	5	5
Diğer	8.887.816	34.85	34.85

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	25.500.000	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)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	1.275.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	255.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	7.266.423	28.52
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2

### 6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14
Orhan Mutlu Topal	Yatırım Komitesi Üyesi	İlaç, Tıp ve Yatırımcılık	510.000	2
Mehmet Levent Hacıislaınoğlu	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

## 6.5. İnceleme Sonuçları

Hergele Mobility, mikro mobilite teknolojileriyle depo içi lojistik süreçlerini optimize eden, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler sunan bir teknoloji firmasıdır. Şirket, Makine, Teçhizat, İmalat, Ulaştırma ve Yazılım sektörlerinde faaliyet göstermekte olup iş modeli B2B ve B2E'dir. Toplam 9.000.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Hergele Mobility, depo lojistiği alanında yüksek teknoloji içeren ürünler üretmektedir. Katma değerli çözümler sunmak amacıyla mikro mobilite teknolojilerine odaklanan şirket, manuel iş gücüne bağlı operasyonları optimize ederek verimlilik artışı sağlar. Hergele Mobility'nin geliştirdiği Wamo araçları, depo içi taşımacılıkta insan gücüyle yapılamayan hız ve verimliliği sağlayarak işletmelerin operasyonel süreçlerini iyileştirir. Bu sayede, iş gücü maliyetlerini azaltarak müşteri memnuniyeti ve operasyonel hedeflerin tutturulmasına katkıda bulunur. Wamo'nun sunduğu yenilikçi çözümler, lojistik sektöründe öncelikli tercih edilen araçlar arasında yer alarak şirketin büyüme ve satış hedeflerini desteklemektedir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; Hergele Mobility, geliştirdiği Wamo aracı ile depo lojistiğinde öne çıkmış ve yenilikçi çözümleriyle dikkat çekmiştir. Wamo, elektrikli mikro mobilite teknolojisini kullanarak depo içi taşıma ve sipariş toplama süreçlerini optimize eden bir üründür. Ergonomik tasarımı ve hızlı entegrasyon özelliği sayesinde operasyonel verimlilikte önemli artış sağlamaktadır. Hergele Mobility, global pazarda başarı kazanmak adına Avrupa İnovasyon ve Teknoloji Enstitüsü'nün (EIT) desteğiyle Supernovas Rocket Up Programı kapsamında uluslararası büyüme stratejileri geliştirmiş ve Avrupa'nın en başarılı 15 girişiminden biri seçilmiştir. Şirket, CES Summit, Logimat ve Slush gibi prestijli etkinliklere katılarak uluslararası müşteri ağını genişletmiş ve global lojistik sektörü için güvenilir bir çözüm ortağı olarak tanınmıştır. Wamo, iki yıl boyunca Migros'un 12 dağıtım merkezinde test edilerek dayanıklılığı ve işlevselliği kanıtlanmış bir üründür. Bu süreçte elde edilen verilerle optimize edilen

araç, depo içi süreçlerde %75'e varan verimlilik artışı sağlamaktadır. Rekabet durumu incelendiğinde; şirketin geliştirdiği Wamo aracı, depo lojistiği alanında elektrikli mikro mobilite çözümleri sunan öncü bir ürün olarak öne çıkmaktadır. Wamo'nun modüler ve kullanıcı dostu yapısı güçlü bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Hergele Mobility'nin doğrudan rakipleri arasında Motrec International, Cushman, Taylor Dunn ve Pack Mule gibi firmalar yer almaktadır. Bu markalar özellikle elektrikli depo taşıma araçları alanında güçlü bir konuma sahiptir. Ancak Wamo; hızlı yatırım geri dönüşü, düşük operasyonel maliyeti ve esnek kullanım özellikleri ile rakiplerinden ayrılmaktadır. Dolaylı rakipler arasında ise manuel taşıma araçları ve AGV/AMR tabanlı otonom sistemler öne çıkmaktadır. Geleneksel manuel çözümler, yoğun iş gücü gerektirmesiyle verimsiz kalırken; otonom sistemler yüksek maliyet ve uzun entegrasyon süreleri nedeniyle her depo yapısına uygun olmamaktadır. Wamo, bu iki çözüm arasındaki boşluğu doldurarak hızlı uygulanabilir, ekonomik ve yüksek verimli bir alternatif sunmaktadır. Hergele Mobility, global pazar trendlerine hızla adapte olmakta ve ürünlerine IoT gibi yenilikçi teknolojileri entegre ederek rekabet gücünü artırmaktadır. Özellikle Hollanda gibi lojistik merkezlere giriş stratejileri ve uluslararası etkinliklerdeki tanıtımları sayesinde global pazarda önemli bir oyuncu olma yolunda ilerlemektedir. Pazarın durumu incelendiğinde; intralojistik ve depo otomasyonu pazarı, küresel ölçekte hızlı bir büyüme göstermektedir. Toplam adreslenebilir pazar (TAM) 2,25 milyar dolar, hizmet verilebilir pazar (SAM) 587 milyon dolar ve elde edilebilir pazar (SOM) 137 milyon dolar olarak hesaplanmaktadır. Dünya genelinde depo sayısının 2023 yılı itibarıyla 150.000 olduğu ve 2030 yılına kadar 180.000'e çıkmasının beklendiği belirtilmiştir. Artan depo sayısı ve otomasyon ihtiyacı, bu büyümeyi hızlandırmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; Hergele Mobility'nin büyüme hedefleri doğrultusunda temin edilecek fonun ağırlıklı olarak pazarlama giderleri, ürün geliştirme ve operasyonel giderleri ile personel giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Şirket, beş yıllık süreçte toplamda 1.002.868.550 TL ciro yapmayı hedeflemektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

<b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b>	
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>ŞART/ŞERH</b>
Bülent Gümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Emre Akgümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Vahit Altun	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Orhan Mutlu Topal	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Mehmet Levent Hacıslamoğlu	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>

## **6.6. Değerlendirme Politikası**

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı,



Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

Platform'a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet

etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Değerlendirme-Politikamız-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

## 6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek olası çıkar çatışmalarına sebep olan durumları saptamak, bu çıkar çatışmalarından kaçınmaya ya da açıklamaya ilişkin ilke ve esaslardan oluşur.

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallar bağlıdır.

Platform'un merkez ve merkez dışı örgütlerinde istihdam edilen tüm personel, mesleki etik kurallara ilişkin TSPB'nin yayınladığı "Sermaye Piyasası Çalışanları Etik İlkeleri ve Davranış Kuralları"nı okuyup anladığını beyan etmek, aynı zamanda bu ilke ve davranış kurallarına uygun hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

Platform'un fonlama ve yatırım faaliyetleri ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında; müşterileri 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 bu politikamız tarafından düzenlenmektedir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamız-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

## 6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

17.05.2023 tarih ve 2023/28 sayılı Kurul kararı gereğince Platform hakkında idari para cezası yaptırımını uygulanmıştır.

## 7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
  - 4.1 Nolu Belge ( TR 2021 016702 B )
  - 4.2 Nolu Belge ( 2022 042789 )
  - 4.3 Nolu Belge ( 2022 042791 )
  - 4.4 Nolu Belge ( BKN.E-S.1182823.1 )
  - 4.5 Nolu Belge ( FMK.22/AC.CO014.02 )
  - 4.6 Nolu Belge ( 32356 - 15/03/2024 )
  - 4.7 Nolu Belge ( 2023 012067 )
  - 4.8 Nolu Belge ( 2019 102848 )
  - 4.9 Nolu Belge ( 2024-12-16 )
  - 4.10 Nolu Belge ( 2024-12-16 )
  - 4.11 Nolu Belge ( Hergele Mobility, "Rocket Up - Supernovas" programına Avrupa'nın en hızlı büyüyen ve kadın kurucuların liderliğindeki 15 üretici startup'tan biri olarak seçildi. Program kapsamında, 6 aylık eğitim ve mentorluk sürecine dahil olundu. )
  - 4.12 Nolu Belge ( P&G Türkiye iş birliğiyle 4 yıldır düzenlenen ve Endeavor Türkiye'nin girişimci hızlandırma programı olan Endeavor ScaleUp'ın 4. dönem girişimleri arasına seçildi. )
  - 4.13 Nolu Belge ( Hergele Mobility, Startup Energy Transition 100 List'te yer alan 16 mobilite şirketinden biri olarak üst üste ikinci kez seçilme başarısını gösterdi. )
  - 4.14 Nolu Belge ( Girişimcilik Dünya Kupası'nın Türkiye kazananları arasında ikinci olan Hergele Mobility, Girişimci Kadın Özel Ödülü'nü de Lal Polater ile kazandı. )
  - 4.15 Nolu Belge ( Hergele Mobility, Startup Energy Transition 100 List'te yer alan 14 mobilite şirketinden biri olarak seçildi. )
  - 4.16 Nolu Belge ( Avrupa'daki yükselen 12 mobilite girişiminden biri olarak E+ Mobility Programı'na seçildik. )
  - 4.17 Nolu Belge ( Hergele Mobility, ISBAK'ın akıllı banklarındaki şarj istasyonlarını yazılımına entegre ederek IoT üzerinden banklar ve bağlı araçların takibini sağladı. )
  - 4.18 Nolu Belge ( Hergele Mobility, binlerce girişim arasından seçilerek İTÜ Big Bang 2020'de ilk 20'ye kaldı ve sahnede yerini aldı. )
- 5. Özgeçmişler
  - 5.1 Nolu Belge ( Bugay Çağlar )
  - 5.2 Nolu Belge ( Lal Polater )
  - 5.3 Nolu Belge ( Kemal Demirozman )
  - 5.4 Nolu Belge ( Mehmet Arıca )

- 5.5 Nolu Belge ( Berkcan Narmot )
- 5.6 Nolu Belge ( Muhammet Koç )
- 5.7 Nolu Belge ( Alpkaan Çeliksüngü )

fonbulucu.com