

PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ'nin ihtiyaç duyduğu 4.000.000 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 4.800.000 TL'ye kadar artırılabilir.

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.


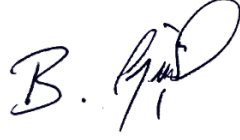



Yatırımcıların PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 03/10/2023 ile 02/12/2023 tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/YUYMBP> adresli kampanya sayfası üzerinden GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.'ne iletmeleri gerekmektedir. 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.

PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ayşe Çiğdem Engin, 28/09/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<p>PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</p>	<p>Sorumlu Olduğu Kısım</p>
<p>PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Sıdıra Mh. Bahar Cad. No: 35/7B Nispetiye / ŞİŞLİ - T.C. No: 290765-5 Etiler V.D. 723 081 5467</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 28/09/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 28/09/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 28/09/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 28/09/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Abdullah Sancak , Yatırım Komitesi Üyesi 28/09/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, 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	: PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: PASTACIDAN
Merkez Adresi	: SUADİYE MH. BAĞDAT CD. A BLOK NO:399 B KADIKÖY/İSTANBUL
Telefon Numarası	: +90 216 709 84 71
İnternet Sitesi	: www.pastacidan.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 4.800.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/YUYMBP
Kampanya Süresi	: 60 Gün
Başlangıç Tarihi	: 03/10/2023
Bitiş Tarihi	: 02/12/2023 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.2024 TL ile 0.2344 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 809711.2 TL ile 1125253.44 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 4.800.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 150.000 Pay (150.000 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 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 1.412.000 TL 'si Yönetici ve Personel Giderleri 01.12.2023 - 01.12.2024 tarihleri arasında, 1.150.000 TL 'si Satış, Pazarlama ve Reklam Giderleri 01.12.2023 - 01.12.2024 tarihleri arasında, 563.000 TL 'si İşletme ve Müşavirlik Giderleri 01.12.2023 - 01.12.2024 tarihleri arasında, 350.000 TL 'si Ürün Giderleri

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.12.2023 - 01.12.2024 tarihleri arasında,

525.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli

01.12.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: PASTACIDAN
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: SUADIYE MH. BAĞDAT CD. A BLOK NO:399 B KADIKÖY/İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	: 29.01.2021
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 1.060.695 TL olup, Ödenmiş sermayesi 1.060.695 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İTO
Ticaret Sicil Numarası	: 290965
Vergi Dairesi	: ERENKÖY
Vergi Kimlik Numarası	: 7230816467
Telefon Numarası	: +90 216 709 84 71
İnternet Sitesi	: www.pastacidan.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **PASTACIDAN - Bi Dilim Daha!** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Bİ DİLİM DAHA ! Aralık 2022'de İstanbul'da faaliyete başladığımız girişimimizle yakaladığımız ürün pazar uyumunu büyüme planıyla ivmelendiriyoruz

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- Bu yatırım turunun başarılı olması halinde, elde edeceğimiz **en az 4 milyon TL fonun sermayeye ilavesiyle** 29 Kasım 2021'deki ilk yatırım turumuza katılan 610 yatırımcımızın sermaye artırımından kaynaklı olarak pay oranlarında **%377 - %452 oranında sulanma(azalma)** olmayacaktır. Bedelsiz verilecek olan paylar, yeni çıkarılacak pay grubundan girişimcilerin paylarından verilecektir.
- Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **3 Ekim 2023 Salı günü saat 10:00** itibari ile 20 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan önceki ve yeni yatırımcılarımıza **%25 fazladan pay verilecektir**. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **30 Ekim 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar girişimin kurucuları Ayşe Çiğdem Engin ve Ayşegül Engin'den oransal olarak aktarılacaktır.

Yatırımcımız Olacak Mevcut ve Yeni Kullanıcılarımıza Hediye

- Kampanyamızda yatırım yapan ortaklarımıza **2023 yılı sonuna kadar Pastacıdan Uygulaması'ndan 1000 TL** ve üzerindeki siparişlerinde **100 TL** değerinde hediye çeki tanımlanacaktır.

Pastacıdan Nedir ?

- Pastacıdan, tasarım pasta/çikolata şefleri ve pastanelere pazar yeri olarak konumlanmış teknoloji firması ve mobil uygulamadır. Pastacıdan olarak, tasarım pastadan çikolataya, makarondan eklere, profiterolden baklavaya, tatlı denilince akla gelen tüm ürünlere tek bir platform üzerinden ulaşabileceğiniz "**tatlı bir pazar yerini**" faaliyete geçirdik. Ayrıca sağlıklı beslenme ve sürdürülebilirlik ilkesiyle üretim yapan şeflerimizin de varlığıyla, her tür pasta/tatlı sever tüketiciye hitap eden, özellikli mutfakları uygulamamızda barındırıyor, pandemi sonrası değişen beslenme yönelimlerine yönelik artan, sağlıklı beslenme pazarının da barındırdığı potansiyelin bilinciyle faaliyetlerimizi kurguluyoruz.
- Spesifik ürün odaklı pazar yeri olmaması sebebiyle diğer pazar yerlerinde yer almayı tercih etmeyen ve diğer pazar yerlerinde de olan 150+ adet üreticimizin, %25'inin glutensiz, vegan ve şekersiz üretim de yapabilmesinin yanı sıra, mevcutta 2 adet üreticimizin de tamamen çölyaklı bireylere yönelik üretim yapanlardan olmasıyla, artan

talebi verimli bir şekilde karşılarken, hissettiğimiz güven ve güç birliği, ilerlediğimiz yolun doğruluğuna inancımızı artırmaktadır.

- Biz, kadın girişimci olan profilimiz ve %99 oranında kadın üretici ve girişimcimizle kurduğumuz paydaşlık ilişkimizle, diğer pazar yerlerinden farklı bir güç ve gönül birliği ile ayrışıyoruz.

İlk Yatırım Turu Sonrası Neler Yaptık?

2022, operasyonumuzun alt yapı çalışmaları, şef ve üye kazanımları ve uygulamanın MVP modülünün hayata geçirilmesi ile geçmiş, 2022 Kasım ayında **İstanbul'un hem Avrupa hem de Anadolu yakalarında 70 Adet üye üretici ile başlayan test satışlarımız**, yeni yıl arifesinde oluşan özellikli ürün satışlarıyla desteklenerek **2023 itibariyle organik satışlara başlamış, iş modeline B2B kanalını da ekleyerek, ilk çeyrek itibariyle 125+ üretici, 300+ sipariş, 2500+ adet bazında siparişe** ulaşmıştır.

2023 yılı itibariyle, **sağlıklı tatlı pasta** pazarındaki potansiyele, oluşan talepler ve üye iş yerlerinin bu yönde artışıyla farkındalık kazanan ekibimiz, sürdürülebilirlik ilkesiyle üretim yapan şeflerin de varlığıyla, **her türlü tatlı/pasta sever tüketiciye hitap eden, tatlı/pasta/çikolata dikeyinde ayrışan bir pazar yeri** olarak konumunu güçlendirmiştir.

Takımımız yazılım biriminde görev alan arkadaşımızın taahhütlerini beklenen doğrultuda gerçekleştirememesi sebebiyle, 2022 ilk çeyrekte karşılıklı yollarımızı ayırma kararı alınmıştır. Fonun aktarım süreçleri akabinde, teknik yönetime Yapı ve Kredi Bankası ve Halk Bankası'nda **"Head of IT"** birimlerinde görev almış ve kurumsal hayatı sonlandırırken, girişim ekosistemine olan ilgisini PASTACIDAN'a önceki turda yaptığı yatırımla ve İTÜ Çekirdek mentörlüğüyle tanıdığımız Önder Haydaroğlu, takımımız teknik yönetim birimine katılmıştır. Kendisiyle pazarı kaçırmamak ve pazar validasyonunu hızlıca görebilme amaçlı ürün tarafında stratejik değişik noktada karar alınmış ve ürünümüzün MVP versiyon gereklilikleri, entegrasyon süreçleri kendisi yönetiminde planlanmıştır. 2022 son çeyrekte test siparişleri alınmaya başlanmış, **Aralık 2022'de** ürün uygulama mağazalarında testleri tamamlanmış, yılbaşı destekli siparişlerle organik siparişler almaya başlanmıştır. Bu süreçlerle eş zamanlı partnership modelinde çalışma kurgusuyla, deneyimli yazılım şirketleriyle görüşmelerimiz oldukça ayrıntılı ve titizlikle yönetilmiş, nihayetlenme aşamasındadır.

Takımımız **Satış Operasyon** birimine katılan Hülya Tacenur, QNB Finansbank Özel Müşteri Bankacılığı'ndaki tecrübelerini Pastacıdan'a aktararak, **B2B kanalının iş modelimize katılmasının temellerini atmış**, satış operasyon süreçlerinden sorumludur. 2023 Aralık itibariyle, 40'ı aşkın, her gün artan sayıda, küçük, orta ve büyük işletmeyle,

proje bazlı ya da süreklilik arz eden siparişlerle **B2B kanalında da ürün-pazar uyumuna** dair olumlu sinyalleri alarak yolumuza devam ediyoruz. Pazara çıkışımızdan kısa bir süre sonra **L'oréal, Dedeman Otelleri, EagleBurgmann, Arcon Kozmetik, Cosmed, Turkcell, Denizbank, T.C. İşbankası, Erco Boya, Sheraton Otelleri gibi marka ve kurumlarla, farklı hastane grupları ve restoranlarla çeşitli modellerde iş birlikleri** gerçekleştirilmiş, her iki gelir kanalının da birbirini desteklemesi yönünde satış stratejileri oluşturulmuştur.

Sosyal Medya birimine Ece Yılmaz'ın katılımı ile, **tanıtım çalışmalarımız ve sosyal medyada görünürlüğümüz hız kazanmış**, takımın verimliliğinin artışına oldukça fayda sağlamıştır. Sosyal medya çalışmalarımızın satışlara yansımaları kendisiyle deneyimledik.

Mart ayı süresince **ODTÜ'de öğrencilik hayatıyla eş zamanlı operasyon birimimizde staj yapan Ali Kaytan**, operasyon süreçlerinin iyileştirilmesine katkı sunmuş, ilerleyen süreçlerde genişleyecek takımımız adayları arasında şimdiden yerini almıştır.

Yatırım turu sonrası, **İtü Çekirdek Ön Kuluçka** girişimleri arasına girmek adına kabul alınmıştır. Kısa bir süre sonra **Eğitim Sonu Jürisi'ni başarılı bir şekilde tamamlanmış ve 2023 Big Bang sürecine devam etmeye hak kazanılmıştır.**

25 Nisan 2023 tarihinde, **Microsoft For Startups Founders Hub'** a üyelik başvurumuz onaylanmış ve Microsoft tarafından girişimimize **25.000 Dolar** değerinde kullanım ödülü verilmiştir.

Üçüncü çeyrek içindeki süreçte tamamen organik ilerleyen, pazarlama harcamalarından bağımsız, **5000+ indirme, 500 adeti aşan sipariş, 3250 adeti aşan adet bazında sipariş, %11 aylık işlem hacmi artış ortalaması 200'e yaklaşan üye iş yeri sayısı, 100'ü aşan kurumsal iş birliği ve %18,75'lik aylık satış hacmi artış ortalamasıyla**, kısa sürede hedeflerimizle paralel %99 kadın girişimci profilimizle ilk günde inandığımız yol ve kadın girişimcinin toplumdaki konumunu güçlendirme misyonuyla yolumuza devam etmekteyiz.

Neden Yeni Bir Yatırım Turu Düzenliyoruz?

Ürün-pazar uyumunun ilk olumlu sonuçlarını MVP ürünümüzle aldığımızı deneyimlediğimiz bu süreçle birlikte, ürünün yeni versiyonundaki ihtiyaçların tespit edildiği, operasyonu iyileştirmek ve operasyonel süreçlerde verimi artırabilmek amaçlı belirlenen gerekliliklerin de netleştiği bir yılı geride bıraktık.

Yazılım alt yapısında **partnership modele** geçerken, **AI teknolojilerini** ürünümüze katmayı hedeflediğimiz, ortak bir vizyonda bulduğumuz partnerimizle, yalnız satın almaya giden süreci kısalttığımız değil, aynı zamanda ürünümüzün teknolojik alt yapısını da çağın ve sektörün gerekliliklerine uygun hale getireceğimiz bir planlama sürecine gireceğiz. **B2B kanalından** aldığımız olumlu yaratımları artırabilmek yönünde, 2023 yılında **insan kaynağı yaratımının** her iki kanalı da olumlu yönde beslemesini ve takımda büyümeye gidilmesini planlamaktayız. Bunlarla eş zamanlı olarak, büyümeye yönelik operasyonel düzenleme gerekliliklerin de sağlanmasıyla, **diğer şehirlerimizdeki operasyonlara da start vermeyi** hedeflemekteyiz.

Önceki yatırım turu sonrası Yönetim Kurulu kararlarıyla izahnamede belirtilen bütçelerde, ülke enflasyonist ortamı sebebiyle yaşanan sapmalar dolayısıyla, pazarlamaya çok düşük bir bütçe ayrılmak durumunda kalmış, mevcutta gelinen aşama organik olarak sağlanmıştır. Pazaryeri modelinde olmamız ve sektörün gereklilikleri sebebiyle, pazarlamanın, büyüme aşamalarında önemli bir rolü olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Yeni yatırım turu ile marka işbirlikleri ve **360derece pazarlama çalışmaları** ile bu kapsamda markanın bilinirliğine yönelik çalışmaları da artırmayı planlamaktayız.

Özetle yeni yatırım turunu, büyüme hedeflerimizle orantılı bir çerçevede, yazılımda versiyon ikiye geçişi partnership modelinde kurgulama, takımda insan kaynağı ihtiyacını karşılama, operasyonel iyileştirmeler ve pazarlamayı 360 derece kullanabilmek önceliğinde planlıyoruz.

Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Hedefler

Pastacıdan, 2023 yılını ürünün yeni versiyona geçişi **8 aylık süreçte tamamen organik, pazarlama kaynağı ayırmadan gerçekleşen 500 adeti aşan siparişleri**, fon aktarım sonrası gerek üründe planlanan iyileştirmeler gerek pazarlama çalışmaları ve marka işbirlikleri gerekse de sahada artırılan B2B çalışmalarının artışıyla **3000 adete ulaşmayı** hedeflemekteyiz. **Aylık ciro artış ortalamamızın %11'lere ulaştığı noktada bu sipariş adetleri bizim için oldukça ulaşılır planlamada yer almaktadır.** Bu kapsamda, her yıl, bir önceki yılın 3 katı büyümeyi minimum hedef olarak koymakta ve planlamalarımızı bunu asgari ölçüde sağlayabilecek şekilde yapmaktayız.

Uygulamamızda yer alan alt üye işyerlerimizin sezonsal oluşan, farklı şehirlerde yer alan şubeleşme süreçleriyle, şehir dışı operasyonlarımızı önceliklendirmeyi planlamaktayız. Yaz sezonunda yazlık yörelerde yaşanan yoğunluğu kaçırmamak adına bu yönde çalışmalarımız başlamıştır. 2024 ikinci çeyreğinde diğer büyük şehirlerde alt üye işyeri edinimlerimizi tamamlamayı, 2024 üçüncü çeyreği itibariyle faaliyetlerimize başlamayı planlamaktayız.

2023 iş planlarımız arasında **Private Label ürünler** çıkarmak üzerine bazı şef ve pastanelerimizle görüşmelerimizi başlatmış bulunmaktayız. Burada marka bilinirliğine katkıda bulunurken, operasyon ve pazarlama gücümüzü de kullanarak yeni bir iş modelini hızlıca ürünümüze entegre etmeyi planlamaktayız.

2025 yılı ikinci çeyreği itibariyle yurt dışı pazarına "virtual kitchen" ve "PL" modelleriyle girmeyi planlamakta, bu kurgular üzerine danışmanlıklar almakta ve ön çalışmaları yapmaktayız. Bu iş modelini yurt dışı pazarlarına hızlı girişi sağlayabilmek amacıyla planlamaktayız. **2023 son çeyrekte PL modelimizde ürün tadımlarına İskandinav ülkeleriyle başladık. 2023 sonu - 2024 başı itibariyle ilk parti sevkiyatı gerçekleştirmeyi planlıyoruz.**

Mevcut konumumuzda, sektörün önde gelen pazar yerlerinin ilgi alanına, şimdiden girdiğimizi paylaşmaktan mutluluk duyar, **8 ila 10 yıl içinde, dikeyde ayrışan bir pazar yeri olarak konumlanmamız avantajını kullanarak, merge ya da exit senaryoları üzerine faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.**

Tarihçe

İş fikrini 2021 yılında projelendirdiğimiz ve yazılım süreçlerine başladığımız girişimimiz, fikir sahibi kurucumuzun **kişisel bir tecrübesi** üzerine ortaya çıkmıştır. Oğluna pasta yaptırma süreçlerinde karşılaştığı zorluklar sebebiyle, **sektörün problemleri üzerine yoğunlaşan Çiğdem Gülgen Engin, sektörün potansiyeli üzerine pazar araştırmaları ve fizibiliteleri** gerçekleştirmiştir. O günkü iş fikri ve iş planıyla, bugün **Pastacıdan advisory board da yer alan TRAngels Kurucularından Nalan Uysal'ın da kuruluş itibariyle eş zamanlı lider yatırımcı olarak konumlanması** akabinde, takımın oluşmaya başladığı, paydaş kazanımlarının netleştiği, **ürünün ve fikrin MVP öncesi aşamaya geldiği 2022 yılında fonbulucu üzerinden tohum aşamasında yatırım turunu gerçekleştirerek başarılı bir kampanya yürütmüş ve %8 pay arzı ile hedeflenen yatırım tutarının %20 üzerinde bir yatırımcı talebiyle kaynak girişi sağlamıştır.**

Ürünün çıkış noktasında yaşanan gecikmeler sebebiyle, takımda yaşanan dönüşüm ve yazılımda gerçekleşen strateji değişikliğiyle ürün-pazar uyumunu mümkün olan en kısa sürede deneyimleyebilmek hedeflenmiştir. Fon kullanım süresi bu aksamalar sebebiyle planlanandan uzun sürmüştü, **en optimum şekilde fonun hedeflenen amaca yönelik kullanılması sağlanmıştır.**

Henüz fikir aşamasına 36 şefin kayıt süreçleriyle başlayan PASTACIDAN, 2022,

operasyonumuzun alt yapı çalışmaları, şef ve üye kazanımları ve uygulamanın MVP modülünün hayata geçirilmesi ile geçmiş, 2022 Kasım ayında **İstanbul'un hem Avrupa hem de Anadolu yakalarında 70 Adet üye üretici ile başlayan test satışlarımız**, yeni yıl arifesinde oluşan özellikli ürün satışlarıyla desteklenerek 2023 itibariyle organik satışlara başlamıştır.

İş modeline B2B kanalını da ekleyerek, **2023 ikinci çeyrek itibariyle 150+ üretici, 500+ sipariş, 3000+ adet bazında siparişe** ulaşmıştır. Koruduğumuz %99'u kadın girişimci üreticimizle ilk günden edindiğimiz kadının toplumdaki konumunu güçlendirme misyonumuzla yolumuza devam ediyoruz.

İlk 8 aylık süreçte tamamen organik, pazarlama kaynağı ayırmadan gerçekleşen, **5000'i aşan indirme sayısı, 500 adeti aşan sipariş adeti, 3750'i aşan ürün bazında sipariş adeti, %18.75'a varan aylık satış hacmi artış ortalaması, deprem felaketinde yaşanan düşüş ivmesinde seyreden 1.5 aylık sürece rağmen %11'i geçen aylık işlem hacmi artış ortalamasını yakaladığımız, kurumsal sipariş sayımızın 200'ü geçtiği noktadayız.** Hedeflerimiz doğrultusunda, sağladığımız paydaş ilişkileri, lider yatırımcılarımız Nalan Uysal ve Can Kıracı başta olmak üzere, tüm yatırımcılarımız da varlığı ve bizlere olan inancıyla yolumuza devam ediyoruz.

İş Modeli

PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ bir Teknoloji girişimi olup, **Diğer** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **İstanbul (Tümü)**'dir.

PASTACIDAN, **tasarım pasta, günlük tatlı, çikolata dikeyinde ayrışan pazar yeri** olarak konumlanmış yenilikçi bir teknoloji şirkettir. Sektörün, **kayıt dışılık, şeffaflık, repütasyon, zaman, ve lojistik gibi temel sorunlarına çözüm** getirmenin yanı sıra **kadın üretici ve kadın girişimcinin** toplumdaki konumunu güçlendirme boyutlu sosyal sorumluluk tarafı da üstlendiği misyonun bir parçasıdır.

Biz, Pastacıdan olarak, şeflerin ürünlerini ve içeriklerini paylaşabilmelerini, buradan kolaylıkla satış yapabilmelerini, PR ve tanıtıma **zaman harcamadan cirolarını arttırabilmelerine yönelik** bir uygulama geliştirip, tüketicilerin de onlara kolaylıkla erişimini mümkün kılarken, lojistik paydaşımızı da uygun bir şekilde konumlandırarak sektörün en temel sorunlarından bir diğerine daha çözüm getirmeyi planladık.

Ürünümüze dair ilk çalışmalarımıza, 2021 yılı 3. çeyreğinde başlanmış, yazılım biriminde co-founder olarak konumlanan arkadaşımızın taahhütlerini beklenen

doğrultuda ve zaman planında gerçekleştirilememesi sebebiyle, 2022 ilk çeyrekte karşılıklı yollarımızı ayırma kararı alınmıştır.

Fonun aktarım süreçleri akabinde teknik yönetime, Yapı ve Kredi Bankası ve Halk Bankası'nda **"Head of IT"** birimlerinde görev almış ve kurumsal hayatı sonlandırırken, girişim ekosistemine olan ilgisini PASTACIDAN'a önceki turda yaptığı yatırımla ve İTÜ Çekirdek mentörlüğüyle tanıdığımız Önder Haydaroğlu, takımımız teknik yönetim birimine katılmıştır. Kendisiyle pazarı kaçırmamak ve pazar validasyonunu hızlıca görebilme amaçlı ürün tarafında strateji değişikliği noktasında karar alınmış ve ürünümüzün MVP versiyon gereklilikleri, entegrasyon, süreçleri kendisi yönetiminde konumlanmıştır. 2022 son çeyrekte test siparişleri alınmaya başlanmış, **Aralık 2022**'de ürün uygulama mağazalarında testleri tamamlanmış, yılbaşı destekli siparişlerle organik siparişler almaya başlanmıştır. Bu süreçlerle eş zamanlı "partnership" modelinde çalışma kurgusuyla, deneyimli yazılım şirketleriyle görüşmelerimiz oldukça ayrıntılı ve titizlikle yönetilmiş, nihayetlenme aşamasındadır.

Biz ayrıca PASTACIDAN olarak, **sağlıklı beslenme ve sürdürülebilirlik ilkesiyle üretim yapan şeflerimizin** de varlığı ve ürünleriyle, **her tür pasta/tatlı sever tüketiciye hitap eden, özellikli mutfakları uygulamamızda barındırmayı amaçlıyoruz.** Spesifik ürün odaklı pazar yeri olmaması sebepli **150'yi aşan üreticimizle** hissettiğimiz güven ve güç birliği, ilerlediğimiz yolun doğruluğuna inancımızı artırmaktadır.

Pazara henüz çok yeni çıktığımız aylarda iş ve gelir modelimize eklediğimiz **B2B kanalı gelişmelerine istinaden, firmaların çalışanlarına özel iş birlikleri ihtiyaçlarıyla çalışmalarımızı başlattığımız B2B 'de daha fazla ciro potansiyeli barındırdığımız öngördüğümüz bir satış kanalı olan otel ve restoranlar kanalı üzerinde de paralelde aynı gerekçelerle yoğun bir çalışma yürütüyor, toplu siparişler alarak, şeflerimize yansıttığımız, bu operasyonu verimli sorununa da çözüm getirme noktasına geldiğimizi paylaşmak isterim.**

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Yıllardır sosyal medya üzerinden faaliyet gösteren sektör, **kayıt dışı bir ekonomi yaratıyor olmanın yanı sıra, tüketici ve üreticiyi optimum standartlarda buluşturabilme noktasında oldukça zayıf kalmaktadır.** Tasarım pasta sektörünün sosyal medya mecraları üzerinden faaliyet göstermesi, **tüketici nezdinde güvensizlik** yaratırken, **üretici tarafında ise operasyonu oldukça zorlu bir iş yükü haline** gelmektedir. Tüketicinin sosyal medya mecraları üzerinden tasarım araması yaptığı, fiyat skalasını çevresine sorarak ya da direkt iletişime geçerek öğrenmek ve zaman

harcamak zorunda kaldığı, alternatiflere günümüz teknolojik gelişmelerine adapte olamamış şekillerde ulaşabiliyor olması üzerine, bir de zorlu bir lojistik planlama ve takip süreci, keyifli bir süreç olması gereken pasta siparişini zorlu ve riskli bir şekilde dönüştürmektedir. Aynı şekilde üreticiler açısından da potansiyel müşterilerle direkt görüşmek zorunda kalmak, pazarlık ve WhatsApp üzerinden baskılarla uğraşırken, yaratıcılığa ayıracak zamanlarından feragat etmeleri ciddi bir kaynak tüketimine sebep olmaktadır. Ayrıca küçük işletme ve kısıtlı takım, kısıtlı pazara erişime sebep olmaktadır. Üreticinin kurumsallara erişimi, kurumsalların ihtiyaçlarına yönelim üretici ve ürüne erişimde yaşadığı zorluklar da sektörün yaşadığı problemler arasındadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Biz, şeflerin ürünlerini ve içeriklerini paylaşabilmelerini, buradan kolaylıkla satış yapabilmelerini, PR ve tanıtıma **zaman harcamadan cirolarını arttırabilmelerine yönelik** bir uygulama geliştirip, tüketicilerin de onlara kolaylıkla erişimini mümkün kılarken, lojistik paydaşımızı da uygun bir şekilde konumlandırarak sektörün en temel sorunlarından bir diğerine daha çözüm getirmeyi planladık.

Biz ayrıca PASTACIDAN olarak, pazarda ciddi bir talep ve arz dengesi olduğunu ancak tüketicinin erişiminde oldukça zorluk çektiğini keşfettiğimiz, farklı kanallardan erişimi kısıtlı olan, **sağlıklı beslenme ve sürdürülebilirlik ilkesiyle üretim yapan şeflerimizin** de varlığı ve ürünleriyle, **her tür pasta/tatlı sever tüketiciye hitap eden, özellikli mutfakları uygulamamızda barındırmayı amaçlıyoruz**. Spesifik ürün odaklı pazar yeri olmaması sebepli diğer pazaryerinde yer almayı tercih etmeyen ve diğer pazar yerlerinde de olan **150'yi aşan üreticimizle** hissettiğimiz güven ve güç birliği, ilerlediğimiz yolun doğruluğuna inancımızı arttırmaktadır. Biz, **kadın girişimci olan profilmiz ve %99 oranında kadın üretici ve girişimcimizle** kurduğumuz paydaşlık ilişkimizle, diğer pazar yerlerinden farklı bir güç ve gönül birliği ile ayrışıyoruz.

Pazara henüz çok yeni çıktığımız aylarda yine bir ihtiyaca çözüm bulma noktasında iş ve gelir modelimize eklediğimiz **B2B kanalı gelişmelerine istinaden, Turkcell, EY, LCW, LetGo, L'appart, T.C. İş Bankası, Allianz, Denizbank gibi firmaların çalışanlarına özel iş birlikleri ihtiyaçlarıyla çalışmalarımızı başlattığımızı sizlerle paylaşmak isterim**. Bu gelişmenin pazarda görünürlüğümüze sağlayacağı organik katkıdan da en yüksek düzeyde yararlanmak istiyor ve bu alandaki geliştirmelerimizi de en az B2C kadar önemsiyoruz. **B2B 'de daha fazla ciro potansiyeli barındırdığımızı öngördüğümüz bir satış kanalı olan otel ve restoranlar kanalı üzerinde de paralelde aynı gerekçelerle yoğun bir çalışma yürütüyor, 40'u aşkın küçük, orta büyük ölçekli işletmeden, sürekliliği olan ya da proje bazlı toplu siparişler alarak, şeflerimize yansıttığımız, bu işletmelerin doğru şef ve ürüne ulaşabilme ve bu**

operasyonu verimli yönetebilme sorununa da çözüm getirme noktasına her gün daha fazla geliştirmeye ilerlediğimizi paylaşmak isterim. Gelir modelinde kanal çeşitliliğimizi artırırken, pazardan aldığımız olumlu geri bildirimler bize ürün-pazar uyumu noktasında doğru yolda olduğumuzu anlatmaktadır.

Değer Önerileri

- Operasyon Gücü
- Üretici - Ürün "Know - How"ı
- Kadın üretici/girişimci paydaşlığı
- Geniş pazara erişim potansiyeli
- B2B networkü ve saha gücü
- Güçlü müşteri ve paydaş ilişkileri yönetimi

Gelişim Süreçleri Hakkında

İş fikrini 2021 yılında yapılandırdığımız girişimimiz, 2022 yılında fonbulucu üzerinden tohum öncesi yatırım turunu gerçekleştirerek başarılı bir kampanya yürütmüş ve %8 pay arzı ile hedeflenen yatırım tutarının %20 üzerinde bir yatırımcı ile kaynak girişi sağlamıştır. 2022, operasyonumuzun alt yapı çalışmaları, şef ve üye kazanımları ve uygulamanın MVP modülünün hayata geçirilmesi ile geçmiş, 2022 Kasım ayında **İstanbul'un hem Avrupa hem de Anadolu yakalarında 70 Adet üye üretici ile başlayan test satışlarımız, yeni yıl arifesinde oluşan özellikli ürün satışlarıyla desteklenerek 2023 itibariyle organik satışlara başlamış, iş modeline B2B kanalını da ekleyerek, 8. Ay itibariyle 150+ üretici, 500+ sipariş, 3250+ adet bazında siparişe ulaşmıştır. Koruduğumuz %99'u kadın girişimci üreticimizle ilk günden edindiğimiz kadının toplumdaki konumunu güçlendirme misyonumuzla yolumuza devam ediyoruz.**

Üretim Süreçleri Hakkında

Ürünümüze dair ilk çalışmalarımız 2021 3. çeyreğinde başlamış, yazılım biriminde co-founder olarak konumlanan arkadaşımızın taahhütlerini beklenen doğrultuda ve zaman planında gerçekleştirememesi sebebiyle, 2022 ilk çeyrekte karşılıklı yollarımızı ayırma kararı alınmıştır. Fonun aktarım süreçleri akabinde sonrası teknik yönetime Yapı ve Kredi Bankası ve Halk Bankası'nda "Head of IT" birimlerinde görev almış ve kurumsal hayatı sonlandırırken, girişim ekosistemine olan ilgisini PASTACIDAN'a önceki turda yaptığı yatırımla ve ITÜ mentörlüğüyle tanıdığımız **Önder Haydaroğlu, takımımız teknik yönetim birimine katılmıştır.** Kendisiyle pazarı kaçırmamak ve pazar validasyonunu hızlıca görebilme amaçlı **ürün tarafında strateji değişikliği noktasında karar alınmış ve ürünümüzün MVP versiyon gereklilikleri, entegrasyon, süreçleri kendisi yönetiminde konumlanmıştır.** 2022 son çeyrekte test siparişleri alınmaya başlanmış, Aralık 2022'de ürün uygulama

mağazalarında testleri tamamlanmış, yılbaşı destekli siparişlerle organik siparişler almaya başlamıştır. Bu süreçlerle eş zamanlı **partnership modelinde çalışma kurgusuyla, deneyimli yazılım şirketleriyle görüşmelerimiz oldukça ayrıntılı ve titizlikle yönetilmiş, nihayetlenme aşamasındadır.**

Yan Ürünler Hakkında

Ürünün önceki yıl hedef ve projeksiyonlarına, **MVP ürünün pazardaki test ve analizleri de eklenerek çokça geliştirmeye ve yenilemeye yönelim yeni hedef ve projeksiyonlar** oluşturmuştur.

Pazardan gelen arz ve talebi göz önünde bulundurarak, ürünlere "2021 global pazar büyüklüğü, yalnız glutensiz ürünlerde 1.85 Milyar USD"yi bulan pazarı da yakalamak adına, **sağlıklı beslenme ve sürdürülebilirlik ilkesiyle üretim yapan** şeflerimizin de katılımı sağlanmıştır. Her tür pasta/tatlı sever tüketiciye hitap eden, özellikle mutfakları uygulamamıza katarken, pandemi sonrası değişen beslenme yönelimlerine yönelik artan **sağlıklı beslenme pazarının da barındırdığı potansiyelin bilinciyle hareket etmiş ve bugün siparişlerimizin %25'ini bu yönde gerçekleştirdiğimizi paylaşmak isteriz.**

Ayrıca WOM pazarlama stratejisiyle sahada varlığımızı göstermeye çalıştığımız noktada, küçük, orta ve büyük işletmelerden aldığımız talepler doğrultusunda, yine önceki yıl projeksiyonlarımızda yer almayan **B2B iş modelini de ürünümüze ekledik.**

Yalnız bireylerin değil kurumların da sorunlarına çözüm olabildiğimiz pazarda, ürün pazar uyumu göstergeleri ilerlediğimiz yolun doğruluğuna inancımızı artırmaktadır.

Bir sonraki versiyonumuzda ürünümüze market paydaşları da ekleyebilmek üzerine yeni bir kurgu üzerinde çalışmaktayız.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Ürün yazılımı tarafta gerek teknik, gerek öngörülemeyen ekonomik gelişmeler yaşanmıştır. Yazılımın kullanıcı deneyimine açılmaması ve belirsiz bir süreç riskinin alınmaması amacıyla hazır bir alt yapının iş modeline custimize edilmesiyle pazar validasyonuna geçilmiştir.

Eylül ekimde test satışları başlamış, Aralık 2022 de pazara çıkmıştır.

Ürünün müşteri deneyimi (UI/UX) öncelikli olmak üzere, önceden tespit ettiğimiz ve ürün pazardayken tespit ettiklerimizle birlikte, bir sonraki versiyonu için ön hazırlıklar, Business Requirement Dokümanlarıyla hazırlanmış olup, projelendirme süreçleri

planlanmıştır. 2024 yılı ilk ayları itibariyle yeni versiyonla ve daha iyi bir kullanıcı deneyimiyle yola devam edilmesi hedeflenmektedir.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

- Ürünün pazarda bulunduğu süreçte tespit edilen ihtiyaçları noktasında
- Tüketicilerin çoğunluklar yeni bir görsel arayışıyla talep açması
- Ürün boyutunu belirlemede tüketicinin/üreticinin zorluk yaşaması
- Kurumsal satışta ihtiyaçların ve çözümlerin değişkenlik göstermesi
- Yurt dışı pazarına farklı bir iş modeliyle çıkışın verimliliği artırması
- Ana başlıkları üzerine teknolojik ihtiyaçlar belirlenmiş, yeni geliştirme planlamalarına eklenmiştir.

Önceki Satışlar Hakkında

Aralık 2022 tarihine kadar test siparişleri ve satışları yapılmıştır. Aralık itibariyle yılbaşı odağında oluşan taleplerle organik satışlarımız başlamıştır. Temmuz ayı başı itibariyle 410+ adet siparişe, 3000+ adet ürün teslimatına, %18.75 'lik Aylık Satış Hacmi Artış Ortalamasına, %11'lik aylık işlem hacmi artış ortalamasına ulaşılmıştır. Ülkece yaşadığımız deprem felaketi Şubat ve Mart aylarında bir çok sektörü olduğu gibi bizleri de olumsuz etkilemiş ancak yüzdesel olarak düşüş eğrisine girmediğimiz bir senaryoda kalabildiğimiz bir süreç olmuştur. Siparişlerimizin %40'ı kurumsal siparişlerden oluşmakta olup, %25'i ise sağlıklı ve sürdürülebilir üretim yapan şeflerimize verilen siparişlerdir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Deloitte'un 2021 yılı verilerine göre, **küresel pastacılık ve fırıncılık** endüstrisinin pazar büyüklüğünün *940 milyar dolar* olduğu tahmin ediliyor. Euromonitor'ın 2021 verilerine göre ise, içinde **Türkiye'nin de bulunduğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde (EMEA) fırın ve pastacılık ürünleri pazarı şu anda 91 milyar Euro** değerinde bir büyüklüğe sahip. Bu pazar için **2025'e kadar %1,5'lük büyüme** öngörülüyor. Pazarın %80'lik kısmını kekler, pastalar, tatlı kurabiyeler ve bisküviler oluşturuyor.2022 yılında kategorilerimiz ve öncelikli odağımıza giren sağlıklı ve sürdürülebilir ürünleri global pazarı yalnız **Glütensiz ürünlerde 1,85 Milyar doları** bulmaktadır.

Genel Sektör Verileri

İç Pazar Büyüklüğü

Tüm Pastacılar Derneği'nin verilerine göre, Türkiye'de yaklaşık 30 bin pastane faaliyet gösteriyor. Türkiye'de pastacılık sektörünün büyüklüğü 20 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor.

TAM - Total Available Market (Toplam Pazar)

İstanbul pilot bölge olmak üzere A&B hedef kitlemiz 1.23 Milyon haneden oluşmaktadır.

SAM - Serviceable Available Market (Ulaşılabilir Pazar)

Ulaşılabilir pazar 235 milyon dolar hacminde olup, bunun %50'si kayıtdışıdır.

SOM -Serviceable Obtainable Market (Hedeflenen Pazar)

Online pasta sipariş alışkanlığını farklı bir boyuta taşıyarak, iç pazarın 80 milyon dolarlık bölümü, kayıtlı ve potansiyel seçkin pasta şefleri ve pastanelerin haftalık üretim kapasiteleriyle destekli bir projeksiyonla hedeflenmektedir.

A&B Ses Grubuna Yaptığımız Anketlerde:

- Tüketicilerin %40'ı yılda 5-10 adet pasta, %90'ı yılda 1-3 adet tasarım pasta tüketirken, %67,5 oranında katılımcı, satın alma kararını referansla aldığını belirtmiştir.
- Odak grubun %85'i pasta şefini instagram üzerinden bulurken, %72,5 oranın katılımcı pasta tasarımını mevcut tasarım üzerinden seçtiğini belirtmiştir.
- Katılımcıların %80'i 8 kişilik günlük bir pastaya ortalama 500 TL bütçe ayırırken, %90'ı tasarım içeren 20 kişilik pastaya 3500TL üzeri bir ödeme yaptığını belirtmiştir.

Rekabet Hakkında

Pasta öncü ve bu segmentte bir pazar yeri olmamakla birlikte, segment kırılımlı pazar yerleriyle tedarikçi bazında, segment kırılımı olmayanlarla ise sektörde rekabet yaşanacaktır.

1) Öncü Ürün

Yemeksepeti, GetirYemek, Fuudy, TrendyolYemek, Hepsiepress gibi gıda pazar yerleri tedarikçilerinde pasta üreticilerini bulduruyor olup, bu segmenti bir alt kategori olarak listelemektedirler. Bu noktada pasta/tatlı öncü ve odaklı bir platform mevcut değildir.

Bu duruma ek olarak, bu platformlarda X restoranından ana yemek sipariş verilirken aynı anda Y pastanesinden sipariş verilememekte olup, sepetin boşaltılıp yeniden sipariş verilmesi gerekmektedir. Pasta öncü bir uygulama bu seçimlerde tüketici satın alma tercihlerinde pastada başrolü alacağı bir konumlanma hedeflemektedir.

2) Segment

Tasarım pasta segmentinde, Armut ve Çiçeksepeti satış yapmakta olup, temsil ettikleri segmentler Pastacıdan segmentinden farklı konumlanmakta, hedef kitlenin talebini karşılayacak noktada yer almamaktadır.

Mevcutta farklı segmentte pasta satışı yapan bir pazar yerinde , yıllık satılan pasta adeti **500.000** adet olup, pazardaki ihtiyaca ve potansiyele dikkat çekmektedir.

Bunun yanı sıra üst segmentteki ihtiyaç Fu.dy ve Get.r Yemek örnekleriyle **pazara çeşitlilik** sağlamış olup, hedeflediğimiz segmentte **tatlı /pasta /çikolata öncü bir platform bulunmamaktadır.**

Pastacıdan tatlı/pasta/çikolata dikeyinde ayrışan öncü ilk pazar yeri olarak tasarım pasta, günlük pasta sonrası çikolata ve günlük tatlı üreticilerini de sisteme dahil etmeye başlamış, tatlı denilince ilk akla gelen platform olabilme potansiyeliyle, pazarda faaliyet göstermektedir.

Son dönemlerde artan sürdürülebilirlik üzerine atılan adımlar çerçevesinde, mevcut satılan pastaların malzemelerinin tüketici tarafından evde yapılabilmesi üzerine, market paydaşların da katılımını kurguladığımız iş modeli üzerine de çalışmalarımız sürmektedir.

Hedef Kitle Hakkında

1) B2B

- B2B kanalının bir kısmını **özel günler ve personel doğumünü kutlamaları ihtiyacında** bizlerle iş birliği gerçekleştiren kurumsallar alırken,
- **B2B 'de daha fazla ciro potansiyeli barındırdığını öngördüğümüz bir satış kanalı olan otel, restoran ve kafeler kanalı** üzerinde de paralelde aynı gerekçelerle yoğun bir çalışma yürütüyoruz.
- Kurumsal tarafta ayrıca çocuk etkinlik alanları ve etkinlik şirketleri de öncelikli hedef kitlemiz arasında yer almaktadır.

2) B2C

A&B ses grubu, pasta tüketen, orta ve üst gelir grubu. mensubu, ailesine, arkadaşlarına, çocuklarına pasta almak isteyen, çikolata hediye göndermek ya da evine almak isteyen, bu ürün alternatiflerini şeffaf bir platform üzerinden görüp, değerlendirip, karşılaştırarak satın almak isteyen, zaman ve para kaynağını doğru kullanmak isteyen, pandemi sonrası

tüketim tercihlerini değiştiren, sağlıklı tatlı / pasta ürünlerine erişmek isteyen, sevdiklerine uzaktan kutlama amaçlı hediye pasta göndermek isteyen, özel günleri unutan son dakikacılar da hedef kitemiz içerisinde yer almaktadır.

3) Şef & Pastane Paydaşları

- Tasarım pasta çikolata şefleri ve pastaneler olan hedef kitemiz, **İstanbul pilot bölge olmak üzere 2023 Q4'de Ankara, İzmir, Bursa, Antalya ve Muğla** olmak üzere diğer şehirlerimizdekilerimize de yayılacaktır
- Tasarım pasta şefleri tarafında, sektördeki kayıt dışılığı ve segmentasyonu netleştirmek amaçlı atölyesi bulunan ve fatura kesebilenler üzerinden belirlediğimiz kitemizin %99'u kadınlardan oluşmaktadır
- Sektörü kayıt altına alma ve kadın üretici/girişimciyi ekonomiye kazandırma amaçlı sosyal sorumluluk tarafımızla da ilerleyen süreçlerde bu sektörde faaliyet gösteren ancak fatura kesemeyen üretici/girişimcilerimizi yönlendirerek, sisteme girebilir hale gelmelerini sağlayarak, ekonomiye katılmalarını destekleyeceğiz.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Türkiye pazarında pasta ve tatlı ürünlerine olan düşünlüğün yoğun olması ve özellikle de tasarım pasta tarafında gelişen yeni nesil üretici ve tüketici profilinin varlığı
- B2B kanalındaki ihtiyacın belirlenmesi, sektörel know-how ve ürünün B2B'de pazar uyumunun yakalanması
- Tasarım pasta/Çikolata/Günlük Ürün dikeyinde ayrışan tek pazar yeri olması
- Sağlıklı beslenme ve sürdürülebilirlik ilkesiyle üretim yapan şeflerin de varlığıyla, her tür pasta/tatlı sever tüketiciye hitap eden, özellikli mutfakları barındırması
- Tasarım pasta üreticileri arasında kayıt dışı olan kadın imalatçıların (şeflerin) kayıt altına alınmasını motive eden ölçeklenme imkanı ile ekonomik değer yaratma potansiyeli bulundurması
- Diğer pazar yerlerinin pasta/ özellikli pasta taşımayı tercih etmemesi/önceliklendirmemesi
- Kadın girişimciyi destekleyen konumlanmasıyla, sağladığı sosyal sorumluluk boyutu
- Operasyon yönetiminin tüm paydaşlara sağladığı fayda ve kattığı değer
- Ful dedike konumlanan ve yatırım turuna aktif katılım göstermiş takımın varlığı
- Yatırım turuna katılım gösteren şef/pastane paydaşların varlığı

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Lojistik yönetimindeki ve maliyet optimizasyonundaki zorluklar
- Şef/ürün kazanımının ve kayıt operasyonunun diğer ürünlere nazaran daha fazla detay içermesi (Bu aynı zamanda Pastacıdan olarak bizim kuvvetli olduğumuzu düşündüğümüz ve fırsat olarak gördüğümüz bir taraftır)

- Teknolojik gereksinimlerin ve müşteri deneyimine uygun ihtiyaçların henüz tam oturmamış olması

Fırsatlar Nelerdir?

- Tatlı/Pasta/Çikolata dikeyinde başka bir pazar yeri bulunmaması; birleşme ve satın alma fırsatlarının varlığı
- Pandemi sonrası süreçte, sağlıklı tüketim pazarına yönelimin artışı ve mevcut şeflerimiz %25'inin bu alanda üretim yapabiliyor olması
- Ekonomik belirsizliklerin, tüketicileri alternatifleri değerlendirebildiği platformları kullanıma yönlendirmesi
- Geliştirilen paydaş ilişkileri ve üye olmaya hak kazanılan kurumların networklerinin sağlayacağı fırsatlar - İTÜ Çekirdek, İş bankası, Allianz, Turkcell, Ernst & Young, L'oréal
- Tatlı tüketimi oldukça yüksek bir ülke pazarında yer almamız ve çıkış imkanı
- Tüketici ve tedarikçilerde ürünün spesifik kategoride olmasına duyulan ilgi ve heyecan.
- Projenin fikir aşamasında Melek yatırımcıdan ve kitle fonlamadan yatırım almış olması ve var olan yatırımcı desteği ve network ü
- B2B kanalının ihtiyacına, mevcut şefler, ürün ve sektör know how -ı gibi artılarla karşılık bulunmuş olması ve İstanbul'un bu noktada yüksek potansiyel barındırması

Tehditler Nelerdir?

- Lojistik ağının şirket bünyesinde yer almaması sebebiyle karşılaşılabilecek kontrolü güç ekonomik riskler
- Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik konjonktürün alım gücünde ve tüketim eğilimlerinde yaratabileceği öngörü dışı gelişmeler
- Deprem ve benzeri durumlarda ülkede yaşanabilecek tüketim/kutlama gibi önceliklerin durması
- Deprem ve benzeri afet durumlarında teknik ekipte yaşanabilecek aksaklıklar
- Kalite ve ürün çeşidi açısından zayıf şeflerin platformu kendileri açısından rakip/tehdit olarak görmesi
- Geniş ürün kategorisinde çalışan rakiplerin (fuudy, getir yemek vb.) mevcut finansal imkanları ile pazarı regüle etme/kontrol etme imkanı
- Şeflerin performansında yaşanabilecek olumsuzlukların platformun imajında yaratabileceği olumsuz algı

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Platformun kullanıcı deneyimi açısından kullanım kolaylığı sağlayan versiyon2'ye 3. çeyrekte hayata geçişinin planlaması (Farklı veya kendi lokasyonundan, farklı pasta alternatiflerine erişebilme, fiyatsal karşılaştırma yapabilme , ileri tarihli etkinlik planlayabilme vb kolaylık ve imkanlar)
- Kendini doğrulamış, müşteri deneyimi olumlu , güvenilir bir lojistik paydaş ve lojistik entegrasyonunun varlığı
- Tedarikçi kazanımının yönetim kolaylığı açısından satış operasyon ekibinde

- genişleme, bunu teknolojik alt yapıyla desteklenmesi
- Profesyonel yazılım ekipleriyle hisse opsiyonu ve paydaşlık altyapısında model çeşitleme

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- B2B kanalında saha satış ekibinin genişlemesiyle, bu kanaldan sağlanan hacmin artırılması
- Yeni versiyona geçişle eş zamanlı, ürünün mvp versiyonu sebebiyle beklemede kalan paydaş ilişkileriyle tanıtım kanallarının çeşitlendirilmesi
- Paydaşların aidiyetini sağlayıcı etkinlikler ve ihtiyaç duyanlarla ortak geliştirici programlar
- ITU, BTM ve diğer ilişki sağlanan kurumların networkünden sağlanması hedeflenen kurumsal işbirlikleri ve sponsorluk destekleri
- Pazara çıkış stratejisinde ; özellikle kadın girişimci şeflerin, fonbulucu kitle platformu sisteminin sağladığı imkanla, yatırım süreçlerimize katılması ve paydaş ekosistemiyle işe aidiyet ve sahipliğin artırılması hedeflenmektedir.

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)	(%)
Ayşe Çiğdem Engin	Lider Girişimci /CEO	Yönetim, İş Geliştirme, Finans	23.500	47
Nalan Uysal	Lider Yatırımcı	Danışmanlık Kurulu Başkanı	2.500	5
Ayşegül Engin	Pazarlama Yöneticisi, Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Kurumsal kimlik yaratımı, marka yönetimi, pazarlama yönetiminde rol oynamaktadır	500	1
Selin Atacan Oral	Operasyon Yöneticisi	Operasyon süreçleri yönetiminde rol almıştır	23.500	47

Ayşe Çiğdem Engin ile ilgili;

A. Çiğdem (Gülgen) Engin, Koç Üniversitesi ve London School of Economics and Political Science' da ekonomi eğitimi almıştır. Kariyerine satış ve pazarlama alanında ihtisaslaşarak başlamış ve 10 yıl kadar aile şirketlerinde yönetim deneyimi edinmiştir. Yerli ve yabancı birçok markanın satış ve pazarlama süreç ve strateji geliştirme danışmanlığını üstlenen Engin, bu yetkinliğini proje bazlı ekonomi danışmanlığı rolüyle de pekiştirmiştir. İki yılı aşkın süredir teknoloji tabanlı iş fikri Pastacıdan üzerinde tam zamanlı çalışmakta olan kurucu, mevcutta yönetimde ve iş geliştirme tarafında rol almaktadır.

Nalan Uysal ile ilgili;

Gazi Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunudur. Koç Grubu bünyesinde 22 yıllık profesyonel çalışma hayatı vardır. Grupta geçen son 12 yılında, farklı iş kollarında görev almış ve üst yönetim seviyesinde sorumluluklar üstlenmiştir. Finans, risk yönetimi, satış yönetimi , proje yönetimi , bütçe ve performans yönetimi alanlarında ihtisaslaşmıştır. 2014 yılında Hera Strateji ve Yönetim Hizmetleri A.Ş. firmasını kurmuş ,2016 yılında Tübitak Mentoru olarak teknoloji tabanlı girişim ekosistemine girmiş, 2017 yılında BKS Lisansını almıştır. Hali hazırda lider yatırımcı /yatırımcı

olduğu girişimlerde “ticarileşme” , "büyüme stratejileri” ve “iş stratejileri” odağında destek vermektedir. 2018 yılından bu yana TRAngels'ın icra faaliyetlerini yürüten "Yatırım Ortamını Geliştirme Kurulu" Üyesi ve Melek Yatırım Ağı /Yatırımcılar Grubu Eş Başkanı olan Nalan Uysal, aynı zamanda Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) Üyesidir ve Kurumun Denetleme Kurulunda görev almaktadır.

Ayşegül Engin ile ilgili;

Ayşegül (Eran) Engin, Yeditepe Üniversitesi Grafik Tasarım ve Yeditepe Üniversitesi Pazarlama MBA eğitimi almıştır. Kariyerine kurumsal bir şirkette grafik tasarımcı olarak başlayıp, pazarlama yöneticisi olarak devam etmiştir. 6 senelik çalışma hayatından sonra kariyerine Freelance Grafik Tasarımcı olarak devam etmekte olan Engin, Pastacıdan'da kurumsal kimlik yaratımı, sosyal medya içerik üretimi ve yönetimi süreçlerinden sorumludur.

Selin Atacan Oral ile ilgili;

Bankacılık sektünde uzun yıllar deneyimi olan Oral, firma kuruluşunda operasyon yönetimi süreçlerinde rol almış, aktif faaliyete başlanmadan, kişisel sebeplerle hisselerinin tamamını kurucu Ayşe Çiğdem Engin'e devretmiş, firmada mevcut süreçlerde rol almamaktadır

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
A.Çiğdem Engin	A	659.127	62.14	62.14
Nalan Uysal	C	106.070	10	10
Can Kırac	C	106.070	10	10
Murat Bilginer	B	53.035	5	5
Ayşegül Engin	A	10.607	1	1
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	D	125.786	11.86	11.86
TOPLAM		1.060.695	100	100

A.Çiğdem Engin ile ilgili;

A. Çiğdem (Gülgen) Engin, Koç Üniversitesi ve London School of Economics and Political Science' da ekonomi eğitimi almıştır. Kariyerine satış ve pazarlama alanında ihtisaslaşarak başlamış ve 10 yıl kadar aile şirketlerinde yönetim deneyimi edinmiştir. Yerli ve yabancı birçok markanın satış ve pazarlama süreç ve strateji geliştirme danışmanlığını üstlenen Engin, bu yetkinliğini proje bazlı ekonomi danışmanlığı rolüyle de pekiştirmiştir. İki yılı aşkın süredir teknoloji tabanlı iş fikri Pastacıdan üzerinde tam zamanlı çalışmakta olan kurucu, mevcutta yönetimde ve iş geliştirme tarafında rol almaktadır.

Nalan Uysal ile ilgili;

Gazi Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunudur. Koç Grubu bünyesinde 22 yıllık profesyonel çalışma hayatı vardır. Grupta geçen son 12 yılında, farklı iş kollarında görev almış ve üst yönetim seviyesinde sorumluluklar üstlenmiştir. Finans, risk yönetimi, satış yönetimi, proje yönetimi, bütçe ve performans yönetimi alanlarında ihtisaslaşmıştır. 2014 yılında Hera Strateji ve Yönetim Hizmetleri A.Ş. firmasını kurmuş, 2016 yılında Tübitak Mentoru olarak teknoloji tabanlı girişim ekosistemine girmiş, 2017 yılında BKS Lisansını almıştır. Hali hazırda lider yatırımcı /yatırımcı olduğu girişimlerde "ticarileşme", "büyüme stratejileri" ve "iş stratejileri" odağında

destek vermektedir. 2018 yılından bu yana TRAngels'ın icra faaliyetlerini yürüten "Yatırım Ortamını Geliştirme Kurulu" Üyesi ve Melek Yatırım Ağı /Yatırımcılar Grubu Eş Başkanı olan Nalan Uysal, aynı zamanda Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) Üyesidir ve Kurumun Denetleme Kurulunda görev almaktadır.

Can Kıraç ile ilgili;

1977 YDO (İTÜ Denizcilik Fakültesi) mezunu olup, D.B. Deniz Nakliyat bursiyeri olarak eğitim aldığı için mezuniyet sonrası D.B. Deniz Nakliyat gemilerinde görev aldı. Mecburi hizmet bitiminde yabancı gemilerde de çalışarak 1983 senesinde Uzakyol Kaptanı oldu ve deniz hayatına kaptan olarak devam etti. 1988-1993 yılları arasında Çukurova Grubu bünyesinde çalıştı. 1993 senesinde ACM Enerji A.Ş.'yi kurdu. Ayrıca ortağı olduğu yayıncılık şirketi Mar Ajans Ltd. ile birlikte halihazırda hem petrol hem de yayıncılık faaliyetlerine devam etmektedir. 1986 senesinden beri Türk Uzakyol Gemi Kaptanları Derneği yönetiminde olan Kaptan Can KIRAÇ 3 dönem de dernek başkanlığını üstlenmiştir. Bunun haricinde mensup olduğu dernekler; İTÜ Denizcilik Fakültesi Mezunları Derneği Vakfı Mütevelli Heyet üyesi olup, 3 dönem yönetim kurulu üyeliği bulunmaktadır. Deniz Ticaret Odası'nda meslek komitelerinde görev almış olup, halen ticari faaliyetlerine devam etmektedir.

Murat Bilginer ile ilgili;

Yazılım Personeli

Ayşegül Engin ile ilgili;

Ayşegül (Eran) Engin, Yeditepe Üniversitesi Grafik Tasarım ve Yeditepe Üniversitesi Pazarlama MBA eğitimi almıştır. Kariyerine kurumsal bir şirkette grafik tasarımcı olarak başlayıp, pazarlama yöneticisi olarak devam etmiştir. 6 senelik çalışma hayatından sonra kariyerine Freelance Grafik Tasarımcı olarak devam etmekte olan Engin, Pastacıdan'da kurumsal kimlik yaratımı, sosyal medya içerik üretimi ve yönetimi süreçlerinden sorumludur.

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	<p>7. HİSSE DEVİRLERİ 7.1. İşbu Ana Sözleşme hükümlerine yine Hissedarlarca kararlaştırılan şartlara uygun olmayan tüm hisse satış veya sair suretlerde devirleri hükümsüz olup; alıcıya hiçbir hak, mülkiyet veya menfaat sağlamaz. Yönetim Kurulu, Ana Sözleşme'ye aykırı olarak yapılan hisse devirlerini veya hisseler üzerinde takyidat tesislerini, herhangi bir gerekçe bildirmeye gerek kalmaksızın pay defterine tescil etmekten imtina edecektir. İşbu madde kapsamında yapılacak tüm Devir Bildirimleri ve Şirket'e karşı yapacakları bildirimler yazılı olarak yapılacaktır. 7.2. A ve/veya B Grubu Pay Sahiplerinden herhangi birinin Şirket'in kuruluşundan itibaren, 31.01.2024 tarihine kadarki süre içerisinde ("Yasak Dönem"); Şirket'in sermayesinde sahip olduğu hisselerinin %3'ünü ve/veya daha azını doğrudan veya dolaylı olarak tamamen veya kısmen bir başka kişiye devretmesi, devre denk işlemler içine girmesi, devir taahhüdünde bulunması veya anılan hisseler üzerinde herhangi bir takyidat kurması için C grubu Pay Sahiplerinin tümünü yazılı olarak bilgilendirilmesi; bu şekilde arka arkaya yapılacak işlemlerde ise C grubu Pay Sahiplerinin tümünün yazılı onayının alınması; Şirket'in sermayesinde sahip olduğu hisselerinin %3'ten fazlasını doğrudan veya dolaylı olarak tamamen veya kısmen bir başka kişiye devretmesi,</p>	1	669.734	63.15

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>devre denk işlemler içine girmesi, devir taahhüdünde bulunması veya anılan hisseler üzerinde herhangi bir takyidat kurması için C grubu Pay Sahiplerinin tümünün yazılı onayının alınması; şarttır. Bu hükme aykırı olarak gerçekleştirilen Hisse devirleri ve benzer işlemler geçersiz olacak ve Şirket'in pay defterinde tescil edilmeyecektir. 7.3. A ve/veya B Grubu Pay Sahiplerinden herhangi biri, Ana Sözleşme'de yer alan hükümlere göre paylarını ancak A, B ve C Hissedar gruplarının her birinin en az 1/3'ünün onay ön şartı ile herhangi bir hissedara ve/veya üçüncü kişi/kişilere devredebilirler, yine aynı şart ile payları üzerinde takyidat kurabilir. İşbu madde Yasak Dönem sonrasında uygulanmaya başlayacak olup; Yasak Dönem için 7.2. maddesindeki şartlar geçerli olacaktır. 7.4. A ve/veya B Grubu payların devri söz konusu olduğunda, bu Paylar C Grubu Pay'a dönüştürülerek devredilecektir. Taraflar söz konusu dönüşüm işleminin gerçekleşmesi için Genel Kurul kararı dâhil gerekli her türlü işlemi yapmayı kabul, beyan ve taahhüt etmişlerdir. Bu hükme uygun gerçekleşmeyen devirler Yönetim Kurulu tarafından onaylanmayacak ve pay defterine işlenmeyecektir. 7.5. Pay Sahiplerinden herhangi birinin, işbu Ana Sözleşme hükümleri uyarınca, Hisselerinin tamamı ya da herhangi bir kısmı için, satış sürecine başlama kararını alması halinde, diğer Hissedarların her biri, satışın mümkün olduğu kadar hızlı ve başarılı bir şekilde tamamlanmasını sağlamak için</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Hisselerini satan Hissedar ile tam bir iş birliği içinde hareket etmeyi kabul ve taahhüt etmiştir. 7.6. C grubu dışında kalan Pay Sahipleri, işbu Ana Sözleşme'nin Hisse devirleri ile ilgili hükümlerinin ihlâl edilmesinin diğer Hissedarlara telafisi kabil olmayan zararlar verebileceğini ve ihlal eden Pay Sahipleri, diğer Pay Sahiplerinin devirden kaynaklanan ihlal suretiyle gerçekleşen tüm zarar ve ziyanını tazmin edeceklerini; C grubu Pay Sahiplerinin ise; söz konusu zarar ve ziyandan, şirkete koydukları sermayenin %30'unu aşmayacak şekilde sorumlu olacaklarını kabul ve taahhüt eder. Devirler ile ilgili hükümleri ihlal eden Pay Sahiplerinin birden fazla olması durumunda, diğer Hissedarların uğradığı zararlar ihlali gerçekleştiren Pay Sahiplerinin pay oranlarınca (C grubu için getirilen sınırlama dahilinde) -pro rata- paylaşılacaktır. 7.7. Şirketin mali durumunun üç yılın sonunda İş Planı'nda imza altına alınan metriklere ulaşmaması halinde C Grubu Pay Sahiplerinin oybirliğiyle karar alarak hisselerini bilabedel A ve B Grubu Pay Sahiplerine devredebilme hakkı saklıdır. 7.8. Ön Alım Hakkı ve Prosedürleri Hissedarlar'dan herhangi biri ("Teklif Eden") sahip olduğu Hisseler'in bir kısmı veya tamamını doğrudan veya dolaylı surette ve herhangi bir hukuki yöntem veya işlem kapsamında iyi niyetli bir kişi ("Alıcı") tarafından devralınmasına yönelik olarak bir teklif alırsa ("Teklif"); öncelikli olarak C Grubu Hissedarlar'a ("Teklif Edilenler")</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>yazılı bir bildirim göndererek söz konusu Hisseler'e ilişkin olarak devir teklifinde bulunacaktır ("Devir Teklifi"). Bunlar dahil, ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere Devir Teklifi'nde teklif şartları, Alıcı'nın bilgileri gibi bilgi ve belgelerin yer alması gerekir. Teklif Eden, Hisseler'i, Teklif'te belirtilen fiyat ve koşullarla teklif etmek zorundadır. Devir Teklifi'nin tebellüğ edildiği tarihten itibaren azami 20 (yirmi) İş Günü ("Kabul Süresi") içinde Teklif Edilenler, Devir Teklifi'ni yazılı olarak reddeder ya da Kabul Süresi'nin sonuna kadar teklif edilen Hisseleri devralacaklarını bildirmezlerse, Teklif Eden, Teklif Edilenler'in almayı kabul etmediği Hisseler'in tamamını Kabul Süresi'nin sonunda, Devir Teklifi'nde yer alan kişiye devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin Kabul Süresi'ni takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde; Teklif Eden'in söz konusu Hisseler'i işbu hükümde öngörülen kısıtlamalara tabi olmaksızın Alıcı'ya satma hakkı sona erer ve yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer Hissedarlara ihbarda bulunulması gerekir. Teklif Eden bu Hisseleri Alıcı'ya (i) Devir Teklifi'ndeki fiyattan daha düşük bir fiyata ya da (ii) Devir Teklifi'ndeki koşullardan daha uygun koşullarla devredemez. C Grubu Hissedarlardan birkaçının Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde; bu Hissedarlar, sahip oldukları Hisselerle orantılı olarak ön alım haklarını işbu maddede belirtilen süre içerisinde kullanabilirler. 7.9. Öncelikli Satış Hakkı</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>C Grubu Hissedarlar, Şirket'in hisselerinin bir kısmı veya tamamı için satın alma teklifi gelmesi halinde; sahip oldukları C Grubu Hisseleri diğer ortaklardan önce teklif edilen şartlarla satma hakkına sahiptirler. C Grubu Hissedarlar, bu haklarını işbu Sözleşme'nin birlikte satma hakkına dair usul maddesinde belirtilen süreye göre kullanırlar. 7.10. Birlikte Satma Hakkı A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin ("Teklif Edilen Satıcı"), herhangi hissesini başka bir üçüncü kişiye ("Teklif Edilen Alıcı") devretmek istemesi durumunda, C Grubu Hissedarlar ("Birlikte Satanlar") sahip oldukları hisselerini, Şirket'te sahip oldukları hisseleri oranında aynı fiyattan ve aynı hüküm ve şartlar kapsamında, Teklif Edilen Alıcı'ya Devretme hakkına ("Birlikte Satma Hakkı") sahip olacaktır. Bir Alıcı'nın, Hisseler'in tümünü veya bir kısmını, tek bir işlemde veya birbirleriyle bağlantılı bir dizi işlemde, devralmayı teklif etmesi halinde, söz konusu Hisseler, ancak işbu Sözleşme ilgili hükümleri riayet etmek kaydıyla, devredilebilir. Bu hak, aşağıdaki usulde kullanılır: • Teklif Edilen Alıcı'nın devralacağı Hisseler, A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin veya hepsinin sahip olduğu Hisseler'in tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte ise, A ve/veya B Grubu Hissedarlar ayrı ayrı Teklif Alan Taraf veya birlikte Teklif Alan Taraflar olarak anılacak olup; • Teklif Edilen Alıcı'nın devralacağı Hisseler, A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin veya</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>hepsinin sahip olduğu Hisselerin tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte ise, C Grubu Hissedarlar ayrı ayrı Birlikte Satma Hakkı Sahibi veya birlikte Birlikte Satma Hakkı Sahipleri olarak anılacaktır. Böyle bir durumda, ilgili Teklif Alan Taraf(lar), işbu Ana Sözleşme'nin ilgili hükümlerine riayet etmek kaydıyla ve söz konusu prosedür tamamlandıktan sonra, satış niyetini, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerine yazılı olarak Alıcı'nın ismi, unvanı, teklife ilişkin şartlar gibi hususları da içerecek şekilde bildirecektir (Satış Bildirimi). Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Satış Bildirimini tebellüğ etmelerinden itibaren azami 20 (yirmi) iş günü içerisinde, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a yazılı bildirimde bulunarak (Birlikte Satış Bildirimi), belirtecekleri orandaki Hisselerini, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'ınkiler ile aynı beyan, garanti, taahhüt, tazminat koşulları ve şartlarda Telif Edilen Alıcı'ya satma hakkına (Birlikte Satma Hakkı) sahip olacaklardır. Belirtilen azami süre, Ön Alım Hakkı ve Öncelikli Satış Hakkı sahipleri için de geçerli olacaktır. Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin tamamının veya bir kısmının, Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmaya karar vermesi, fakat Teklif Edilen Alıcı'nın, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin teklif ettiği Hisseleri satın almayı reddetmesi, buna rağmen belirli bir sayıda Hisseyi devir almak istemesi halinde, ilgili Teklif Alan Taraf(lar) ve Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Şirket'te mevcut pay sahiplikleri oranında Hisselerini –pro</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>rata olarak - ve toplamda Alıcı'nın devir almak istediği Hisse adedini karşılamak suretiyle Teklif Edilen Alıcı'ya devredebileceklerdir. Birlikte Satma Hakkı, Ön Alım Hakkı ve Öncelikli Satış Hakkı Sahipleri, devir işlemlerinin yerine getirilmesi için gerekli işlemleri azami 10 (on) iş günü içinde yerine getirmeyi kabul ve taahhüt ederler. Bu süre içerisinde gerekli işlemlerin yerine getirilmemesi halinde Birlikte Satma Hakkı, Öncelikli Satış Hakkı ve Ön Alım Hakkı Sahiplerinin bu haklarından feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifine konu Hisselerini, Satış Bildirimine uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a, süresinde Birlikte Satış Bildirimi vermemesi ya da bu süre içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmayacağını bildirmesi halinde, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin Birlikte Satma Hakkı'ndan feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifine konu Hisselerini, Satış Bildirimine uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. 7.11. Birlikte Satma Zorlama Hakkı Şirket, Hisseler'in %100'ü için satın alma teklifi aldığı takdirde; C grubu hissedarların en az %60'ının onay vermesi ön şartı ile A, B ve C Grubu Hissedarların toplam hisselerinin - şirketin tüm hissedarlarının- en az %75'i birlikte satmayı kabul ettiğinde, talep üzerine, kalan Hissedarlar Hisselerini diğer Hissedarlarla eşzamanlı olarak her türlü</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>muvazaa,rehin, ipotek ve takyidattan arı olmak üzere, aynı fiyat ve koşullarda satmakla yükümlü olacaktır. 9. YÖNETİM KURULUNA İLİŞKİN ESASLAR 9.1. Yönetim Kurulunun Oluşumu ve Görev Süresi Şirket, TTK hükümlerine uygun olarak Genel Kurul'da A Grubu Hissedarlar tarafından aday gösterilen kişiler arasından seçilecek 1 (bir) ila 3 (üç) kişiden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilir. Ancak, C Grubu hissedarların herhangi bir zamanda Genel Kurul'dan talep etmeleri halinde, Yönetim Kurulu üyelerinden yalnızca bir tanesi C grubu hissedarların gösterdiği adaylar arasından atanacaktır. Gereksinim duyması halinde Yönetim Kurulu'na seçilebilecek maksimum üye sayısı, Hissedarların mutabık kalması halinde arttırılabilir. Ancak Yönetim Kurulu'na seçilecek maksimum üye sayısı artırılrsa dahi C Grubu Hissedarlar 1 (bir)' den fazla üye atayamaz. Hissedarların her zaman herhangi bir sebeple aday gösterdikleri bir Yönetim Kurulu üyesinin azledilmesini veya değiştirilmesini Genel Kurul'dan talep etme ve Şirket'in Genel Kurul'u aracılığıyla yerine başka bir Yönetim Kurulu üyesinin seçilmesini talep etme hakları vardır. Hissedarlar, Genel Kurul'da işbu Sözleşme'de belirtilen şekilde aday gösterilen Yönetim Kurulu üyesi adaylarının Yönetim Kurulu'na seçilmesi veya duruma göre azledilip yerine belirlenen adayın seçilmesi için oy kullanacaklardır. Hissedarlar, Şirket'te Hissedar oldukları sürece,</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>kendi gösterdikleri adaylar arasından seçilen her Yönetim Kurulu Üyesinin işbu Sözleşme ve Esas Sözleşme'nin hüküm ve koşullarına tam olarak uymasını sağlayacaklarını kabul ve taahhüt eder. Yönetim Kurulu üyeleri, her yıl bir başkan bir de başkan yardımcısı seçecektir. Her bir üye 3 (üç) yıl boyunca ya da ölüm, istifa, ehliyetsizlik ya da görevden alınana kadar görev yapabilir. Üyeler yeniden seçilebilir. 9.2. Yönetim Kurulu Toplantıları ve Yeter Sayıları Yönetim Kurulu aksine karar vermedikçe Yönetim Kurulu toplantıları, Şirket'in merkez ofisinde yapılır. Yönetim Kurulu toplantıları ve kararları, her halükarda Şirket Esas Sözleşmesi'ne ve Türk Ticaret Kanunu'na uyularak, ayrıca şu şekillerde ve durumlarda yapılabilir ya da alınabilir: (i) bu şekilde kararlaştırılan hususların usulüne göre imzalanmış yazılı bir kararda yansıtılması şartıyla video veya telefon konferans görüşmesi yolu ile veya (ii) Şirket Esas Sözleşmesi'nde ve Türk Ticaret Kanunu'nda belirtilen karar yeter sayılarına uygun sayıda üye tarafından imzalanması kaydıyla, yazılı bir kararın tüm üyelere gönderilmesi ve bunların olumlu oyları ile kabul edilmesi yoluyla. Yönetim Kurulu toplantısına davet, söz konusu toplantı için belirlenen tarihten en az beş (5) gün önce başkan tarafından yazılı olarak veya e-posta yolu ile yapılacaktır. Söz konusu bildirim bu toplantıda tartışılacak ilgili bütün belgelerin ve tartışılacak konuların ayrıntılarını makul ölçüde belirtecek</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>olan toplantı gündemini içerecektir. Gündemde belirtilmeyen herhangi bir madde bütün Yönetim Kurulu üyeleri tarafından tartışılmasına onay verilmedikçe toplantıda tartışılmaz. Sayfa 5 / 8 Yönetim Kurulu ayrıca, yazılı bir kararın Türk Ticaret Kanunu'nun 390. maddesi uyarınca elden ele dolaştırılması şartıyla, fiziki olarak düzenlenen bir toplantı yerine geçen bir karar da alabilir. Yönetim Kurulunun toplantı ve karar nisaplarında TTK amir hükümleri uygulanır. Her halükarda aşağıda sayılan kararlar ("Yönetim Kurulu Önemli Kararları") için, varsa C Grubu hissedarların aday gösterdiği kişiler arasından seçilen Yönetim Kurulu üyesinin olumlu oyunun alınması şartıyla; alınır ve bu kararların alınmasına ilişkin yetki CEO, COO dahil olmak üzere başka bir Şirket organına veya sair mensubuna devrolunamaz. a) Şirket CEO'sunun ve COO'nun atanması, CFO ve CTO'nun değiştirilmesi veya bunların iş sözleşmelerinde yapılacak esaslı değişiklikler, b) Şirket adına, her türlü kredi, teminat, finans anlaşması ve sair finansman araçları sağlanmasına ilişkin 30.000TL (otuz bin Türk Lirası) veya karşılığı döviz meblağını aşan sözleşmelerin akdedilmesi, hesaplara bloke konması, Şirket varlıklarının gerek kendi gerek üçüncü kişiler için rehin edilmesi, garanti veya kefalet verilmesi, c) Şirket alacaklarının tahsili için icra dairelerine yapılacak başvurular hariç olmak üzere, davalı veya davacı olarak mahkemelerde veya tahkim kurumları</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>nezdinde görülmekte olan davalara taraf olunması veya bu türlü davalarda sulh olunması, d) Meblağı 50.000TL (elli bin Türk Lirası) veya karşılığı döviz meblağını aşan harcamalarının (aynı gerçek ve tüzel kişiye birden fazla ilişkili işlem ile kümülatif olarak bu meblağa ulaşılması hali de dahildir) onaylanması (A Grubu Pay Sahipleri tarafından aday gösterilerek seçilen Yönetim Kurulu üyelerinden birinin e-posta yoluyla yapacağı bildirimde varsa C Grubu Pay Sahipleri Yönetim Kurulu üyesinin seçtiği bir temsilcinin tarafından 4 iş günü içinde itiraz edilmemesi halinde, harcama kabul edilmiş sayılır), e) Genel Kurula ilgili mali yıldaki karın 25%'ini aşar surette dağıtım yapılması teklifinde bulunmak, f) Gerekli görülmesi halinde TTK, Esas Sözleşme uyarınca komiteleri seçmek ve denetlemek, g) Hisse rehinleri, irtifak hakları da dahil tüm teminatların veya Hisse devirlerinin pay defterine işlenmesinin onaylanması, h) Şirketin başka tüzel kişilerin hisselerini iktisap etmesi veya herhangi bir ortaklığa sair şekilde iştirak etmesi; i) Şirket tarafından emsale uygun olmayan (non-arm's length) ödemeler yapılması veya Şirket malvarlığının devredilmesi; j) Şirketin önemli malvarlığı veya ticari faaliyeti üzerinde Şirket ya da üçüncü kişi lehine rehin, ipotek veya sair takyidatlar tesis edilmesi; k) Genel Kurula Şirketin tasfiyesinin ve infisahının teklif edilmesine ilişkin her türlü karar verilmesi; l) Herhangi bir kişiye borç vermek; m) Şirket'e ait fikri mülkiyete konu hakların devri; n)</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		Şirket'in temsil ve ilzamına ilişkin yeni kararların alınması, ticari vekil ve diğer tacir yardımcılarının atanması, iç yönerge çıkarılması/değiştirilmesi, iç yönerge uyarınca sınırlı yetkili temsilcilerin atanması o) Çalışanlar İçin Hisse Opsiyonu Verilmesine / ESOP'lara ilişkin kararlar			
B	Nama	7. HİSSE DEVİRLERİ 7.1. İşbu Ana Sözleşme hükümlerine yine Hissedarlarca kararlaştırılan şartlara uygun olmayan tüm hisse satış veya sair suretlerde devirleri hükümsüz olup; alıcıya hiçbir hak, mülkiyet veya menfaat sağlamaz. Yönetim Kurulu, Ana Sözleşme'ye aykırı olarak yapılan hisse devirlerini veya hisseler üzerinde takyidat tesislerini, herhangi bir gerekçe bildirmeye gerek kalmaksızın pay defterine tescil etmekten imtina edecektir. İşbu madde kapsamında yapılacak tüm Devir Bildirimleri ve Şirket'e karşı yapacakları bildirimler yazılı olarak yapılacaktır. 7.2. A ve/veya B Grubu Pay Sahiplerinden herhangi birinin Şirket'in kuruluşundan itibaren, 31.01.2024 tarihine kadarki süre içerisinde ("Yasak Dönem"); Şirket'in sermayesinde sahip olduğu hisselerinin %3'ünü ve/veya daha azını doğrudan veya dolaylı olarak tamamen veya kısmen bir başka kişiye devretmesi, devre denk işlemler içine girmesi, devir taahhüdünde bulunması veya anılan hisseler üzerinde herhangi bir takyidat kurması için C grubu Pay Sahiplerinin tümünü yazılı olarak bilgilendirilmesi; bu şekilde arka arkaya yapılacak	1	53.035	5

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>işlemlerde ise C grubu Pay Sahiplerinin tümünün yazılı onayının alınması; Şirket'in sermayesinde sahip olduğu hisselerinin %3'ten fazlasını doğrudan veya dolaylı olarak tamamen veya kısmen bir başka kişiye devretmesi, devre denk işlemler içine girmesi, devir taahhüdünde bulunması veya anılan hisseler üzerinde herhangi bir takyidat kurması için C grubu Pay Sahiplerinin tümünün yazılı onayının alınması; şarttır. Bu hükme aykırı olarak gerçekleştirilen Hisse devirleri ve benzer işlemler geçersiz olacak ve Şirket'in pay defterinde tescil edilmeyecektir. 7.3. A ve/veya B Grubu Pay Sahiplerinden herhangi biri, Ana Sözleşme'de yer alan hükümlere göre paylarını ancak A, B ve C Hissedar gruplarının her birinin en az 1/3'ünün onay ön şartı ile herhangi bir hissedara ve/veya üçüncü kişi/kişilere devredebilirler, yine aynı şart ile payları üzerinde takyidat kurabilir. İşbu madde Yasak Dönem sonrasında uygulanmaya başlayacak olup; Yasak Dönem için 7.2. maddesindeki şartlar geçerli olacaktır. 7.4. A ve/veya B Grubu payların devri söz konusu olduğunda, bu Paylar C Grubu Pay'a dönüştürülerek devredilecektir. Taraflar söz konusu dönüşüm işleminin gerçekleşmesi için Genel Kurul kararı dâhil gerekli her türlü işlemi yapmayı kabul, beyan ve taahhüt etmişlerdir. Bu hükme uygun gerçekleşmeyen devirler Yönetim Kurulu tarafından onaylanmayacak ve pay defterine işlenmeyecektir. 7.5. Pay Sahiplerinden herhangi birinin, işbu Ana Sözleşme hükümleri uyarınca,</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Hisselerinin tamamı ya da herhangi bir kısmı için, satış sürecine başlama kararını alması halinde, diğer Hissedarların her biri, satışın mümkün olduğu kadar hızlı ve başarılı bir şekilde tamamlanmasını sağlamak için Hisselerini satan Hissedar ile tam bir iş birliği içinde hareket etmeyi kabul ve taahhüt etmiştir. 7.6. C grubu dışında kalan Pay Sahipleri, işbu Ana Sözleşme'nin Hisse devirleri ile ilgili hükümlerinin ihlâl edilmesinin diğer Hissedarlara telafisi kabil olmayan zararlar verebileceğini ve ihlal eden Pay Sahipleri, diğer Pay Sahiplerinin devirden kaynaklanan ihlal suretiyle gerçekleşen tüm zarar ve ziyanını tazmin edeceklerini; C grubu Pay Sahiplerinin ise; söz konusu zarar ve ziyandan, şirkete koydukları sermayenin %30'unu aşmayacak şekilde sorumlu olacaklarını kabul ve taahhüt eder. Devirler ile ilgili hükümleri ihlal eden Pay Sahiplerinin birden fazla olması durumunda, diğer Hissedarların uğradığı zararlar ihlali gerçekleştiren Pay Sahiplerinin pay oranlarınca (C grubu için getirilen sınırlama dahilinde) -pro rata- paylaşılacaktır. 7.7. Şirketin mali durumunun üç yılın sonunda İş Planı'nda imza altına alınan metriklere ulaşmaması halinde C Grubu Pay Sahiplerinin oybirliğiyle karar alarak hisselerini bilabedel A ve B Grubu Pay Sahiplerine devredebilme hakkı saklıdır. 7.8. Ön Alım Hakkı ve Prosedürleri Hissedarlar'dan herhangi biri ("Teklif Eden") sahip olduğu Hisseler'in bir kısmı veya tamamını doğrudan veya</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>dolaylı surette ve herhangi bir hukuki yöntem veya işlem kapsamında iyi niyetli bir kişi ("Alıcı") tarafından devralınmasına yönelik olarak bir teklif alırsa ("Teklif"); öncelikli olarak C Grubu Hissedarlar'a ("Teklif Edilenler") yazılı bir bildirim göndererek söz konusu Hisseler'e ilişkin olarak devir teklifinde bulunacaktır ("Devir Teklifi"). Bunlar dahil, ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere Devir Teklifi'nde teklif şartları, Alıcı'nın bilgileri gibi bilgi ve belgelerin yer alması gerekir. Teklif Eden, Hisseler'i, Teklif'te belirtilen fiyat ve koşullarla teklif etmek zorundadır. Devir Teklifi'nin tebellüğ edildiği tarihten itibaren azami 20 (yirmi) İş Günü ("Kabul Süresi") içinde Teklif Edilenler, Devir Teklifi'ni yazılı olarak reddeder ya da Kabul Süresi'nin sonuna kadar teklif edilen Hisseleri devralacaklarını bildirmezlerse, Teklif Eden, Teklif Edilenler'in almayı kabul etmediği Hisseler'in tamamını Kabul Süresi'nin sonunda, Devir Teklifi'nde yer alan kişiye devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin Kabul Süresi'ni takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde; Teklif Eden'in söz konusu Hisseler'i işbu hükümde öngörülen kısıtlamalara tabi olmaksızın Alıcı'ya satma hakkı sona erer ve yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer Hissedarlara ihbarda bulunulması gerekir. Teklif Eden bu Hisseleri Alıcı'ya (i) Devir Teklifi'ndeki fiyattan daha düşük bir fiyata ya da (ii) Devir Teklifi'ndeki koşullardan daha uygun koşullarla devredemez. C Grubu</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Hissedarlardan birkaçının Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde; bu Hissedarlar, sahip oldukları Hisselerle orantılı olarak ön alım haklarını işbu maddede belirtilen süre içerisinde kullanabilirler. 7.9. Öncelikli Satış Hakkı C Grubu Hissedarlar, Şirket'in hisselerinin bir kısmı veya tamamı için satın alma teklifi gelmesi halinde; sahip oldukları C Grubu Hisseleri diğer ortaklardan önce teklif edilen şartlarla satma hakkına sahiptirler. C Grubu Hissedarlar, bu haklarını işbu Sözleşme'nin birlikte satma hakkına dair usul maddesinde belirtilen süreye göre kullanırlar. 7.10. Birlikte Satma Hakkı A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin ("Teklif Edilen Satıcı"), herhangi hissesini başka bir üçüncü kişiye ("Teklif Edilen Alıcı") devretmek istemesi durumunda, C Grubu Hissedarlar ("Birlikte Satanlar") sahip oldukları hisselerini, Şirket'te sahip oldukları hisseleri oranında aynı fiyattan ve aynı hüküm ve şartlar kapsamında, Teklif Edilen Alıcı'ya Devretme hakkına ("Birlikte Satma Hakkı") sahip olacaktır. Bir Alıcı'nın, Hisseler'in tümünü veya bir kısmını, tek bir işlemde veya birbirleriyle bağlantılı bir dizi işlemde, devralmayı teklif etmesi halinde, söz konusu Hisseler, ancak işbu Sözleşme ilgili hükümleri riayet etmek kaydıyla, devredilebilir. Bu hak, aşağıdaki usulde kullanılır: • Teklif Edilen Alıcı'nın devralacağı Hisseler, A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin veya hepsinin sahip olduğu Hisseler'in tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>ise, A ve/veya B Grubu Hissedarlar ayrı ayrı Teklif Alan Taraf veya birlikte Teklif Alan Taraflar olarak anılacak olup; • Teklif Edilen Alıcı'nın devralacağı Hisseler, A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin veya hepsinin sahip olduğu Hisselerin tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte ise, C Grubu Hissedarlar ayrı ayrı Birlikte Satma Hakkı Sahibi veya birlikte Birlikte Satma Hakkı Sahipleri olarak anılacaktır. Böyle bir durumda, ilgili Teklif Alan Taraf(lar), işbu Ana Sözleşme'nin ilgili hükümlerine riayet etmek kaydıyla ve söz konusu prosedür tamamlandıktan sonra, satış niyetini, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerine yazılı olarak Alıcı'nın ismi, unvanı, teklife ilişkin şartlar gibi hususları da içerecek şekilde bildirecektir (Satış Bildirimi). Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Satış Bildirimini tebellüğ etmelerinden itibaren azami 20 (yirmi) iş günü içerisinde, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a yazılı bildirimde bulunarak (Birlikte Satış Bildirimi), belirtecekleri orandaki Hisselerini, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'ın ile aynı beyan, garanti, taahhüt, tazminat koşulları ve şartlarda Telif Edilen Alıcı'ya satma hakkına (Birlikte Satma Hakkı) sahip olacaklardır. Belirtilen azami süre, Ön Alım Hakkı ve Öncelikli Satış Hakkı sahipleri için de geçerli olacaktır. Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin tamamının veya bir kısmının, Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmaya karar vermesi, fakat Teklif Edilen Alıcı'nın, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin teklif</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>ettiği Hisseleri satın almayı reddetmesi, buna rağmen belirli bir sayıda Hisseyi devir almak istemesi halinde, ilgili Teklif Alan Taraf(lar) ve Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Şirket'te mevcut pay sahiplikleri oranında Hisselerini –pro rata olarak - ve toplamda Alıcı'nın devir almak istediği Hisse adedini karşılamak suretiyle Teklif Edilen Alıcı'ya devredebileceklerdir. Birlikte Satma Hakkı, Ön Alım Hakkı ve Öncelikli Satış Hakkı Sahipleri, devir işlemlerinin yerine getirilmesi için gerekli işlemleri azami 10 (on) iş günü içinde yerine getirmeyi kabul ve taahhüt ederler. Bu süre içerisinde gerekli işlemlerin yerine getirilmemesi halinde Birlikte Satma Hakkı, Öncelikli Satış Hakkı ve Ön Alım Hakkı Sahiplerinin bu haklarından feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifine konu Hisselerini, Satış Bildirimine uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a, süresinde Birlikte Satış Bildirimi vermemesi ya da bu süre içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmayacağını bildirmesi halinde, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin Birlikte Satma Hakkı'ndan feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifine konu Hisselerini, Satış Bildirimine uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. 7.11. Birlikte Satma Zorlama Hakkı Şirket, Hisseler'in %100'ü için satın alma teklifi aldığı takdirde; C grubu hissedarların en az %60'ının onay vermesi ön şartı ile A,</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>B ve C Grubu Hissedarların toplam hisselerinin - şirketin tüm hissedarlarının- en az %75'i birlikte satmayı kabul ettiğinde, talep üzerine, kalan Hissedarlar Hisselerini diğer Hissedarlarla eşzamanlı olarak her türlü muvazaa,rehin, ipotek ve takyidattan arı olmak üzere, aynı fiyat ve koşullarda satmakla yükümlü olacaktır. 9. YÖNETİM KURULUNA İLİŞKİN ESASLAR 9.1. Yönetim Kurulunun Oluşumu ve Görev Süresi Şirket, TTK hükümlerine uygun olarak Genel Kurul'da A Grubu Hissedarlar tarafından aday gösterilen kişiler arasından seçilecek 1 (bir) ila 3 (üç) kişiden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilir. Ancak, C Grubu hissedarların herhangi bir zamanda Genel Kurul'dan talep etmeleri halinde, Yönetim Kurulu üyelerinden yalnızca bir tanesi C grubu hissedarların gösterdiği adaylar arasından atanacaktır. Gereksinim duyması halinde Yönetim Kurulu'na seçilebilecek maksimum üye sayısı, Hissedarların mutabık kalması halinde artırılabilir. Ancak Yönetim Kurulu'na seçilecek maksimum üye sayısı artırılrsa dahi C Grubu Hissedarlar 1 (bir)' den fazla üye atayamaz. Hissedarların her zaman herhangi bir sebeple aday gösterdikleri bir Yönetim Kurulu üyesinin azledilmesini veya değiştirilmesini Genel Kurul'dan talep etme ve Şirket'in Genel Kurul'u aracılığıyla yerine başka bir Yönetim Kurulu üyesinin seçilmesini talep etme hakları vardır. Hissedarlar, Genel Kurul'da işbu Sözleşme'de belirtilen</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>şekilde aday gösterilen Yönetim Kurulu üyesi adaylarının Yönetim Kurulu'na seçilmesi veya duruma göre azledilip yerine belirlenen adayın seçilmesi için oy kullanacaklardır. Hissedarlar, Şirket'te Hissedar oldukları sürece, kendi gösterdikleri adaylar arasından seçilen her Yönetim Kurulu Üyesinin işbu Sözleşme ve Esas Sözleşme'nin hüküm ve koşullarına tam olarak uymasını sağlayacaklarını kabul ve taahhüt eder. Yönetim Kurulu üyeleri, her yıl bir başkan bir de başkan yardımcısı seçecektir. Her bir üye 3 (üç) yıl boyunca ya da ölüm, istifa, ehliyetsizlik ya da görevden alınana kadar görev yapabilir. Üyeler yeniden seçilebilir. 9.2. Yönetim Kurulu Toplantıları ve Yeter Sayıları Yönetim Kurulu aksine karar vermedikçe Yönetim Kurulu toplantıları, Şirket'in merkez ofisinde yapılır. Yönetim Kurulu toplantıları ve kararları, her halükarda Şirket Esas Sözleşmesi'ne ve Türk Ticaret Kanunu'na uyularak, ayrıca şu şekillerde ve durumlarda yapılabilir ya da alınabilir: (i) bu şekilde kararlaştırılan hususların usulüne göre imzalanmış yazılı bir kararda yansıtılması şartıyla video veya telefon konferans görüşmesi yolu ile veya (ii) Şirket Esas Sözleşmesi'nde ve Türk Ticaret Kanunu'nda belirtilen karar yeter sayılarına uygun sayıda üye tarafından imzalanması kaydıyla, yazılı bir kararın tüm üyelere gönderilmesi ve bunların olumlu oyları ile kabul edilmesi yoluyla. Yönetim Kurulu toplantısına davet, söz konusu toplantı için belirlenen tarihten</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>en az beş (5) gün önce başkan tarafından yazılı olarak veya e-posta yolu ile yapılacaktır. Söz konusu bildirim bu toplantıda tartışılacak ilgili bütün belgelerin ve tartışılacak konuların ayrıntılarını makul ölçüde belirtecek olan toplantı gündemini içerecektir. Gündemde belirtilmeyen herhangi bir madde bütün Yönetim Kurulu üyeleri tarafından tartışılmasına onay verilmedikçe toplantıda tartışılmaz. Sayfa 5 / 8 Yönetim Kurulu ayrıca, yazılı bir kararın Türk Ticaret Kanunu'nun 390. maddesi uyarınca elden ele dolaştırılması şartıyla, fiziki olarak düzenlenen bir toplantı yerine geçen bir karar da olabilir. Yönetim Kurulunun toplantı ve karar nisaplarında TTK amir hükümleri uygulanır. Her halükarda aşağıda sayılan kararlar ("Yönetim Kurulu Önemli Kararları") için, varsa C Grubu hissedarların aday gösterdiği kişiler arasından seçilen Yönetim Kurulu üyesinin olumlu oyunun alınması şartıyla; alınır ve bu kararların alınmasına ilişkin yetki CEO, COO dahil olmak üzere başka bir Şirket organına veya sair mensubuna devrolunamaz. a) Şirket CEO'sunun ve COO'nun atanması, CFO ve CTO'nun değiştirilmesi veya bunların iş sözleşmelerinde yapılacak esaslı değişiklikler, b) Şirket adına, her türlü kredi, teminat, finans anlaşması ve sair finansman araçları sağlanmasına ilişkin 30.000TL (otuz bin Türk Lirası) veya karşılığı döviz meblağını aşan sözleşmelerin akdedilmesi, hesaplara bloke konması, Şirket varlıklarının gerek</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>kendi gerek üçüncü kişiler için rehin edilmesi, garanti veya kefalet verilmesi, c) Şirket alacaklarının tahsili için icra dairelerine yapılacak başvurular hariç olmak üzere, davalı veya davacı olarak mahkemelerde veya tahkim kurumları nezdinde görülmekte olan davalara taraf olunması veya bu türlü davalarda sulh olunması, d) Meblağı 50.000TL (elli bin Türk Lirası) veya karşılığı döviz meblağını aşan harcamalarının (aynı gerçek ve tüzel kişiye birden fazla ilişkili işlem ile kümülatif olarak bu meblağa ulaşılması hali de dahildir) onaylanması (A Grubu Pay Sahipleri tarafından aday gösterilerek seçilen Yönetim Kurulu üyelerinden birinin e-posta yoluyla yapacağı bildirimde varsa C Grubu Pay Sahipleri Yönetim Kurulu üyesinin seçtiği bir temsilcinin tarafından 4 iş günü içinde itiraz edilmemesi halinde, harcama kabul edilmiş sayılır), e) Genel Kurula ilgili mali yıldaki karın 25%'ini aşar surette dağıtım yapılması teklifinde bulunmak, f) Gerekli görülmesi halinde TTK, Esas Sözleşme uyarınca komiteleri seçmek ve denetlemek, g) Hisse rehinleri, irtifak hakları da dahil tüm teminatların veya Hisse devirlerinin pay defterine işlenmesinin onaylanması, h) Şirketin başka tüzel kişilerin hisselerini iktisap etmesi veya herhangi bir ortaklığa sair şekilde iştirak etmesi; i) Şirket tarafından emsale uygun olmayan (non-arm's length) ödemeler yapılması veya Şirket malvarlığının devredilmesi; j) Şirketin önemli malvarlığı veya ticari faaliyeti üzerinde Şirket ya da üçüncü kişi lehine rehin, ipotek veya sair</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		takyidatlar tesis edilmesi; k) Genel Kurula Şirketin tasfiyesinin ve infisahının teklif edilmesine ilişkin her türlü karar verilmesi; l) Herhangi bir kişiye borç vermek; m) Şirket'e ait fikri mülkiyete konu hakların devri; n) Şirket'in temsil ve ilzamına ilişkin yeni kararların alınması, ticari vekil ve diğer tacir yardımcılarının atanması, iç yönerge çıkarılması/değiştirilmesi, iç yönerge uyarınca sınırlı yetkili temsilcilerin atanması o) Çalışanlar İçin Hisse Opsiyonu Verilmesine / ESOP'lara ilişkin kararlar			
C	Nama	7. HİSSE DEVİRLERİ 7.1. İşbu Ana Sözleşme hükümlerine yine Hissedarlarca kararlaştırılan şartlara uygun olmayan tüm hisse satış veya sair suretlerde devirleri hükümsüz olup; alıcıya hiçbir hak, mülkiyet veya menfaat sağlamaz. Yönetim Kurulu, Ana Sözleşme'ye aykırı olarak yapılan hisse devirlerini veya hisseler üzerinde takyidat tesislerini, herhangi bir gerekçe bildirmeye gerek kalmaksızın pay defterine tescil etmekten imtina edecektir. İşbu madde kapsamında yapılacak tüm Devir Bildirimleri ve Şirket'e karşı yapacakları bildirimler yazılı olarak yapılacaktır. 7.2. A ve/veya B Grubu Pay Sahiplerinden herhangi birinin Şirket'in kuruluşundan itibaren, 31.01.2024 tarihine kadarki süre içerisinde ("Yasak Dönem"); Şirket'in sermayesinde sahip olduğu hisselerinin %3'ünü ve/veya daha azını doğrudan veya dolaylı olarak tamamen veya kısmen bir başka kişiye devretmesi,	1	212.140	20

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>devre denk işlemler içine girmesi, devir taahhüdünde bulunması veya anılan hisseler üzerinde herhangi bir takyidat kurması için C grubu Pay Sahiplerinin tümünü yazılı olarak bilgilendirilmesi; bu şekilde arka arkaya yapılacak işlemlerde ise C grubu Pay Sahiplerinin tümünün yazılı onayının alınması; Şirket'in sermayesinde sahip olduğu hisselerinin %3'ten fazlasını doğrudan veya dolaylı olarak tamamen veya kısmen bir başka kişiye devretmesi, devre denk işlemler içine girmesi, devir taahhüdünde bulunması veya anılan hisseler üzerinde herhangi bir takyidat kurması için C grubu Pay Sahiplerinin tümünün yazılı onayının alınması; şarttır. Bu hükme aykırı olarak gerçekleştirilen Hisse devirleri ve benzer işlemler geçersiz olacak ve Şirket'in pay defterinde tescil edilmeyecektir. 7.3. A ve/veya B Grubu Pay Sahiplerinden herhangi biri, Ana Sözleşme'de yer alan hükümlere göre paylarını ancak A, B ve C Hissedar gruplarının her birinin en az 1/3'ünün onay ön şartı ile herhangi bir hissedara ve/veya üçüncü kişi/kişilere devredebilirler, yine aynı şart ile payları üzerinde takyidat kurabilir. İşbu madde Yasak Dönem sonrasında uygulanmaya başlayacak olup; Yasak Dönem için 7.2. maddesindeki şartlar geçerli olacaktır. 7.4. A ve/veya B Grubu payların devri söz konusu olduğunda, bu Paylar C Grubu Pay'a dönüştürülerek devredilecektir. Taraflar söz konusu dönüşüm işleminin gerçekleşmesi için Genel Kurul kararı dâhil gerekli her türlü işlemi yapmayı kabul, beyan ve taahhüt</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>etmişlerdir. Bu hükme uygun gerçekleşmeyen devirler Yönetim Kurulu tarafından onaylanmayacak ve pay defterine işlenmeyecektir. 7.5. Pay Sahiplerinden herhangi birinin, işbu Ana Sözleşme hükümleri uyarınca, Hisselerinin tamamı ya da herhangi bir kısmı için, satış sürecine başlama kararını alması halinde, diğer Hissedarların her biri, satışın mümkün olduğu kadar hızlı ve başarılı bir şekilde tamamlanmasını sağlamak için Hisselerini satan Hissedar ile tam bir iş birliği içinde hareket etmeyi kabul ve taahhüt etmiştir. 7.6. C grubu dışında kalan Pay Sahipleri, işbu Ana Sözleşme'nin Hisse devirleri ile ilgili hükümlerinin ihlâl edilmesinin diğer Hissedarlara telafisi kabil olmayan zararlar verebileceğini ve ihlal eden Pay Sahipleri, diğer Pay Sahiplerinin devirden kaynaklanan ihlal suretiyle gerçekleşen tüm zarar ve ziyanını tazmin edeceklerini; C grubu Pay Sahiplerinin ise; söz konusu zarar ve ziyandan, şirkete koydukları sermayenin %30'unu aşmayacak şekilde sorumlu olacaklarını kabul ve taahhüt eder. Devirler ile ilgili hükümleri ihlal eden Pay Sahiplerinin birden fazla olması durumunda, diğer Hissedarların uğradığı zararlar ihlali gerçekleştiren Pay Sahiplerinin pay oranlarınca (C grubu için getirilen sınırlama dahilinde) -pro rata- paylaşılacaktır. 7.7. Şirketin mali durumunun üç yılın sonunda İş Planı'nda imza altına alınan metriklere ulaşmaması halinde C Grubu Pay Sahiplerinin oybirliğiyle karar alarak hisselerini</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>bilabedel A ve B Grubu Pay Sahiplerine devredebilme hakkı saklıdır. 7.8. Ön Alım Hakkı ve Prosedürleri</p> <p>Hissedarlar'dan herhangi biri ("Teklif Eden") sahip olduğu Hisseler'in bir kısmı veya tamamını doğrudan veya dolaylı surette ve herhangi bir hukuki yöntem veya işlem kapsamında iyi niyetli bir kişi ("Alıcı") tarafından devralınmasına yönelik olarak bir teklif alırsa ("Teklif"); öncelikli olarak C Grubu Hissedarlar'a ("Teklif Edilenler") yazılı bir bildirim göndererek söz konusu Hisseler'e ilişkin olarak devir teklifinde bulunacaktır ("Devir Teklifi"). Bunlar dahil, ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere Devir Teklifi'nde teklif şartları, Alıcı'nın bilgileri gibi bilgi ve belgelerin yer alması gerekir. Teklif Eden, Hisseler'i, Teklif'te belirtilen fiyat ve koşullarla teklif etmek zorundadır. Devir Teklifi'nin tebellüğ edildiği tarihten itibaren azami 20 (yirmi) İş Günü ("Kabul Süresi") içinde Teklif Edilenler, Devir Teklifi'ni yazılı olarak reddeder ya da Kabul Süresi'nin sonuna kadar teklif edilen Hisseleri devralacaklarını bildirmezlerse, Teklif Eden, Teklif Edilenler'in almayı kabul etmediği Hisseler'in tamamını Kabul Süresi'nin sonunda, Devir Teklifi'nde yer alan kişiye devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin Kabul Süresi'ni takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde; Teklif Eden'in söz konusu Hisseler'i işbu hükümde öngörülen kısıtlamalara tabi olmaksızın Alıcı'ya satma hakkı sona erer ve yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>diğer Hissedarlara ihbarda bulunulması gerekir. Teklif Eden bu Hisseleri Alıcı'ya (i) Devir Teklifi'ndeki fiyattan daha düşük bir fiyata ya da (ii) Devir Teklifi'ndeki koşullardan daha uygun koşullarla devredemez. C Grubu Hissedarlardan birkaçının Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde; bu Hissedarlar, sahip oldukları Hisselerle orantılı olarak ön alım haklarını işbu maddede belirtilen süre içerisinde kullanabilirler. 7.9. Öncelikli Satış Hakkı C Grubu Hissedarlar, Şirket'in hisselerinin bir kısmı veya tamamı için satın alma teklifi gelmesi halinde; sahip oldukları C Grubu Hisseleri diğer ortaklardan önce teklif edilen şartlarla satma hakkına sahiptirler. C Grubu Hissedarlar, bu haklarını işbu Sözleşme'nin birlikte satma hakkına dair usul maddesinde belirtilen süreye göre kullanırlar. 7.10. Birlikte Satma Hakkı A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin ("Teklif Edilen Satıcı"), herhangi hissesini başka bir üçüncü kişiye ("Teklif Edilen Alıcı") devretmek istemesi durumunda, C Grubu Hissedarlar ("Birlikte Satanlar") sahip oldukları hisselerini, Şirket'te sahip oldukları hisseleri oranında aynı fiyattan ve aynı hüküm ve şartlar kapsamında, Teklif Edilen Alıcı'ya Devretme hakkına ("Birlikte Satma Hakkı") sahip olacaktır. Bir Alıcı'nın, Hisseler'in tümünü veya bir kısmını, tek bir işlemde veya birbirleriyle bağlantılı bir dizi işlemde, devralmayı teklif etmesi halinde, söz konusu Hisseler, ancak işbu Sözleşme ilgili hükümleri riayet etmek kaydıyla,</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>devredilebilir. Bu hak, aşağıdaki usulde kullanılır: • Teklif Edilen Alıcı'nın devralacağı Hisseler, A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin veya hepsinin sahip olduğu Hisseler'in tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte ise, A ve/veya B Grubu Hissedarlar ayrı ayrı Teklif Alan Taraf veya birlikte Teklif Alan Taraflar olarak anılacak olup; • Teklif Edilen Alıcı'nın devralacağı Hisseler, A ve/veya B Grubu Hissedarlardan herhangi birinin veya hepsinin sahip olduğu Hisselerin tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte ise, C Grubu Hissedarlar ayrı ayrı Birlikte Satma Hakkı Sahibi veya birlikte Birlikte Satma Hakkı Sahipleri olarak anılacaktır. Böyle bir durumda, ilgili Teklif Alan Taraf(lar), işbu Ana Sözleşme'nin ilgili hükümlerine riayet etmek kaydıyla ve söz konusu prosedür tamamlandıktan sonra, satış niyetini, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerine yazılı olarak Alıcı'nın ismi, unvanı, teklife ilişkin şartlar gibi hususları da içerecek şekilde bildirecektir (Satış Bildirimi). Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Satış Bildirimini tebellüğ etmelerinden itibaren azami 20 (yirmi) iş günü içerisinde, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a yazılı bildirimde bulunarak (Birlikte Satış Bildirimi), belirtecekleri orandaki Hisselerini, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'ınkiler ile aynı beyan, garanti, taahhüt, tazminat koşulları ve şartlarda Telif Edilen Alıcı'ya satma hakkına (Birlikte Satma Hakkı) sahip olacaklardır. Belirtilen azami süre, Ön Alım Hakkı ve Öncelikli Satış Hakkı</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>sahipleri için de geçerli olacaktır. Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin tamamının veya bir kısmının, Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmaya karar vermesi, fakat Teklif Edilen Alıcı'nın, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin teklif ettiği Hisseleri satın almayı reddetmesi, buna rağmen belirli bir sayıda Hisseyi devir almak istemesi halinde, ilgili Teklif Alan Taraf(lar) ve Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Şirket'te mevcut pay sahiplikleri oranında Hisselerini –pro rata olarak - ve toplamda Alıcı'nın devir almak istediği Hisse adedini karşılamak suretiyle Teklif Edilen Alıcı'ya devredebileceklerdir. Birlikte Satma Hakkı, Ön Alım Hakkı ve Öncelikli Satış Hakkı Sahipleri, devir işlemlerinin yerine getirilmesi için gerekli işlemleri azami 10 (on) iş günü içinde yerine getirmeyi kabul ve taahhüt ederler. Bu süre içerisinde gerekli işlemlerin yerine getirilmemesi halinde Birlikte Satma Hakkı, Öncelikli Satış Hakkı ve Ön Alım Hakkı Sahiplerinin bu haklarından feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifine konu Hisselerini, Satış Bildirimine uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a, süresinde Birlikte Satış Bildirimi vermemesi ya da bu süre içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmayacağını bildirmesi halinde, Birlikte Satma Hakkı Sahiplerinin Birlikte Satma Hakkı'ndan feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifine konu</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Hisselerini, Satış Bildirimine uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. 7.11. Birlikte Satıma Zorlama Hakkı Şirket, Hisseler'in %100'ü için satın alma teklifi aldığı takdirde; C grubu hissedarların en az %60'ının onay vermesi ön şartı ile A, B ve C Grubu Hissedarların toplam hisselerinin - şirketin tüm hissedarlarının- en az %75'i birlikte satmayı kabul ettiğinde, talep üzerine, kalan Hissedarlar Hisselerini diğer Hissedarlarla eşzamanlı olarak her türlü muvazaa,rehin, ipotek ve takyidattan arı olmak üzere, aynı fiyat ve koşullarda satmakla yükümlü olacaktır. 9. YÖNETİM KURULUNA İLİŞKİN ESASLAR 9.1. Yönetim Kurulunun Oluşumu ve Görev Süresi Şirket, TTK hükümlerine uygun olarak Genel Kurul'da A Grubu Hissedarlar tarafından aday gösterilen kişiler arasından seçilecek 1 (bir) ila 3 (üç) kişiden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilir. Ancak, C Grubu hissedarların herhangi bir zamanda Genel Kurul'dan talep etmeleri halinde, Yönetim Kurulu üyelerinden yalnızca bir tanesi C grubu hissedarların gösterdiği adaylar arasından atanacaktır. Gereksinim duyması halinde Yönetim Kurulu'na seçilebilecek maksimum üye sayısı, Hissedarların mutabık kalması halinde arttırılabilir. Ancak Yönetim Kurulu'na seçilecek maksimum üye sayısı artırılrsa dahi C Grubu Hissedarlar 1 (bir)' den fazla üye atayamaz. Hissedarların her zaman herhangi bir sebeple aday gösterdikleri bir Yönetim Kurulu üyesinin azledilmesini veya</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>değiştirilmesini Genel Kurul'dan talep etme ve Şirket'in Genel Kurul'u aracılığıyla yerine başka bir Yönetim Kurulu üyesinin seçilmesini talep etme hakları vardır. Hissedarlar, Genel Kurul'da işbu Sözleşme'de belirtilen şekilde aday gösterilen Yönetim Kurulu üyesi adaylarının Yönetim Kurulu'na seçilmesi veya duruma göre azledilip yerine belirlenen adayın seçilmesi için oy kullanacaklardır. Hissedarlar, Şirket'te Hissedar oldukları sürece, kendi gösterdikleri adaylar arasından seçilen her Yönetim Kurulu Üyesinin işbu Sözleşme ve Esas Sözleşme'nin hüküm ve koşullarına tam olarak uymasını sağlayacaklarını kabul ve taahhüt eder. Yönetim Kurulu üyeleri, her yıl bir başkan bir de başkan yardımcısı seçecektir. Her bir üye 3 (üç) yıl boyunca ya da ölüm, istifa, ehliyetsizlik ya da görevden alınana kadar görev yapabilir. Üyeler yeniden seçilebilir. 9.2. Yönetim Kurulu Toplantıları ve Yeter Sayıları Yönetim Kurulu aksine karar vermedikçe Yönetim Kurulu toplantıları, Şirket'in merkez ofisinde yapılır. Yönetim Kurulu toplantıları ve kararları, her halükarda Şirket Esas Sözleşmesi'ne ve Türk Ticaret Kanunu'na uyularak, ayrıca şu şekillerde ve durumlarda yapılabilir ya da alınabilir: (i) bu şekilde kararlaştırılan hususların usulüne göre imzalanmış yazılı bir kararda yansıtılması şartıyla video veya telefon konferans görüşmesi yolu ile veya (ii) Şirket Esas Sözleşmesi'nde ve Türk Ticaret Kanunu'nda belirtilen karar yeter</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>sayılarına uygun sayıda üye tarafından imzalanması kaydıyla, yazılı bir kararın tüm üyelere gönderilmesi ve bunların olumlu oyları ile kabul edilmesi yoluyla. Yönetim Kurulu toplantısına davet, söz konusu toplantı için belirlenen tarihten en az beş (5) gün önce başkan tarafından yazılı olarak veya e-posta yolu ile yapılacaktır. Söz konusu bildirim bu toplantıda tartışılacak ilgili bütün belgelerin ve tartışılacak konuların ayrıntılarını makul ölçüde belirtecek olan toplantı gündemini içerecektir. Gündemde belirtilmeyen herhangi bir madde bütün Yönetim Kurulu üyeleri tarafından tartışılmasına onay verilmedikçe toplantıda tartışılmaz. Sayfa 5 / 8 Yönetim Kurulu ayrıca, yazılı bir kararın Türk Ticaret Kanunu'nun 390. maddesi uyarınca elden ele dolaştırılması şartıyla, fiziki olarak düzenlenen bir toplantı yerine geçen bir karar da alabilir. Yönetim Kurulunun toplantı ve karar nisaplarında TTK amir hükümleri uygulanır. Her halükarda aşağıda sayılan kararlar ("Yönetim Kurulu Önemli Kararları") için, varsa C Grubu hissedarların aday gösterdiği kişiler arasından seçilen Yönetim Kurulu üyesinin olumlu oyunun alınması şartıyla; alınır ve bu kararların alınmasına ilişkin yetki CEO, COO dahil olmak üzere başka bir Şirket organına veya sair mensubuna devrolunamaz. a) Şirket CEO'sunun ve COO'nun atanması, CFO ve CTO'nun değiştirilmesi veya bunların iş sözleşmelerinde yapılacak esaslı değişiklikler, b) Şirket adına, her türlü</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>kredi, teminat, finans anlaşması ve sair finansman araçları sağlanmasına ilişkin 30.000TL (otuz bin Türk Lirası) veya karşılığı döviz meblağını aşan sözleşmelerin akdedilmesi, hesaplara bloke konması, Şirket varlıklarının gerek kendi gerek üçüncü kişiler için rehin edilmesi, garanti veya kefalet verilmesi, c) Şirket alacaklarının tahsili için icra dairelerine yapılacak başvurular hariç olmak üzere, davalı veya davacı olarak mahkemelerde veya tahkim kurumları nezdinde görülmekte olan davalara taraf olunması veya bu türlü davalarda sulh olunması, d) Meblağı 50.000TL (elli bin Türk Lirası) veya karşılığı döviz meblağını aşan harcamalarının (aynı gerçek ve tüzel kişiye birden fazla ilişkili işlem ile kümülatif olarak bu meblağa ulaşılması hali de dahildir) onaylanması (A Grubu Pay Sahipleri tarafından aday gösterilerek seçilen Yönetim Kurulu üyelerinden birinin e-posta yoluyla yapacağı bildirimde varsa C Grubu Pay Sahipleri Yönetim Kurulu üyesinin seçtiği bir temsilcinin tarafından 4 iş günü içinde itiraz edilmemesi halinde, harcama kabul edilmiş sayılır), e) Genel Kurula ilgili mali yıldaki karın 25%'ini aşar surette dağıtım yapılması teklifinde bulunmak, f) Gerekli görülmesi halinde TTK, Esas Sözleşme uyarınca komiteleri seçmek ve denetlemek, g) Hisse rehinleri, irtifak hakları da dahil tüm teminatların veya Hisse devirlerinin pay defterine işlenmesinin onaylanması, h) Şirketin başka tüzel kişilerin hisselerini iktisap etmesi veya herhangi bir ortaklığa sair şekilde iştirak etmesi; i)</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		Şirket tarafından emsale uygun olmayan (non-arm's length) ödemeler yapılması veya Şirket malvarlığının devredilmesi; j) Şirketin önemli malvarlığı veya ticari faaliyeti üzerinde Şirket ya da üçüncü kişi lehine rehin, ipotek veya sair takyidatlar tesis edilmesi; k) Genel Kurula Şirketin tasfiyesinin ve infisahının teklif edilmesine ilişkin her türlü karar verilmesi; l) Herhangi bir kişiye borç vermek; m) Şirket'e ait fikri mülkiyete konu hakların devri; n) Şirket'in temsil ve ilzamına ilişkin yeni kararların alınması, ticari vekil ve diğer tacir yardımcılarının atanması, iç yönerge çıkarılması/değiştirilmesi, iç yönerge uyarınca sınırlı yetkili temsilcilerin atanması o) Çalışanlar İçin Hisse Opsiyonu Verilmesine / ESOP'lara ilişkin kararlar			
D	Nama	Yoktur	1	125.786	11.86

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **669.734** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ; B Grubunda **53.035** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ; C Grubunda **212.140** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve D Grubunda **125.786** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **1.060.695 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)	(%)
Ayşe Çiğdem Engin	Yönetim Kurulu Başkanı	04/04/2023	300 Gün	712.162	62,14
Ayşegül Engin	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	04/04/2023	300 Gün	10.607	1

Ayşe Çiğdem Engin hakkında;

A. Çiğdem (Gülgen) Engin, Koç Üniversitesi ve London School of Economics and Political Science' da ekonomi eğitimi almıştır. Kariyerine satış ve pazarlama alanında ihtisaslaşarak başlamış ve 10 yıl kadar aile şirketlerinde yönetim deneyimi edinmiştir. Yerli ve yabancı birçok markanın satış ve pazarlama süreç ve strateji geliştirme danışmanlığını üstlenen Engin, bu yetkinliğini proje bazlı ekonomi danışmanlığı rolüyle de pekiştirmiştir. İki yılı aşkın süredir teknoloji tabanlı iş fikri Pastacıdan üzerinde tam zamanlı çalışmakta olan kurucu, mevcutta yönetimde ve iş geliştirme tarafında rol almaktadır.

Ayşegül Engin hakkında;

Ayşegül (Eran) Engin, Yeditepe Üniversitesi Grafik Tasarım ve Yeditepe Üniversitesi Pazarlama MBA eğitimi almıştır. Kariyerine kurumsal bir şirkette grafik tasarımcı olarak başlayıp, pazarlama yöneticisi olarak devam etmiştir. 6 senelik çalışma hayatından sonra kariyerine Freelance Grafik Tasarımcı olarak devam etmekte olan Engin, Pastacıdan'da kurumsal kimlik yaratımı, sosyal medya içerik üretimi ve yönetimi süreçlerinden sorumludur.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ayşe Çiğdem Engin	Lider Girişimci /CEO	Ekonomist, İş Geliştirme Ve Finans	712.162	62,14
Önder Haydaroğlu	Teknik Lider	Bilgi Teknolojileri ve Operasyon yönetimi alanlarında üst düzey yöneticilik tecrübesi	1.042	0,09
Ayşegül Engin	Pazarlama Yöneticisi / Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	Grafik Tasarım ve Pazarlama alanında eğitim almıştır ve kurumsalda iş deneyimine sahiptir.	10.607	1

Ayşe Çiğdem Engin hakkında;

A. Çiğdem (Gülgen) Engin, Koç Üniversitesi ve London School of Economics and Political Science' da ekonomi eğitimi almıştır. Kariyerine satış ve pazarlama alanında ihtisaslaşarak başlamış ve 10 yıl kadar aile şirketlerinde yönetim deneyimi edinmiştir. Yerli ve yabancı birçok markanın satış ve pazarlama süreç ve strateji geliştirme danışmanlığını üstlenen Engin, bu yetkinliğini proje bazlı ekonomi danışmanlığı rolüyle de pekiştirmiştir. İki yılı aşkın süredir teknoloji tabanlı iş fikri Pastacıdan üzerinde tam zamanlı çalışmakta olan kurucu, mevcutta yönetimde ve iş geliştirme tarafında rol almaktadır.

Önder Haydaroğlu hakkında;

Bilgi Teknolojileri ve İş Yönetimi alanlarında 30 yıllık mesleki deneyimi boyunca BT'nin çeşitli proje/aktivite ve disiplinlerinde sistem destek/proje ve program yönetimi, analiz ve yazılım geliştirme, süreç tasarım ve yönetimi, BT Dönüşüm ve Dijital Dönüşüm gibi farklı rollerde görev alan Haydaroğlu, Yapı Kredi Bankasında Süreç ve Program Yönetiminden ve BT Altyapı ve Operasyon Yönetiminden sorumlu Grup Direktörü (eVP), Halk Bankası'nda da Dijital Dönüşümden sorumlu Grup Direktörü (eVP) olarak görev aldı. 2022 yılı itibariyle girişim ekosistemine gönüllü katkıları olmuş, Nisan ayı itibariyle teknoloji tabanlı girişim fikri Pastacıdan'da teknik yönetimde yer almaktadır. Aynı zamanda Pastacıdan nitelikli yatırımcı ortağıdır.

Ayşegül Engin hakkında;

Ayşegül (Eran) Engin, Yeditepe Üniversitesi Grafik Tasarım ve Yeditepe Üniversitesi

Pazarlama MBA eğitimi almıştır. Kariyerine D&R'da grafik tasarımcı olarak başlayıp, pazarlama yöneticisi olarak devam etmiştir. 6 senelik çalışma hayatından sonra kariyerine Freelance Grafik Tasarımcı olarak devam etmiştir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
A. Çiğdem Gülgen Engin	Yönetim Finans İş & Proje Geliştirme Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı	Ekonomi eğitimi üzerine, satış ve pazarlama alanında ihtisaslaşmış, operasyon yönetimi tecrübesi bulunmaktadır.	Fikir sahibi, kurucu
Önder Haydaroğlu	Teknik süreçlere liderlik etmektedir.	Proje ve program yönetimi, analiz ve yazılım geliştirme, süreç tasarım ve yönetimi ve dijital dönüşüm yönetimi tecrübeleri bulunmaktadır.	İlk tur yatırımcılarından, İTÜ Çekirdek mentörlerindedir.
Hülya Tacenur	Şirkette satış operasyon süreçlerinin aylık/haftalık planlamalarla yürütülmesinden sorumludur. Paydaş ilişkilerini yürütmekte, B2B kanalını sahada sıcak satışla ivmelendirmektedir. B2B Kanalının iş modeline katılımında aktif rol oynamıştır.	Özel bankacılık portföy yönetim tecrübesinden edindiği uzmanlığını Pastacıdan'da farklı bir boyuta taşımıştır.	Kurucu networkünden takıma katılmıştır
Doruk Orbay	Ürünün tüm dijital pazarlama ve operasyon süreçlerini yürütmektedir. Ürün/şef uygunluk/kayıt süreçlerinden sorumludur Paydaş ilişkileri yönetiminde	Dijital Pazarlama üzerine lisans ve yüksek lisans eğitimini farklı start-uplarda uygulama tecrübesi edinmiş, Pastacıdan'da bu	Yatırımcı networkünden takıma girmiş, kuruluşun itibaren ful dedike görev almaktadır.

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	dijital pazarlama ihtiyaçlarının yürütülmesini sağlar Operasyon yönetiminde destekleyici roledir.	deneyimini olgunlaştırmaktadır	
Ece Yılmaz	Sosyal Medya İçerik Üretimi ve yönetimi Paydaş ilişkileri kampanya içerik üretimi Ürün görsel denetimi / yönetimi	Gıda sektöründe sosyal medya ve iletişim uzmanlığında edindiği tecrübesini, Pastacıdan takımında daha geniş bir çerçevede uygulayabilmekte, pazarlama birimine destek görevler üstlenmektedir.	Yatırımcı networkünden takıma katılım sağlamıştır.
Ayşegül Eran Engin	Şirkette pazarlama biriminin yönetiminden sorumludur. Kuruluş aşamasından itibaren takımda konumlanmaktadır. Sağlık sebepleriyle bir süredir pasif konumlanmaktadır.	Pazarlama alanında bir çok kurumsalda çok yönlü pazarlama yönetimi tecrübesi bulunmaktadır.	Kurucu network ündendir. Şirket hissedarıdır.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET 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/YUYMBP#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Dönen Varlıklar	427.657	146.771
Nakit ve Nakit Benzerleri	363.066	125.169
Bankalar	23.663	503
Özel Kesim Tahvil, Senet ve Bonoları	234.262	0
Devreden KDV	102.416	122.100
İndirilecek KDV	0	2.554
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	0	12
İş Avansları	2.725	0
Ticari Alacaklar	26.132	18.362
Alıcılar	17.490	0
Diğer Ticari Alacaklar	5.389	18.362
Diğer Çeşitli Alacaklar	3.253	0
Stoklar	38.460	3.240
Verilen Sipariş Avansları	38.460	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Gelecek Aylara Ait Giderler	0	3.240
Duran Varlıklar	869	256
Maddi Duran Varlıklar	512	256
Demirbaşlar	1.536	1.536
Birikmiş Amortismanlar (-)	-1.024	-1.280
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	357	0
Gelecek Yıllara Ait Giderler	357	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	55.370	155.796
Finansal Borçlar	34.996	72.930
Banka Kredileri	0	7.267
Alınan Sipariş Avansları	2.665	398
Ödenecek Vergi ve Fonlar	9.531	21.920
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	4.206	3.253
Hesaplanan KDV	0	2.742
Diğer Mali Borçlar	18.594	37.350
Ticari Borçlar	9.874	68.866
Satıcılar	5.050	68.866
Diğer Ticari Borçlar	4.824	0
Diğer Borçlar	10.500	14.000
Ortaklara Borçlar	0	14.000
Personele Borçlar	10.500	0
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	373.156	-8.768
Ödenmiş Sermaye	1.060.695	1.060.695
Sermaye	1.060.695	1.060.695
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	-164.324	-687.538
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	-523.214	-381.925
AKTİF TOPLAMI	428.527	147.027
PASİF TOPLAMI	428.527	147.027

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Hasılat	54.633	100.429
Yurtiçi Satışlar	30.239	105.133
Diğer Gelirler	24.394	0
Satıştan İadeler (-)	0	-4.704
Satışların Maaliyeti	0	0

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-687.205	-616.404
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-177.394	-3.570
Genel Yönetim Giderleri (-)	-509.811	-612.834
Finansman Giderleri (NET)	-50	-664
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-50	-664
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	44.336	96.683
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	57.128	98.194
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	-12.792	-1.511
Olağan Kâr/Zarar	65.071	38.030
Diğer Finansal Gelirler	65.071	230
Menkul Kıymet Satış Karları	0	37.800
NET KAR/ZARAR	-523.214	-381.925

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

İlgili Kitle Fonlama Tebliği gerekliliklerinden hariç, fon kaynaklarının kullanımına ilişkin finansal kurumlar ve finansal yatırımcılar tarafından oluşan herhangi bir fon kullanım sınırlamamız bulunmamaktadır. Şirketimiz, 2022 yılının başında kitle fonlama üzerinden sağladığı fonun kullanımını 2022 sonu tamamlamış, tebliğ gereği yapılması gereken bağımsız denetim sürecinden geçmiş ve raporumuz, platform üzerindeki sayfamız ilgili bölümünde yatırımcılarımızla paylaşılmıştır. 2022 sonundan bugüne kadarki süreçte ihtiyaç duyduğumuz işletme sermayesi ihtiyacımız, satış aktivitelerimizden yarattığımız kaynakların yanı sıra, kurucu ortağımız ile lider yatırımcılarımızın şirkete kanalize ettikleri fonlar üzerinden sağlanmıştır. Gerçek anlamda Aralık 2022'de başlayan operasyonlarımızla bugün, büyümeyi sağlamak ve kullanıcı deneyimlerine uygun ürün gelişimine yatırım yapmak amacıyla duyduğumuz finansman ihtiyacımızı şimdi tekrar 2. Tur kitle fonlaması üzerinden gerçekleştirerek 2023 hedeflerimize ulaşmayı arzu ediyoruz.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır. Üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- MARKA PATENT TESCİL

Ödül ve Başarılar

- AWS KREDİSİ 5000 USD
- İTÜ ÇEKİRDEK EĞİTİM SONU JÜRİSİ
- Microsoft for Startups Founders Hub Kullanım Ödülü 25.000 USD

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Pastacıdan, **B2B ve B2C üzerine modelini kurgulamış bir start-up olarak, uzun vadeli vizyonu ile örtüşen kitle fonlama yöntemiyle** yatırım turunu kitle fonlama kampanyası üzerinden yürütmektedir. Her bir yatırımcımızı **yalnız hissedarımız değil, ortağımız ve marka elçimiz** olarak görmekte, yatırımcı ilişkilerimizi bu çerçevede şekillendirmekteyiz.

Ekosistemin gelişime büyük fayda sağladığını düşündüğümüz kitle fonlama ağı, bir çok alanda sağladığı imkan ile girişimcinin ivmelenmesine kattığı hızın yanı sıra, gelişim süreçlerine de fayda sağlamaktadır

Buna ek olarak, bize güvenen alt üye işyeri ve tüm diğer paydaşlarımızın, hissedarlarımız arasına katılabilmesine imkan tanıyan kitle fonlama kampanyası, ilk günden misyon edindiğimiz, **paydaşlarımızla birlikte büyüme ve onların markaya aidiyet ve markayı sahiplenmesi noktasında** artı değer katmakta, bizler diğer pazar yerlerinden bu noktada ayırmaktadır.

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;

1.412.000 TL'si Yönetici ve Personel Giderleri amacıyla **01.12.2023 - 01.12.2024** tarihleri arasında, **1.150.000 TL'si Satış, Pazarlama ve Reklam Giderleri** amacıyla **01.12.2023 - 01.12.2024** tarihleri arasında, **563.000 TL'si İşletme ve Müşavirlik Giderleri** amacıyla **01.12.2023 - 01.12.2024** tarihleri arasında, **350.000 TL'si Ürün Giderleri** amacıyla **01.12.2023 - 01.12.2024** tarihleri arasında, **525.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.12.2023 - 01.01.2024** 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 1'i + 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 gerçekleşektir.

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.

PASTACIDAN GIDA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri B2C Satışları 2023 Ortalama Sepet Tutarı , B2C Satışları 2024 Ortalama Sepet Tutarı , B2C Satışları 2025 Ortalama Sepet Tutarı , B2C Satışları 2026 Ortalama Sepet Tutarı , B2C Satışları 2027 Ortalama Sepet Tutarı , B2B Satışları 2023 Ortalama Sepet Tutarı , B2B Satışları 2024 Ortalama Sepet Tutarı , B2B Satışları 2025 Ortalama Sepet Tutarı , B2B Satışları 2026 Ortalama Sepet Tutarı ve B2B Satışları 2027 Ortalama Sepet Tutarı kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 236.117.627 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

3.4.1. Başarılı sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Uyarı: Burada ifade edilen "başarılı sonuçlanan kampanya" ifadesi karlı bir yatırımı ifade etmemektedir. Buradaki başarıdan kasıt hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihi veya kampanya süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanmış olmasıdır.

İlk yatırım turumuzun başlama tarihi olan 29 Kasım 2021 saat 10:00 itibari ile talepler başlamış, yatırım turumuz 30. saat 29. dakika 20. saniyesinde %100 fonlamaya ulaşmıştır. 48 saat içerisinde %121,6 fonlanarak ₺ 972.434 tutarında fon toplanmıştır. Kampanya hedeflenen ve ek olarak bildirilen tüm fonlamayı başarmıştır. Bu nedenle ilan edildiği üzere erken kapatma kararı uygulanarak 01.12.2021 Tarih ve saat 15:30 'da yatırıma kapatılmıştır. Kampanyamız sonucu 610 Yatırımcı Pay almış olup, %36'sı Nitelikli Yatırımcıdır. Fon kullanım süremiz 8 ay olmakla birlikte, uygulamanın geliştirme ihtiyaçları sebebiyle nakit akışı dikkatli yönetilmiş ve 12 ayda fon kullanımı tamamlanmıştır. 2022 yılı öngörülen üzerinde yaşanan enflasyonist ortam sebebiyle izahnamede belirtilen bütçelerde değişiklikler olmuş, bu değişiklikler alınan Yönetim Kurulu

kararlarıyla kayıt altında tutulmuştur.

3.4.2. Başarısız sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Yoktur.

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

Hızlı büyüme olması halinde operasyonel zorluklar ve operasyonu yönetme zorluğu yaşanabilecek girişimde,

yazılım geliştirmede olası çevik ihtiyaçlara/dönüşümlere cevap verememek, ve kilit personel yedeklemesinin olamaması sebepli olası sağlık vb olağandışı durumlarda iş süreçlerinin ilerletilmesinde yavaşlama faaliyetlere ilişkin riskleri kapsamaktadır.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Projenin hedef kitlesi üst ve orta gelir düzeyine sahip bireysel tüketicilerdir. Bu hedef kitlenin tüketim alışkanlıkları ve eğilimleri yakinen takip edilerek tedarik tarafının dinamik yönetilmesi ve geliştirilmesi önemli bir gerekliliktir. Öte yandan ekonomik konjonktür sebepli tüketim alışkanlıklarında küçülmeye giden yönelimler hedeflenen sepet ortalamalarında etki gösterebilir. Offline perakende tüketim pazarı ile lokasyon/mahalle bazlı online esnaf uygulamaları , global yönetilen online pasta tüketim pazarı açısından az da olsa tehdit yaratabilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

İkincil pazarın henüz olmaması sebebi ile şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde hızlı şekilde hareket edemeyebilirler. Dolayısı ile bir likidite riski oluşturabilir.

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

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; **0.2024 TL** ile **0.2344 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **809711.2 TL** ile **1125253.44 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Ayşe Çiğdem Engin (A): %62.14

Nalan Uysal (C): %10.00

Can Kıraç (C): %10.00

Murat Bilginer (B): %5.00

Ayşegül Engin (A): %1.00

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %11.86

*Mevcut Ortak Murat Bilginer'in B grubu payları Mevcut Ortak Ayşe Çiğdem Engin'e devredilecektir. Devir sözleşmesi imzalanmış olup MKK devir süreci devam etmektedir.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ayşe Çiğdem Engin (A): %42.504

Nalan Uysal (C): %10.000

Can Kıraç (C): %10.000

Ayşe Çiğdem Engin (B): %5.000

Ayşegül Engin (A): %0.684

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %11.860

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %16.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %4.000

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- Bu yatırım turunun başarılı olması halinde, elde edeceğimiz **en az 4 milyon TL fonun sermayeye ilavesiyle** 29 Kasım 2021'deki ilk yatırım turumuza katılan 610 yatırımcımızın

sermaye artırımından kaynaklı olarak pay oranlarında **%377 - %452 oranında sulanma(azalma)** olmayacaktır. Bedelsiz verilecek olan paylar, yeni çıkarılacak pay grubundan girişimcilerin paylarından verilecektir.

- Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **3 Ekim 2023 Salı günü saat 10:00** itibari ile 20 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan önceki ve yeni yatırımcılarımıza **%25 fazladan pay verilecektir**. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **30 Ekim 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar girişimin kurucuları Ayşe Çiğdem Engin ve Ayşegül Engin'den oransal olarak aktarılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ayşe Çiğdem Engin (A): %38.527

Nalan Uysal (C): %10.000

Can Kıracı (C): %10.000

Ayşe Çiğdem Engin (B): %5.000

Ayşegül Engin (A): %0.620

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %11.860

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %19.200

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %4.800

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- Bu yatırım turunun başarılı olması halinde, elde edeceğimiz **en az 4 milyon TL fonun sermayeye ilavesiyle** 29 Kasım 2021'deki ilk yatırım turumuza katılan 610 yatırımcımızın sermaye artırımından kaynaklı olarak pay oranlarında **%377 - %452 oranında sulanma(azalma)** olmayacaktır. Bedelsiz verilecek olan paylar, yeni çıkarılacak pay grubundan girişimcilerin paylarından verilecektir.
- Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **3 Ekim 2023 Salı günü saat 10:00** itibari ile 20 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan önceki ve yeni yatırımcılarımıza **%25 fazladan pay verilecektir**. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **30 Ekim 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar girişimin kurucuları Ayşe Çiğdem Engin ve Ayşegül Engin'den 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 **4.800.000** 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. Paya Dayalı 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 Paya Dayalı 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 Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/YUYMBP> 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 **150.000 Pay (150.000 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 **600.000 TL**'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığınıza 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. %2,85 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 1'i + 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 20.000 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 Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 80
Başarısız Kampanya Sayısı	: 12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 512.235.377 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	9.528.239	37.37	37.37
Hakan Yıldız	B	2.548.082	9.99	9.99
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	909.118	3.57	3.57
fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	C	765.000	3	3
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	545.055	2.14	2.14

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	545.055	2.14	2.14
Güvenç Koçkaya	B	545.055	2.14	2.14
Vahit Altun	B	545.055	2.14	2.14
O. Mutlu Topal	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Mustafa Sak	B	363.370	1.42	1.42
Dilek Seferoğlu	A	363.370	1.42	1.42
Mehmet Özdamar	A	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Abdulkakim Coşkun	B	181.685	0.71	0.71
Yalçın Koçak	B	181.685	0.71	0.71
Ahmet Güder	B	181.685	0.71	0.71

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Elvan Sevi Bozoğlu	B	181.685	0.71	0.71
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.ř.	B	181.685	0.71	0.71
Mehmet Hesapçioğlu	B	178.500	0.7	0.7
Hikmet Göksoy	B	178.500	0.7	0.7
Emin Kemal Hesapçioğlu	B	178.500	0.7	0.7
Recep Tiritioğlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Murat Nuri Avcı	B	102.000	0.4	0.4
Fatih Köleoğlu	B	90.842	0.36	0.36
Hüseyin Çiftçi	B	85.842	0.34	0.34
Enis Yurdatapan	B	66.185	0.26	0.26
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Ahmet Altuğ Oğuz	B	51.000	0.2	0.2

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	51.000	0.2	0.2
Didem Kiriş	B	36.337	0.14	0.14
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
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)	(%)
Hakan Yıldız	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	28/08/2023	366 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.076.321	47.36
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
Abdullah Sancak	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

Pastacıdan - Bi Dilim Daha!, tasarım pasta üreticileri ve pastanelere pazar yeri olarak konumlanmış yenilikçi bir teknoloji şirkettir. Yazılım ve Diğer Kategorilerinde yer almakta olup İş Modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 4.800.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Pastacıdan, Sektörün, kayıt dışılık, şeffaflık, reputasyon, zaman, ve lojistik gibi temel sorunlarına çözüm getirmenin yanı sıra kadın üretici ve kadın girişimcinin toplumdaki konumunu güçlendirme boyutlu sosyal sorumluluk tarafı da üstlendiği misyonun bir parçasıdır. Sosyal medya üzerinden faaliyet gösteren sektör, kayıt dışı bir ekonomi yaratıyor olmanın yanı sıra, tüketici ve üreticiyi optimum standartlarda buluşturabilme noktasında oldukça zayıf kalmaktadır. Üretici ve tüketicinin buluşmasında ciddi kaynak kaybı yaşanan sektörde, Pastacıdan'ın planladığı iyileştirmeler oldukça fayda sağlayabilecek bir iş modeli yaratmaktadır. Girişim şirketi dört temel soruna odaklanmıştır. Bu sorunlar; tasarım pasta sektörünün sosyal medya mecraları üzerinden faaliyet göstermesi tüketici nezdinde güvensizlik yaratması, tüketicinin sosyal medya mecraları üzerinden tasarım araması yaptığı, fiyat skalasını çevresine sorarak ya da direkt iletişime geçerek öğrenmek ve zaman harcamak zorunda kalması, bunlara bağlı olarak zorlu bir lojistik planlama ve takip süreci yaşanması ve üreticilerin potansiyel müşterilerle direkt görüşmek zorunda kalması, pazarlık ve whatsapp üzerinden baskılarla uğraşırken, yaratıcılığa ayıracak zamanlarının kalmamasıdır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2022, operasyonun alt yapı çalışmaları, şef ve üye kazanımları ve uygulamanın MVP modülünün hayata geçirilmesi ile geçmiş, 2022 Kasım ayında İstanbul'un hem Avrupa hem de Anadolu yakalarında 70 Adet üye üretici ile başlayan test satışları, yeni yıl arifesinde oluşan özellikli ürün satışlarıyla desteklenerek 2023 itibariyle organik satışlara başlamış, iş modeline B2B kanalını da ekleyerek, ilk çeyrek itibariyle 125+ üretici, 300+ sipariş, 2500+ adet bazında siparişe ulaşmıştır. 2023 yılı itibariyle, sağlıklı tatlı pasta pazarındaki potansiyelle, oluşan talepler ve üye iş yerlerinin bu yönde artışıyla farkındalık kazanan Pastacıdan ekibi, sürdürülebilirlik ilkesiyle üretim yapan şeflerin de varlığıyla, her türlü tatlı/pasta sever

tüketicie hitap eden, tatlı/pasta/çikolata dikeyinde ayrışan bir pazar yeri olarak konumunu güçlendirmiştir. Üçüncü çeyrek içindeki süreçte tamamen organik ilerleyen, pazarlama harcamalarından bağımsız, 5000+ indirme, 500 adeti aşan sipariş, 3250 adeti aşan adet bazında sipariş, %11 aylık işlem hacmi artış ortalaması 200'e yaklaşan üye iş yeri sayısı, 100'ü aşan kurumsal iş birliği ve %18,75'lik aylık satış hacmi artış ortalamasıyla yoluna devam etmektedir. Pastacıdan, sektörün temel sorunlarına çözüm getirmenin yanı sıra kadın üretici ve kadın girişimcinin toplumdaki konumunu güçlendirme boyutu, teknoloji ve müşteri odağı yanı sıra çok odaklı bir yapıda çalışmayı planlamaktadır. Rekabet durumu incelendiğinde; pazarda çeşitli rakiplerin bulunduğu görülmektedir. Rakipleri arasında Yemeksepeti, GetirYemek, Fuudy, TrendyolYemek, Hepsieexpress gibi gıda pazaryerleri tedarikçilerinde pasta üreticilerini bulunduruyor olup bu noktada pasta/tatlı öncü ve odaklı bir platform hizmeti sunmamaktadırlar. Tasarım pasta segmentindeki rakipleri olan Armut ve Çiçeksepeti satış yapmakta olup, temsil ettikleri segmentler Pastacıdan segmentinden oldukça farklı konumlanmakta, pazardaki talebi karşılayacak noktada yer almamaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, Pastacılık sektörü 2020 yılı hacmi, IMAR Group'un yayınladığı verilere göre 124.8 milyar dolardır. 2021 yılı sonunda %4,5 oranında bir büyüme öngörülmektedir. Pastacıdan'ın 2019'da yaptığı araştırmaya göre Türkiye'de pasta pazarı 2.85 Milyar dolardır. Pastacıdan, online pasta sipariş alışkanlığını farklı bir boyuta taşıyarak, iç pazarın 31 milyon dolarlık (%1) bölümü, kayıtlı ve potansiyel seçkin pasta şefleri ve pastanelerin haftalık üretim kapasiteleriyle destekli bir projeksiyonla hedeflenmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip, işletme giderleri ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, B2B ve B2C satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 241 Milyon liradan fazla bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Hakan Yıldız	ŞERHİ YOKTUR.
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Abdullah Sancak	ŞERHİ YOKTUR.

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 Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.1) 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 (1.000.000 TL’nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- 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 yaptırımı uygulanmıştır.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2021 070529)
 - 4.2 Nolu Belge (Microsoft for Startups Founders Hub Kullanım Ödülü 25.000 USD)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (A. Çiğdem Gülgen Engin)
 - 6.2 Nolu Belge (Önder Haydaroğlu)
 - 6.3 Nolu Belge (Hülya Tacenur)
 - 6.4 Nolu Belge (Doruk Orbay)
 - 6.5 Nolu Belge (Ece Yılmaz)
 - 6.6 Nolu Belge (Ayşegül Eran Engin)