

Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **2.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **3.000.000 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.


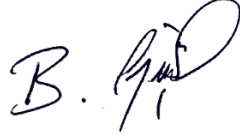



Yatırımcıların **Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **20/06/2022** ile **19/08/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/EW5GZ3> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne 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.

Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Bilgehan Yılmaz, 17/06/2022	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>KABI PARTNERS BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş. Çınarlı Mahallesi 1572 Sokak No:33 Tel: 0 292 357 01 37 Konak / Etiler Kartal Y.İ. 06 100 422 TR-Sİ:313375 Mersis No:08 100 140 1302 4220 0001</p> 	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 16/06/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 16/06/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 16/06/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 16/06/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 16/06/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL 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 beklentilerini 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	:	Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Kabi Partners Bilişim Teknolojileri A.Ş.
Merkez Adresi	:	Çınarlı Mah. 1572 Sokak No:33 Konak-İzmir
Telefon Numarası	:	+90 232 332 01 37
İnternet Sitesi	:	www.kabipartners.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	:	3.000.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/EW5GZ3
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	20/06/2022
Bitiş Tarihi	:	19/08/2022 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; 0.0817 TL ile 0.0877 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 204180 TL ile 263016 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 3.000.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 1.250.000 TL 'si Satış Operasyonu Giderleri (Saha Satış ve Tele Satış) 01.09.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, 1.000.000 TL 'si Tanıtım, Reklam ve Pazarlama Giderleri 01.09.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, 250.000 TL 'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli 01.09.2022 - 01.10.2022 tarihleri arasında giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Kabi Partners Bilişim Teknolojileri A.Ş.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Çınarlı Mah. 1572 Sokak No:33 Konak-İzmir
Kuruluş Tarihi	: 29.07.2019
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 4.306.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 4.306.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İzmir Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 1983841
Vergi Dairesi	: Karşıyaka
Vergi Kimlik Numarası	: 4851382422
Telefon Numarası	: +90 232 332 01 37
İnternet Sitesi	: www.kabipartners.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **DüğünBuketi.com** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

DüğünBuketi.com, çiftlerin düğün planlama ve ev kurma sürecindeki tüm ihtiyaçlarını karşılayan pazaryeri platformudur.

ÖNEMLİ DUYURULAR:

1- Girişim şirketi, Türkiye'nin en büyük özel sermaye fonlarından biriyle gizlilik sözleşmesi imzalanıp görüşmelere başlamıştır. Bu doğrultuda sonraki yatırım turlarında bir özel sermaye fonunun girişime yatırım yapması öngörülmektedir. Fon tarafından ortaklar tablosunun sadeleştirilmesi istenirse kitle fonlaması yatırımcılarının hisselerini satışı konusunda girişim şirketi öncelik hakkı sağlayacaktır.

2- Şirketin mevcut yatırımcılarından Uygur Mesudiyeli, Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş. ve Ergun Civelek toplamda 1.222.500 TL miktarla, platformumuzdaki girişim değeri üzerinden geçtiğimiz aylarda yatırım yapmıştır. Bu tutar sermaye yedeklerinde tutuluyor olup, yatırım turu sona erdikten sonra şirketin sermayesine ilave edilecektir. Hali hazırda 4.306.000 TL ödenmiş sermayesi olan şirketin, eklenecek 1.222.500 ve olası %120 fonlamada 3.000.000 TL ile birlikte toplamda 8.528.500 sermayesi olacaktır. Bu turda yatırım yapan yatırımcılarımız tüm sermayeye, yatırım yaptıkları oranda ortak olacaktır.

3- Şirketin mevcut yatırımcılarından bazıları, bu düzenlenen yatırıma turuna toplamda 600.000 TL ile katılım taahhütünde bulunmuşlardır. Bu rakamın yatırım turunun başlamasıyla artma ihtimali bulunmaktadır.

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 20 Haziran Pazartesi saat 10:00 itibari ile 20 is

günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm mevcut ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

DüğünBuketi nedir?

DüğünBuketi.com, çiftlerin düğün planlama ve ev kurma sürecindeki tüm ihtiyaçlarını karşılayan pazaryeri platformudur.

Büyükşehirlerde evlenen **her üç çiftten biri** düğününü planlamak için **DüğünBuketi.com'a başvurmaktadır.**

Düğün planlarken tüm ihtiyaçlar tek platformda;

- **Düğün, Kına ve Nişan İçin Mekanlar** (*Düğün Salonları, Davet Mekanları, Oteller, Restoranlar, Tekneler...*)
- **Firmalar ve Profesyoneller** (*Fotografçılar, Kuaförler, Gelinlik, Gelin Arabası, Orkestra & Dj...*)
- **Organizasyon Firmaları**
- **Balayı** (*Oteller, Yurt içi & Yurt Dışı Turlar, Kiralık Evler, Gemi Turları...*)
- **Çeyiz Alışverişi** (*Çok Yakında*)
- **Ev Bulma** (*Çok Yakında*)

Çiftler neden DüğünBuketi.com'u tercih ediyor?

- **9 bin+** düğün mekanı ve profesyonel
- **20 bin+** otel, villa ve tur seçeneği
- Online düğün planlama danışmanı
- **500+** satıcı, **17 bin+** çeyiz ürünü

Firmalar neden DüğünBuketi.com'u tercih ediyor?

- Üye firmalar DüğünBuketi.com aracılığıyla 2021'de toplamda **280 milyon TL** satış yaptı.
- Her bir üye firma DüğünBuketi.com ile 2021'de **ortalama 550 bin TL** gelir elde etti.
- Her ay 500 binden fazla ziyaretçi düğününü planlamak için DüğünBuketi.com'u ziyaret etmekte.
- Çeyiz ve organizasyon ürünleri satanların evlenen çiftlere doğrudan ürünlerini sunabileceği tek platform.

Yatırım Fırsatı

- Türkiye'de her yıl ortalama **550 bin çift** evlenirken **düğün ve çeyiz harcamaları toplamı yaklaşık 143 milyar TL**'dir.
- Türkiye'de 0-3 yaş aralığında **3,7 milyon bebek** yaşamakta olup ebeveynleri **bebekleri için her yıl yaklaşık 41 milyar TL perakende harcaması** yapmaktadır.
- DüğünBuketi.com'un **Türkiye'deki hedef pazar büyüklüğü** toplamda yaklaşık **184 milyar TL**'dir.
- DüğünBuketi.com'un 2024'ten itibaren açılmayı planladığı **ABD ve Avrupa düğün pazarının toplam büyüklüğü 138 milyar dolardan fazladır.**

**Yukarıda belirtilen istatistiki bilgilerin kaynakları yatırımcı sunumundaki kaynakçada yer almaktadır.*

Neden Yatırıma İhtiyaç Duyuyoruz?

DüğünBuketi.com'un ana gelir kalemi firmalardan elde ettiği yıllık üyelik ücretleridir. 100.000 TL'yi bulan üyelik ücretleri firmalara kolaylık sağlanması için taksitlendirilmektedir. Hızlı büyümeyle beraber DüğünBuketi.com'un alacakları artarken giderleri de artmıştır. Vadeli satışlar nedeniyleeksiye düşen nakit akışı dengelemek için yatırım alınıp büyüme hızının artırılması hedeflenmektedir.

DüğünBuketi.com'un aktifinde 1,6 milyon TL alacağı bulunmaktadır. Ayrıca, varlıkları arasında 1,4 milyon TL şirket aracı yer almaktadır. DüğünBuketi.com'un güncel aylık nakit yakışı yaklaşık 200.00 TL olup Ocak 2023'ten itibaren pozitif nakit akışına geçilmesi öngörülmektedir.

Tarihçe

DüğünBuketi.com, başlangıçta çiftlerin düğün mekanlarından fiyat teklifi alabilmesini sağlamak amacıyla 2016 yılında İzmir'de kuruldu. Her yıl 3 kat büyüyerek 2019 yılında 10 milyon TL değerlemeyle ilk yatırımını aldı. Operasyonlarını İzmir'den İstanbul, Ankara, Kocaeli, Bursa, Kayseri, Manisa gibi büyük şehirlere genişletti. Fotoğrafçılardan gelinlikçilere evlenen çiftlerin ihtiyaç duyduğu tüm hizmet kategorileri DüğünBuketi.com'a dahil oldu.

DüğünBuketi.com, Türkiye'nin en çok indirilen çeyiz planlama uygulaması Çeyiz Listem ile İçerik Bulutu'na ait olan rakip düğün portalı DüğünYardımcısı.com'u 2020'de satın aldı.

DüğünBuketi.com, Mart 2021'de 3.330.000 TL yatırım aldı. Çeyiz, anne&bebek ve organizasyon ürünleri dikeyinde Türkiye'nin ilk e-ticaret pazar yeri olan Yuvanıkur'u Mayıs 2021'de yayınladı. Yuvanıkur, kısa sürede 500'den fazla satıcının 17 binden fazla ürününü listelediği bir pazar yeri oldu.

DüğünBuketi.com'un 2022'de Türkiye'de evlenen her 4 çiftten 1'nin düğününü planlamayı hedeflemektedir.

İş Modeli

Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi bir **Teknoloji** girişimi olup, **Diğer ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

DüğünBuketi.com, çiftlerin düğün planlama ve ev kurma sürecindeki tüm ihtiyaçlarını karşılayan pazaryeri platformudur.

Evlenen bir çift aşağıdaki hizmet ve ürünlere ihtiyaç duymaktadır. Aşağıdaki herhangi bir ihtiyacı için başvuran çifte diğer ihtiyaçları için kişiselleştirilmiş öneriler sunarak evlenme sürecini kolaylaştırıyoruz.

Düğün Planlama

+9.000 düğün mekanı ve düğün profesyoneline DüğünBuketi.com üzerinden ulaşabilmektedir. Düğün mekanından fotoğrafçıya, kuaförden kına mekanına bir düğün için gerekli tüm hizmetler DüğünBuketi.com'da!

Çiftler, mekan ve firmalara DüğünBuketi.com üzerinden kendileri başvurabilmekte ya da DüğünBuketi.com online düğün danışmanlarından destek alarak etkinliğini planlayabilmektedir.

Balayı

Otelz, TatilBudur, Wtatil.com ve Villacınız gibi partner seyahat acentaları aracılığıyla çiftlerimizin balayı tatillerini beraber planlıyoruz. 20.000'den fazla otel, villa ve yurtiçi/yurtdışı tur seçeneğiyle beraber en uygun fiyat imkanını sunuyoruz.

Çeyiz Alışverişi

Mobilyadan beyaz eşyaya bir çiftin ev kurma sürecinde ihtiyacı olan tüm ürünler

DüğünBuketi.com ve Yuvanıkur'dan ulaşılabilir.

Çiftler düğünlerini planlarken DüğünBuketi.com ve Çeyiz Listem platformlarımızda detaylı verilerini paylaşmaktadır. Bu veriler sayesinde yapay zeka destekli kişiselleştirilmiş çeyiz listesi önerileri sunmaya hazırlanıyoruz.

Ev Bulma

Evlenen her çiftin bir yuvaya ihtiyacı var. Partner emlak platformları aracılığıyla ev bulma sürecine danışmanlarımızla destek olmaya hazırlanıyoruz.

**Bu özellik geliştirilmekte olup emlak platformlarıyla görüşme aşamasındadır.*

Düğün planlamadan ev kurma aşamasına ortalama 260.000 TL harcanmaktadır. Çiftlerin harcamalarının tamamının DüğünBuketi.com aracılığıyla gerçekleşebilmesi için veri odaklı geliştirmelere devam ediyoruz.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Geleneksel Yöntemle Düğün Planlama

Evlendirme kararı alan bir çift öncelikle nişan organizasyonu için kapı kapı gezerek nişan mekanı bulması gerekmektedir. Bu sırada çarşı pazar gezerek nişan alışverişini tamamlamalı. Aynı süreç düğün ve kına etkinliği için de geçerli olmakta. Diğer yandan çeyiz alışverişi için mağaza mağaza gezmeleri gerekmektedir. Düğün yaklaşırken fotoğrafçıdan kuaföre birçok detay planlanmalı. Onlarca firmayla görüşüp fiyat alınmalı. Emlakçılarla gezerek ev bulmalı. Acenta acenta dolaşım balayı planlanmalı.

Hayattaki En Zorlu Süreçlerden Biri

Birçok çift bu zorlu süreçte pes edip ya da tartışıp ayrılma kararı almakta. Ortalama 260.000 TL'yi bulan düğün ve çeyiz harcamasına birçok çiftin finansal gücü yetmemekte.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Çiftler, kapı kapı veya site site gezmek yerine tek bir platformdan DüğünBuketi.com ile düğününü planlayabiliyor.

DüğünBuketi.com'un online düğün planlama danışmanları;

- 9.000+ düğün mekanı ve profesyonel,
- 500+ satıcı, 17.000+ ürün,
- 20.000+ otel, villa ve tur seçeneği

arasından çiftlerin ihtiyaç duyduğu tüm ürün ve hizmetleri önererek düğünlerini planlıyor.

Değer Önerileri

Çiftler DüğünBuketi.com sayesinde;

- Oturdıkları yerden düğünlerini planlayarak **zamandan**,
- Sunulan alternatifler sayesinde uygun fiyatlarla **maliyetten** tasarruf ederler.

Düğün mekanları, firmalar ve satıcılar ise ürün ve hizmetlerini doğrudan çiftlere ulaştırarak büyük pazarlama maliyetlerinden tasarruf ederken yaptıkları satışlarla gelir elde ederler. DüğünBuketi.com'a üye olan firmalar 2021 yılında platform aracılığıyla toplamda **280 milyon TL'den fazla satış gerçekleştirdi**.

Gelişim Süreçleri Hakkında

- 2016 yılında İzmir'deki düğün mekanları DüğünBuketi.com'da listelendi. Çiftlerin platform aracılığıyla mekanlardan fiyat talep etmesi MVP olarak test edildi.
- 2019 yılına kadarki süreçte İstanbul ve Ankara illerinde operasyon başlatılıp fotoğraf, kuaför ve gelinlik gibi düğün planlama aşamasında ihtiyaç duyulan tüm hizmet kategorileri platforma eklendi.
- Depark Teknopark'ta düğün hizmet satışı için geliştirilen CRM 2020'de yayına alındı. Panel sayesinde üye düğün firmalarının hizmet satışı oranlarında artış sağlandı.
- Daha fazla çifte ulaşabilmek amacıyla DüğünYardımcısı.com ve Çeyiz Listem uygulaması 2020 yılında satın alındı.
- Hizmet alımının yanında çeyiz alışverişine de aracılık edilmesi amacıyla Yuvanıkur pazaryeri Eylül 2020'de geliştirilmeye başlanıp Mayıs 2021'de yayına alındı.
- DüğünBuketi.com **düğün super appi** olarak uygulamalarını 2022'de duyurmayı hedeflemektedir.
- Çiftlere **yapay zeka destekli kişiselleştirilmiş öneriler** sunabilmek amacıyla TÜBİTAK'tan destek alınarak **müşteri veri merkezi platformu** geliştirilmeye başlanmıştır.
- DüğünBuketi.com, **Türkiye'deki deneyimini globale taşımayı** amaçlamaktadır. Global marka 2022 içerisinde yayına alınacaktır. Satış operasyonlarına ise 2023'te ABD, 2024'te Avrupa içerisinde başlanacaktır.

Üretim Süreçleri Hakkında

- 2016'da DügünBuketi.com ile dügün mekanları ve firmaları için listeleme platformu geliştirildi.
- 2020'de farklı kaynaklardan gelen çift başvurularının tek bir panelden yönetildiği CRM geliştirildi.
- 2020'de DügünBuketi.com'dan sonra en çok trafige sahip olan dügün platformu DügünYardımcısı.com ve en çok indirilen çeyiz planlama uygulaması olan Çeyiz Listem satın alındı. Bu platformlar geliştirilen CRM'e entegre edilerek üye firmaların 3 farklı kaynaktan başvuru alabilmesi sağlandı.
- Mayıs 2021'de Yuvanıkur pazaryeri yayına alınarak e-ticaret satışları başlatıldı.
- Ağustos 2021'de TÜBİTAK'tan destek alınarak müşteri veri merkezi platformu geliştirilmeye başlandı.
- Global sitenin geliştirmelerine Ocak 2022'de başlandı. 2022'nin ikinci yarısında lansmanı yapılacaktır.

Yan Ürünler Hakkında

DügünBuketi.com'un ana gelir kalemleri;

1. Hizmet satan firmaların(dügün mekanları ve dügün firmaları) platformda yer alabilmek için ücretli üyeliği ve
2. Ürün satışlarından ve balayı rezervasyonlarından komisyon geliridir.

Balayı satışlarından elde edilen komisyon gelirleri de yan ürün olarak düşünülmektedir.

Çiftlerin ev bulma süreci için emlak platformları ve gayrimenkul şirketleriyle yapılacak anlaşmalar yan ürün gelir grubuna dahil edilecektir.

2024'te Türkiye'de evlenen her 2 çiftten 1'nin dügününü planlamayı hedeflemekteyiz. Çift verilerinin gücü sayesinde yan ürünler geliştirip gelir çeşitliliği sağlamayı amaçlıyoruz.

Şirketimiz Bünyesinde Bulunan ve İş Modelimizi Besleyen Diğer Projelerimiz:

Yuvanıkur, Çeyiz Listem, DügünYardımcısı

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Ürün iki bölümden oluşmaktadır:

1. Dügün planlama: Firma listeleme sistemi
2. Alışveriş: E-ticaret pazar yeri sistemi

Düğün Planlama: Firma Listeleme Sistemi

DüğünBuketi.com'da düğün mekanı ve düğün firmaları listelenmektedir. Kullanıcılar bütçe ve lokasyon gibi detaylarla filtrelemeler yapıp hizmet almak istediği firmanın sayfasından detaylı bilgilere ulaşabilmektedir. Fiyat teklifi almak isteyen kullanıcı firma sayfasından teklif talep formu doldurarak, Whatsapp mesajı göndererek ya da telefonla arayarak firma yetkilisiyle iletişime geçer.

Kullanıcıların telefon aramaları dahil başvuru esnasındaki tüm verileri KVKK'ya uygun bir şekilde izinli olarak kayıt altına alınarak müşteri veri merkezine ETL araçlarıyla aktarılır.

DüğünBuketi.com'a ait olan DüğünYardımcısı.com sitesi ve Çeyiz Listem uygulamasını kullanan kullanıcıların verileri de aynı şekilde müşteri veri merkezine aktarılır.

Platforma üye olan firmalar gelen başvuruları düğün sektörüne özel geliştirdiğimiz CRM üzerinden yanıtlar. CRM'de cevapsız aramalara kadar tüm başvuru detaylarını görebilir. Üye firma yaptığı anlaşma sayısını da CRM'de görüp ROI hesabı yapabilmekte. Bu sayede DüğünBuketi.com'dan aldığı hizmeti ölçümleyebilmektedir.

DüğünBuketi.com organizasyon danışmanları müşteri veri merkezindeki kullanıcılarla iletişime geçer. Balayı gibi diğer ihtiyaçları için talep toplayarak çapraz satış gerçekleştirirler.

Alışveriş: E-ticaret Pazaryeri Sistemi

Yuvanikur'da satıcılar mağaza açabilmektedir. Panellerinden ürünlerini mağazalarına ekleyip satış yapabilmektedirler.

Düğününü planladığımız çiftlerden aldığımız detaylı veriler sayesinde evlerini kurarken ihtiyacı olan ürünleri kişiselleştirilmiş önerilerle karşılarına getirmeye hazırlanıyoruz.

DüğünBuketi.com, DüğünYardımcısı.com ve Çeyiz Listem uygulamasını kullanan kullanıcıların cihazlarına bıraktığımız izinli çerezler sayesinde ziyaret ettikleri tüm sitelerde Yuvanikur'daki ürünlerin reklamlarını görürler.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Üye firmaların telefon, web form ve Whatsapp'tan gelen tüm başvuruları yöneterek satış

oranlarını artırabilmeleri amacıyla bir CRM geliştirildi. Hizmet olarak yazılım(SaaS) modeliyle çalışan proje İzmir Depark Teknopark'ta tamamlandı. DüğünBuketi.com'un şu anki gelirlerinin büyük bir bölümü bu ürün üzerinden gerçekleşmektedir.

2021'de DüğünBuketi.com'a başvuran 60 bin çiftin düğün harcamaları toplamı yaklaşık 16 milyar TL'dir. Bu harcamadan sadece 280 milyon TL DüğünBuketi.com üzerinden gerçekleşti. Başvuran çiftlerimizin harcamalarının çoğunluğunun platformumuz üzerinden gerçekleşmesini sağlamak amacıyla müşteri veri platformu(CDP) geliştirilmeye başlandı. Bu projenin geliştirilmesi için TÜBİTAK 1507 nolu teşvikten yararlanılmaktadır.

Bir iş zekası(BI) aracı olacak olan uygulamamız sayesinde karmaşık veriler anlamlı ve kullanılabilir hale getirilip görselleştirilebilecek. Uygulama sayesinde üçüncü taraf yapay zeka servislerine bağlanılarak kullanıcılara kişiselleştirilmiş web arayüzü ve öneriler sunulabilecektir.

Önceki Satışlar Hakkında

DüğünBuketi.com'un kuruluşundan 2021 yılı sonuna kadar toplam satış geliri 8 milyon TL olmuştur. Yıllara göre satış geliri:

1. 2021: 3.5 milyon TL *
2. 2020: 1.8 milyon TL *
3. 2019: 1.6 milyon TL
4. 2018: 790 bin TL
5. 2017: 260 bin TL
6. 2016: 75 bin TL

**Pandemiden dolayı 2020'de 8 ay, 2021'de 6 ay boyunca düğün yapılamayıp sektör kapalı kalmıştır.*

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Türkiye'de Düğün, Çeyiz ve Bebek Pazarı

Türkiye'de her yıl yaklaşık 550 bin çift evlenmektedir. Bir çift evlenirken ortalama 260 bin TL düğün&çeyiz harcaması yapmaktadır. Düğün ve çeyiz harcamalarının yıllık toplamı yaklaşık 143 milyar TL'dir.

Türkiye'de 0-3 yaş aralığında **3,7 milyon bebek** yaşamaktadır. Ebeveynler bebekleri için her yıl **ortalama 11 bin TL**, toplamda ise yaklaşık **41 milyar TL harcama** yapmaktadır.

2024 yılında Türkiye'de evlenen her iki çiftten birinin düğününü planlamak hedeflenmekte. Çiftlerin 5,6 milyar TL harcamayı DüğünBuketi.com platformu üzerinden gerçekleştirmesi öngörülmektedir.

Globalde Potansiyel Pazarlar

2024 yılında ABD, 2025 yılında Avrupa pazarına giriş yapılması hedeflenmektedir.

Globalde Düğün&Çeyiz Harcaması (Yıllık)

- ABD - 79,2 milyar dolar
- Türkiye - 16,4 milyar dolar
- Kanada - 8,9 milyar dolar
- İngiltere - 8,4 milyar dolar
- Almanya - 7,1 milyar dolar
- Fransa - 6,5 milyar dolar
- İtalya - 6 milyar dolar
- İspanya - 5,5 milyar dolar

Globalde Evlenen Çift Sayıları

- ABD - 2 milyon
- Türkiye - 550 bin
- Almanya - 416 bin
- İngiltere - 287 bin
- Kanada - 280 bin
- Fransa - 234 bin
- İtalya - 184 bin
- İspanya - 165 bin

Türkiye'de edinilen tecrübenin ve geliştirilen alt yapının globale taşınması planlanmaktadır.

Rekabet Hakkında

DüğünBuketi.com aşağıdaki hizmetlerin tamamını tek platformda birleştiren Türkiye'deki tek platform olarak rakiplerinden ayrılmaktadır.

- **Düğün Planlama:** Bu alanda tek rakip düğün.com'dur. 2019 yılında 50 milyon TL ciroyu geçtikleri Webrazzi tarafından paylaşılmıştır. Bu platformdan sadece düğün mekanlarına ve düğün firmalarına ulaşılabilir.
- **Düğün&Çeyiz Alışverişi:** Türkiye'de çeyiz dikeyinde pazaryeri yoktur. Trendyol, Hepsiburada, Vivense, Karaca ve Evkur gibi markalar rakip değil, DüğünBuketi.com'un potansiyel iş ortaklarıdır.
- **Balay:** Tatil siteleriyle rekabet etmek yerine iş ortaklığı yapılmaktadır. DüğünBuketi.com'daki balayı satışları Otelz, Tatilbudur, Villacınız ve Wtatil gibi iş ortakları üzerinden DüğünBuketi.com'a özel indirimlerle gerçekleştirilmektedir.
- **Ev Bulma:** Balayında olduğu gibi çiftlerin ev bulma ihtiyaçları iş ortağı emlak platformları üzerinden gerçekleştirilecektir.

Global Rakipler

The Knot: ABD pazarındaki lider düğün planlama platformudur. Private equity olan Permira tarafından 2018'de 933 milyon dolar değerlemeyle satın alınıp WeddingWire ile birleştirildi. 2015 yılında İngiltere'nin lider düğün platformu Hitched'i 54 milyon dolara satın aldı. The Knot Worldwide çatı şirketinin altında 15 ülkede lider düğün platformlarına sahipler.

WeddingWire: ABD pazarındaki ikinci büyük düğün platformudur. 2018 yılında Permira 350 milyon dolara çoğunluk hissesini satın aldı. WeddingWire, İspanya'nın en büyük düğün planlama sitesi Bodas.net'i 2015'te 50 milyon dolara satın aldı. Aynı yıl Fransa, İtalya ve Latin Amerika'daki sektör liderlerini satın alarak Avrupa ve Latin Amerika'da genişledi.

Zola: Düğün hediye listesi olarak başlayıp düğün planlama portalına dönüşen Zola, ABD'nin 3. büyük düğün&çeyiz pazaryeridir. 2019'da 650 milyon dolar değerlemeyle yatırım aldı.

Detaylar "Diğer" sekmesinde bulunmaktadır.

Hedef Kitle Hakkında

Evlenecek çiftler DüğünBuketi.com'un öncelikli kullanıcılarıdır. Evi ve bebekleri için alışveriş yapan çiftler de ikincil kullanıcılarıdır. Her yıl 550 bin çift evlenirken, her biri ortalama 260 bin TL düğün&çeyiz harcaması yapmaktadır.

Çiftlere hizmet ve ürün satışı yapan firmalar DüğünBuketi.com'un müşterileridir.

Gelir modeline göre müşteriler ikiye ayrılmaktadır:

- **Üyelik Geliri:** Düğün mekanları, fotoğrafçılar ve kuaförler gibi hizmet satışı yapanlar

DüğünBuketi.com ve DüğünBuketi.com'a ait olan Yuvanıkur, DüğünYardımcısı.com, Çeyiz Listem uygulamasında yer almak için yıllık üyelik ücreti ödemektedir.

- **Komisyon Geliri:** Ürün satışı ve balayı rezervasyonu için çalışılan iş ortaklarından komisyon geliri elde edilmekte. Otelz, Tatilbudur, Villacınız ve Karaca gibi yüzlerce iş ortağı ile çalışmaktayız.

Kullanıcı Edinimi

Çiftler öncelikle düğün mekanı arayarak düğün planlama sürecine başlar. DüğünBuketi.com ve DüğünYardımcısı.com platformları Google'daki tüm düğün mekanı aramalarında ilk 3 sırada yer almaktadır. Kullanıcıların %60'ı reklamsız organik aramalarla platformlarımıza ulaşmaktadır.

Türkiye'nin en çok indirilen çeyiz planlama uygulaması Çeyiz Listem üzerinden de kullanıcılara ulaşılmakta.

Sosyal medya reklamları ve popüler sitelerde yayınlanan reklamlarla da kullanıcılara ulaşılmakta. Düğününü planlarken hizmet arayışı için gelen kullanıcıya yeniden pazarlama yöntemiyle çeyiz ürünlerinin reklamları gösterilmekte. Bu sayede çapraz satış gerçekleştirilmekte.

Çiftler Neden DüğünBuketi.com'ü Tercih Ediyor?

- Düğün planlama sırasında ihtiyaç olan hizmet ve ürünler tek bir platformda toplanmıştır.
- Çiftler DüğünBuketi.com'a üye bir düğün mekanıyla anlaştığında DüğünBuketi.com ve Yuvanıkur'da geçerli 5.000 TL'ye varan balayı ve alışveriş çeki kazanabiliyor.
- DüğünBuketi.com'un organizasyon danışmanları balayından kına organizasyonuna kadar tüm düğün planlama sürecine destek oluyor.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Evlenen çiftler düğün planlama sürecine DüğünBuketi.com ile başlamaktadır. Diğer pazaryeri ve e-ticaret platformlarından önce kullanıcıya ulaşıp harcama kararlarına yön verilmektedir.
- Kullanıcıların büyük bir çoğunluğuna organik(reklamsız) trafik ile ulaşılmaktadır. Google'daki düğün mekanı aramaları DüğünBuketi.com ve DüğünYardımcısı.com siteleriyle domine edilerek bir rakibin sektöre girişinin önüne geçilmiştir. DüğünBuketi.com'un ekibi içerik pazarlaması ve SEO alanında oldukça deneyimlidir.
- İhtiyaç duyulan bir konuda tüm içeriğin tek platformda oluşu kullanıcılar tarafından her zaman tercih sebebidir. Bu nedenle e-ticaret pazaryerleri diğer e-

ticaret siteleri karşısında üstünlük sağlamıştır. DüğünBuketi.com, düğün&çeyiz dikeyinde tüm ihtiyaç ve ürünleri tek platformdan sağlayarak kullanıcı beklentisini karşılamaktadır.

- Sektördeki hizmet ve ürün satışı yapan tüm paydaşların bir araya getirilmesi yaratıcı pazarlama kampanyalarına imkan vermektedir. Örneğin, DüğünBuketi.com'a üye bir düğün mekanını tercih eden çift Otelz.com'dan 2 bin liraya varan hediye çeki kazanabilmektedir.
- Hizmet veren düğün mekanları ve firmalara 100 bin liralara varan üyelik ürününü satmak oldukça zordur. Sektörde sadece DüğünBuketi.com ve bir rakip firma bunu başarabilmektedir. Sektöre girmeye çalışan onlarca rakip başarılı olamamıştır.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Binlerce ürün ve hizmetin bir platformda buluşturulabilmesi için büyük veri yönetimi yapılmaktadır. Çok sık değişen ürün ve hizmet fiyatlarının güncel kalabilmesi için üçüncü taraf yazılımlarla entegrasyonlar yapılmaktadır. Partnerler nedeniyle ürün geliştirmekte plansız yavaşlamalar olabilmektedir.
- Büyük veri yönetimi için teknolojik yatırıma her geçen gün daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Bu alanda yetişmiş personel bulmakta zorlanılmaktadır.
- Düğün planlama alanındaki rakip site 9 yıl önce kurulduğu için birçok sadık üye firmaya sahiptir. Sadık üyelerin alternatif bir platformu denemesi zaman almaktadır.

Fırsatlar Nelerdir?

- Her yıl evlenen 550 bin çift düğünü için 143 milyar TL harcama yapıyor. 2024 yılında Türkiye'de evlenen her 2 çiftten 1'inin düğününü planlayarak harcama kararlarına yön vermeyi hedefliyoruz.
- Türkiye'deki e-ticaretin genel ticarete oranı 2019'da %9,8 iken 2021'de bu oran %17,7'ye ulaştı. Türkiye'de yapılan her 100 liralık harcamanın 17,7 lirası e-ticaret üzerinden gerçekleşti. 2015'te 24,7 milyar TL olan e-ticaret hacmi 2021'de 381 milyar TL'yi geçti. E-ticaretteki büyük hacme rağmen çok az oyuncunun yer alması erken konum alanlar için fırsatlar sunuyor.
- Wedding Wire 10 yıl sonra kurulmasına rağmen sektör lideri The Knot'ı yaklaşık 1 milyar dolara satın alarak birleştirdi. Diğer ülkelerdeki düğün portallarını satın alarak The Knot Worldwide adını aldı. The Knot Worldwide'ın ABD'deki Zola ve Wedding Spot haricinde Globalde güçlü bir rakibi bulunmamakta. Rekabetin düşük olduğu 138 milyar dolarlık pazarda önemli bir yer edinmeyi hedefliyoruz.

Tehditler Nelerdir?

- Teknolojik geliştirmeler için insan kaynağı bulunamaması hedeflere ulaşılmasını geciktirebilmekte.
- Pandemi vb. olaylar düğün etkinliklerinin yapılmasını engelleyebiliyor.
- Üyelik fiyatlarının yüksek olması nedeniyle 100 bin TL'ye varan üyelik ücretleri taksitlere bölünmektedir. Hızlı büyümeyle yapılan satışların maliyeti geç tahsilat nedeniyle nakit akışının yönetiminde zorluklara ve yatırım ihtiyacına neden

olmaktadır.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Çeyiz ürünü satanların ürünlerini doğrudan platformumuza yüklemeleri yerine diğer pazaryerleriyle iş ortaklığı yaparak API ve XML aracılığıyla platformumuza entegrasyonlarını sağlayacağız. Aynı şekilde balayı otelleriyle tek tek çalışmak yerine Otelz gibi pazaryeri platformlarıyla iş ortaklıkları kurarak zamandan ve teknoloji geliştirme maliyetinden tasarruf edilmekte.
- Geliştirme ekibinde kişilere olan bağımlılığı azaltmak için mikro servis mimarisiyle alt yapı geliştirilip bazı servisler hazır satın alınmaktadır. Binlerce projenin kullandığı hazır modüller projenin stabilliğini sağlamaktadır.
- DügünBuketi.com'a üye olan mekanlara ücret iade garantisi sunulmaktadır. Eğer üye firma platforma yaptığı yatırımı hizmet satışıyla geri alamazsa ücret iadesi yapılmaktadır. Bu sayede rakip firmadaki sadık üyelerin yatırımlarını garanti altına alarak platforma katılmalarını sağlıyoruz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Yazılım ekibinin güçlendirilmesi için birçok IK firmasıyla çalışılmaktadır. Diğer yandan bootcampler ve staj programlarıyla yazılımcılar yetiştirilmektedir.
- Dügün etkinliklerinin durmasına neden olacak pandemi vb. olaylara karşı gelir modelimizi çeyiz ürünleri satışlarıyla çeşitlendirmeye hazırlanıyoruz.
- Kar oranı %20'ye ulaştıktan sonra yatırıma ihtiyaç duyulmadan pozitif nakit akışla büyüme sağlanabilmektedir. Anlık nakit krizlerinde şirkete ait araçlar ve piyasadaki 1,6 milyon TL alacak kullanılarak kredi çekilebilmektedir.

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)	(%)
Bilgehan Yılmaz	Kurucu ve CEO	- Teknoloji ekibinin yönetimi, - Tüm dijital pazarlama ve iş geliştirme stratejilerinin geliştirilmesi, - Ürün geliştirme ekibinin yönlendirilmesi, - Finans ve idari işler ekibinin yönetimi başlıca aldığı görevlerdir.	261.696	45.12
Kaan Yılmaz	Kurucu Ortak	Kaan Yılmaz, kurucu Bilgehan Yılmaz'ın ağabeyi olup DügünBuketi.com'un kurucu ortağı olarak 2020 yılına kadar finans ve idari işlerin yönetiminde yer almıştır. 2021 yılında hisselerini melek yatırımcılar Deniz Güvenen ve Doruk Pala'ya satmıştır.	157.006	27.07
Atanova Yatırım A.Ş	Melek Yatırımcı	Melek yatırımcıdır. Şirkette pasif yatırımcı olarak yer almaktadır.	104.690	18.05
Doruk Pala	Melek Yatırımcı	Melek yatırımcıdır. Şirkette pasif yatırımcı olarak yer almaktadır.	33.408	5.76
Deniz Yavuz Güvenen	Melek Yatırımcı	Melek yatırımcıdır. Şirkette pasif yatırımcı olarak yer almaktadır.	23.200	4

Bilgehan Yılmaz ile ilgili;

Bilgehan Yılmaz, dijital pazarlama alanında yaklaşık 11 yıllık iş deneyimine sahiptir. İlk teknoloji girişimi olan sosyal spor ağı Sporapp'i TEB Girişim Evi'nde geliştirdi. 2014 yılında Webrazzi tarafından yılın sağlık girişimine aday gösterildi. 2016 yılında kurduğu DügünBuketi.com, 2019 ve 2020 yıllarında Webrazzi tarafından yılın ilan sitesine aday gösterildi. Marmara Üniversitesi'nde İşletme, Mimar Sinan Güzel

Sanatlar Üniversitesi'nde Sanat Tarihi eğitimi almıştır.

Kaan Yılmaz ile ilgili;

Kaan Yılmaz, 2003 yılında kurduğu Elmastek firmasıyla girişimciliğe adım attı. Henüz 23 yaşında kurduğu şirketini yatırım almadan büyüterek 2016 yılında DügünBuketı.com'un kurucu ortağı ve ilk yatırımcısı oldu.

Atanova Yatırım A.Ş ile ilgili;

Atanova, parlak fikirleriyle ses getirecek girişimleri kuluçka döneminde keşfeden erken aşama bir yatırım şirkettir. Loki ve Remote Team girişimleriyle başarılı iki exit gerçekleştirmiş olan fonun diğer yatırımları Textoni, Wufwuf.co.uk & mymeow.co.uk, HavHav.com.tr & Miyav.com.tr, Withco, Blindid ve Vampr'dır.

Doruk Pala ile ilgili;

Doruk Pala Startupfon ve TR Angels fonlarında melek yatırımcıdır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Bilgehan Yılmaz	A	2.971.571	69.01	69.01
Sıla Havva Karakoç	A	43.060	1	1
Atanova Yatırım A.Ş.	A	380.650	8.84	8.84
Doruk Pala	A	43.921	1.02	1.02
Doruk Pala	B	263.097	6.11	6.11
Deniz Yavuz Güvenen	A	58.562	1.36	1.36
Deniz Yavuz Güvenen	B	182.144	4.23	4.23
Canberk Mersin	B	21.100	0.49	0.49
Civan Sözkese	B	37.462	0.87	0.87
Kıvanç Ünal	B	8.181	0.19	0.19
Caner Bayraktar	B	10.334	0.24	0.24
Ozan Karakaya	B	8.181	0.19	0.19
Ali Çelebioğlu	B	10.765	0.25	0.25
Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş	B	21.530	0.5	0.5
Burakhan Akçe	B	47.366	1.1	1.1
Alper Çalışal	B	21.530	0.5	0.5
Uygar Mesudiyeli	B	10.765	0.25	0.25
Ergün Civelek	A	29.281	0.68	0.68
Ergün Civelek	B	56.839	1.32	1.32
Murat Kömürcü	B	10.765	0.25	0.25

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Girişim Türk2 Dan. ve Dış Tic. A.Ş.	B	47.366	1.1	1.1
Hay Can Arslan	A	21.530	0.5	0.5
TOPLAM		4.306.000	100	100

Bilgehan Yılmaz ile ilgili;

Bilgehan Yılmaz, dijital pazarlama alanında yaklaşık 11 yıllık iş deneyimine sahiptir. İlk teknoloji girişimi olan sosyal spor ağı Sporapp'i TEB Girişim Evi'nde geliştirdi. 2014 yılında Webrazzi tarafından yılın sağlık girişimine aday gösterildi. 2016 yılında kurduğu DüğünBuketleri.com, 2019 ve 2020 yıllarında Webrazzi tarafından yılın ilan sitesine aday gösterildi. Marmara Üniversitesi'nde İşletme, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nde Sanat Tarihi eğitimi almıştır.

Sıla Havva Karakoç ile ilgili;

ODTÜ'de kimya eğitimi aldıktan sonra Mey İçki'de mühendis olarak başladığı iş hayatına satış alanında devam etti. 2011 yılında dugun.com ile düğün sektörüne girdi. İlk senesinde, 24 yaşındayken Türkiye 1.si olarak Ankara - İzmir karması takımın liderliğine yükseldi. Ertesi yıl yeniden Türkiye 1.si olup, şirket rekoruna imza attı. Başına geçtiği 17 kişilik İç Anadolu Bölge Müdürlüğünü, cirosunu 4'e katlayarak Türkiye 1.ligine taşıdı. Sonraki 3 senenin de Türkiye 1.'sini ekibinden çıkardı. 2018'de DüğünBuketleri.com'a Satış Direktörü olarak transfer oldu. 2022'de kurucu ortak oldu.

Atanova Yatırım A.Ş. ile ilgili;

Atanova, parlak fikirleriyle ses getirecek girişimleri kuluçka döneminde keşfeden erken aşama bir yatırım şirkettir. Loki ve Remote Team girişimleriyle başarılı iki exit gerçekleştirmiş olan fonun diğer yatırımları Textoni, Wufwuf.co.uk & mymeow.co.uk, HavHav.com.tr & Miyav.com.tr, Withco, Blindid ve Vampri'dir.

Doruk Pala ile ilgili;

Doruk Pala Startupfon ve TR Angels fonlarında melek yatırımcıdır.

Doruk Pala ile ilgili;

Doruk Pala Startupfon ve TR Angels fonlarında melek yatırımcıdır.

Canberk Mersin ile ilgili;

Denizli'nin ve Türkiye'nin en büyük holdinglerinden biri olan Sadık Grubu'nun yönetim kurulunda yer almakta olup Sadık Ventures'ın kurucusudur. Sadık Ventures, Mersin ailesinin ABD ve Türkiye merkezli, Girişim Sermayesi ve Büyüme Sermayesi yatırımlarına odaklanan aile ofisidir.

Civan Sözkese ile ilgili;

Türkiye'nin en büyük kapasiteli kumaş boyama fabrikasına sahip Funika Holding'in yönetim kurulu başkanıdır.

Kıvanç Ünal ile ilgili;

Trendyol'un eski CMO'su olup Analytica House'un kurucusudur.

Caner Bayraktar ile ilgili;

Tamindir.com ve Muslim Assistant'ın kurucusu olup Wufwuf.co.uk & mymeow.co.uk, HavHav.com.tr & Miyav.com.tr girişimlerinde kurucu ortak olarak yer almaktadır.

Ali Çelebioğlu ile ilgili;

Çeşme Om Paparazzi'nin ortaklarından.

Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş ile ilgili;

İnci Aile Ofisi kurumsallaşma çalışmalarında önemli bir adım olarak, iş şapkasıyla aile şapkasını tamamen ayırmak ve aile varlıklarının yönetimi konusunda uzmanlaşarak Türkiye'ye katkı sağlamak üzere, 2013 yılında İnci Holding ortakları tarafından kurulmuştur. Bu kapsamda İnci Aile Ofisi, kurumsallaşmayı sürdürülebilirliğin temeli olarak gören diğer ailelere de hizmet vermekte ve kaynak oluşturmaktadır.

Burakhan Akçe ile ilgili;

Çeşme ve Urla Ortaya Restaurant'ın sahibidir.

Uygar Mesudiyeli ile ilgili;

EGİAD Melekleri'nde komite üyesidir.

Ergün Civelek ile ilgili;

Trendyol ve Hepsieexpress gibi onlarca büyük markanın çağrı merkezini yöneten Ceyber'in sahibidir. Grispi ve Dupep girişimlerinin de kurucusudur.

Ergün Civelek ile ilgili;

Trendyol ve Hepsiepress gibi onlarca büyük markanın çağrı merkezini yöneten Ceyber'in sahibidir. Grispi ve Dupep girişimlerinin de kurucusudur.

Murat Kömürcü ile ilgili;

Türkiye'nin en büyük online oyun ürünleri pazaryeri Bynogame.com'un kurucusudur.

Girişim T rk2 Dan. ve Dış Tic. A.Ő. ile ilgili;

GirişimTürk A.Ő, 2012 ve 2015 yılları arasında TUGİAD YİK Başkanı Sayın Ali YÜCELEN'in önderliğinde 28 TUGİAD  yesinin bir araya gelmesiyle kurulmuş bir melek yatırım şirketidir.

Hay Can Arslan ile ilgili;

Çeşme Om Paparazzi, Om Mistral ve Jungle Creative'in yönetim kurulu başkanıdır.

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	İmtiyazlar detaylı şekilde aşağıda yer alan "Pay Grubu Hakkında Detaylı Bilgi" kısmında belirtilmiştir.	1	3.548.476	82.4
B	Nama	İmtiyazlar detaylı şekilde aşağıda yer alan "Pay Grubu Hakkında Detaylı Bilgi" kısmında belirtilmiştir.	1	757.524	17.6

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **3.548.476** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **757.524** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **4.306.000 TL** olduğu görülmektedir.

A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

10.1. PAY VE PAY DEVİRLERİ İLE İLGİLİ GENEL HÜKÜMLER 10.1.1. KABI Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi'nde ortaklığı, A grubu ve B Grubu Paydaşların ortak olmaları, ortaklıklarının devamı, şirkete hasrettikleri emek ve mesai ile paydaş çevresinin korunması üzerine inşa edilmiştir. 10.1.2. Şirket, Yönetim Kurulu kararı yoluyla, payları temsil eden pay senetleri ihraç edebilir. Bu senetler bir veya daha fazla sayıda payı temsil edecek şekilde ihraç edilebilirler. 10.1.3. Paydaşlar, Şirket'te sahip oldukları paylar üzerinde işbu madde hükümleri uyarınca tasarrufta bulunabilirler. Paydaşlar, Şirket Yönetim Kurulunun alacağı bir karara istinaden önceden verilecek onayı olmaksızın, Şirket paylarının bir kısmı veya tamamı üzerinde Şirket paydaşı olmayan üçüncü şahıslar lehine herhangi bir şekilde intifa, rehin veya teminat hakkı veya başkaca bir sınırlı ayni veya şahsi hak tesis edemez, bunların tesisine yönelik herhangi bir taahhütte bulunamazlar. 10.1.4. Paydaşlardan herhangi birinin paylarının tamamını ya da bir kısmını herhangi bir üçüncü kişiye satması veya bir başka biçimde devretmek istemesi halinde satan Paydaş bahse konu iktisabın ön koşulu olarak, söz konusu payları iktisap edecek üçüncü kişiye işbu sözleşmenin hükümlerinin tamamının kendisi için bağlayıcı olmasını temin etmek üzere bir Katılım Sözleşmesi imzalatılacaktır. 10.1.5. Söz konusu devir işlemi işbu sözleşme

hükümlerine uygun olarak yapılmadıkça Yönetim Kurulu devir edilen kişiyi/kişileri şirket pay sahibi olarak pay defterine kaydetmeyecektir. Herhangi bir pay devrinin şirkete karşı hüküm ifade edebilmesi ve devir alanın oy verme ve pay sahiplerine ait diğer hakları kullanabilmesi devrin Yönetim Kurulu kararına müsteniden Şirket'in pay defterine kaydedilmiş olması kayıt ve şartına bağlıdır. Yönetim Kurulu, işbu Sözleşme kapsamında belirtilen paydaş çevresine ilişkin düzenlemeler nedeni ile Türk Ticaret Kanununun 493. Maddesi çerçevesinde onay vermeyi reddetme hakkına haizdir. Paydaşlar, işbu Sözleşmenin pay devirleri ile ilgili hükümlerinin ihlal edilmesinin diğer Paydaşlara telafisi kabil olmayan zararlar verebileceğini ve ihlal eden Paydaşın, Şirketin ve diğer Paydaşların ihlal suretiyle gerçekleşen devirden kaynaklanan zarar ve ziyanını tazmin edeceklerini beyan, kabul ve taahhüt ederler.

10.1.6. Paydaşların, Paydaşlar dışında üçüncü şahıs ve şirketlere pay devri sınırlandırılmış olup A Grubu Payların, Paydaşlar dışında üçüncü şahıs ve şirketlere devri ancak A Grubu Paydaşların pay çoğunluğunun alacağı karar sureti ile olabilecektir. 10.1.7. Payların, miras, eşler arası mal rejimi hükümleri veya cebri icra hükümleri doğrultusunda iktisabı durumunda, Şirket, payları iktisap edinen kişilerden işbu sözleşmenin 10.2.1. maddesi (%1'lik sınırlama olmaksızın) uyarınca satın alabilecektir. Bu durumda devri ret edilen paylar, Şirketin mevcut ortaklarına, öncelik A Grubu Paydaşlarda payları oranında olmak üzere, A Grubu Paydaşların iktisap etmemesi durumunda tüm Paydaşların Şirket'teki payları oranında 10.2.1. maddede (%1'lik sınırlama olmaksızın) bahsedilen tutarlardan iktisap edilen kişiye ödemek suretiyle devredilecektir. 10.1.8. Buna karşılık yalnızca Girişimci Bilgehan Yılmaz'ın ölümü halinde işbu pay sahipleri sözleşmesinden kaynaklanan tüm hak ve borçları yasal mirasçıları tarafından üstlenilecektir. 10.1.9. Taraflar, Atanova Yatırım ve Bilişim Teknolojileri A.Ş'nin hisselerinin tamamını veya bir kısmını, Atakan Atalar'a ön alım hakkı da dahil olmak üzere herhangi bir pay devri sınırlamasına tabi olmadan devredebileceği hususunda mutabık kalmışlardır. 10.2. ALIM HAKKI (CALL-OPTION) 10.2.1. Paydaşlıktan çıkma-çıkartılma ve sürükleme hakkına ilişkin hükümler saklı kalmak kaydıyla, A Grubu Pay Sahipleri'nin oybirliği ile; %1 den az pay sahibi olan Paydaşların paylarını, işbu sözleşmede yer alan devir ve tescilin tamamlanmasından itibaren; 1. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 3 (üç) katını ödemek suretiyle, 2. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 4 (dört) katını ödemek suretiyle, 3. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 5 (beş) katını ödemek suretiyle, 4. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 6 (altı) katını ödemek suretiyle, 5. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 7 (yedi) katını ödemek suretiyle satın alma hakkına sahiplerdir. 10.3. ÖNALIM HAKKI 10.3.1. Önalım

Hakkı, Paydaşlardan her biri (“Satıcı”) sahip olduğu payların herhangi bir kısmını veya tamamını satmak istemesi halinde (i) satılacak payların sayısını (“ Satıma Konu Hisseler”) (ii) muhtemel alıcının kimliği, ticaret unvanı, tebligat adresi ve makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri, (iii) muhtemel alıcının satışa konu hisselerine yönelik olarak şirket değerlemesi de içerir teklifin onaylı suretini, yazılı bir ihbar (“Önalım İhbarı”) ile diğer Hissedarlara (“Teklif Edilenler”) gönderilecektir. Ön Alım İhbarı aynı zamanda Yönetim Kuruluna da iletilecektir. Söz konusu ihbar yazılı olarak işbu sözleşmede belirtilen adreslere noter aracılığıyla veya e-posta adresine e-mail yoluyla yapılacaktır. Ön alım İhbarını kabul veya redde dair bildirim de aynı esasa tabidir. İşbu madde kapsamında KVKK uyarınca bilgileri alınan ve iletilen alıcıdan detaylı açık rıza alınacak olup, Şirketce paylaşılacak şablon aydınlatma metni ve açık rıza metni imzalatılacaktır. KVKK hükümlerine aykırı davranışı sebebiyle Şirketi veya Paydaşları zarara uğratan Paydaşın zararı tazmin yükümlülüğü doğacaktır.

10.3.2. Teklif Edilenler, işbu Önalım İhbarını almasından itibaren 15(onbeş) gün (“Kabul Süresi”) içinde, satışa konu hisseleri, Önalım İhbarında belirtilen usul ve şartlar altında önalım hakkını kullanmak istediğini kabul süresi içerisinde Satıcı’ya bildirdikleri takdirde, Satıcı, satıma konu hisselerin tamamını önalım İhbarında belirtilen şekilde satacaktır. Teklif Edilenler’ ce, kabul süresi içinde Önalım İhbarına cevap verilmemesi veya önalım hakkını kullanılmayacağı Satıcı’ ya bildirilmemiş ise Satıcı, satışa konu hisselerin tamamını kabul süresinin sonunda muhtemel alıcıya devretmekte 10.1. Madde hükümleri saklı kalmak kaydıyla serbest olacaktır. 10.3.3. Birden fazla hissedarın kabul süresi içerisinde hisse devri teklifini kabul etmesi halinde öncelik, A Grubu Paydaşlardır. A Grubu Paydaşların bir kaçının hisse devri teklifini kabul etmesi halinde; bu Paydaşlar sahip oldukları paylarla orantılı olarak önalım hakkını kullanabilirler. A Grubu Paydaşların pay teklifini kabul etmemesi halinde B Grubu Paydaşlar payları oranında ön alım hakkını kullanabilirler. 10.4. SÜRÜKLEME HAKKI (DRAG-ALONG) Aksine hükümler dikkate alınmaksızın; A Grubu Pay Sahiplerinin (“Satıcı A Grubu Pay Sahipleri”), toplam A Grubu Payların (Şirkette Mevcut A grubu toplam payları dikkate alınır) %70’inin iyi niyetli bir üçüncü kişi alıcı tarafından devralınmasına yönelik bir teklif alırlarsa (“Teklif”) ve bu Teklif işbu sözleşmenin 10.2.1. Maddesindeki B Grubu Paydaşların haklarını koruyan katsayılara uygun bir teklif ise, Satıcı A Grubu Pay Sahipleri, diğer Pay Sahiplerinin tamamını kendi paylarını da Teklif’te belirtilen şartlarla aynı şartlar çerçevesinde alıcıya devre zorlama hakkına haizdir. Bu durumda B Grubu Pay Sahipleri, Satıcı Grubu Pay Sahibi tarafından kendilerine iletilen yazılı onayları teslim aldıkları tarihten itibaren 30 gün içinde, Satıcı A Grubu Pay Sahiplerine istenen bütün Pay Devri belgelerini temin etmekle ve Devri gerçekleştirmekle yükümlüdürler. A Grubu Pay Sahiplerinin Sürükleme ile Paydaşların Ön Alım ve 10.5. Maddedeki Birlikte Satma Hakkını eş zamanlı olarak kullanmak istemesi halinde A Grubu Pay Sahiplerinin Sürükleme Hakkı öncelikli olarak uygulanır. 10.5. BİRLİKTE SATMA HAKKI (TAG-ALONG) Üçüncü bir kişinin A Grubu Pay Sahiplerinin paylarının tamamını almayı teklif etmesi halinde, B Grubu Pay Sahiplerinin üçüncü kişinin Teklif’ine kendi paylarını da ekletme hakkı (“Birlikte Satma Hakkı”) bulunur. 10.2.1. Maddesindeki B Grubu Paydaşların haklarını koruyan katsayılar bu madde için de gözetilir. B Grubu Pay Sahipleri tarafından Birlikte Satma Hakkı’nın kullanılması hâlinde; paylarını satan A Grubu Pay Sahiplerinin, Teklif veren alıcı üçüncü kişinin, kullanılan hakka konu diğer payları da orantılı olarak ve kendisine sunulanlarla eşit şartlarda satın alacağını yazılı olarak garanti eder ve üçüncü kişinin de bu yönde yazılı

taahhüdünü Birlikte Satma Hakkı'nı kullanan B Grubu Pay Sahiplerine sunmak zorundadır. Aksi halde üçüncü kişinin iktisabı geçersiz sayılır ve ilgili devir pay defterine işlenemez. B Grubu Pay Sahipleri kendilerine e-posta iletilen birlikte satma hakkına dair öneriyi 15 gün içerisinde olumlu olarak yanıtlamaz iseler ilgili satış için birlikte satma hakkından vazgeçmiş sayılırlar. 11. KİLİTLENME 11.1. Tahdidi olarak; • Pay Sahipleri, Yönetim Kurulu'nda görüşüp karara varamadıkları konular üzerinde aradan geçen sürede anlaşmak için iyi niyet çabaları gösterdikleri halde iki ay veya daha uzun süre geçmesine rağmen anlaşamazlar veya • Genel Kurul Toplantıları veya Yönetim Kurulu Toplantıları üst üste iki teşebbüse rağmen gerekli nisap sağlanamadığı için yapılamaz ve • Pay Sahipleri'nden herhangi birinin görüşüne göre, yukarıda belirtildiği şekilde anlaşmaya varılamaması veya toplantının yapılamaması hususundaki başarısızlık, Şirket işlerinin sürdürülmesini engelleyecek nitelikte olur ise bir kilitlenme halinin varlığı kabul edilir ("Kilitlenme"). Kilitlenme'nin ortaya çıkması halinde Anlaşma'nın işbu madde hükmüne göre hareket edilir. 11.2. Kilitlenme tarihi ("Kilitlenme Tarihi"), Anlaşma'nın işbu maddede belirtilen Genel Kurul veya Yönetim Kurulu kararlarının alınmadığı veya olumsuz olarak alındığı tarih olarak kabul edilir. 11.3. Kilitlenme Tarihi'nden itibaren otuz (30) gün içinde ("Müzakere Süresi") Pay Sahipleri Kilitlenme'ye sebebiyet veren uyuşmazlığı iyi niyetle çözmeye çalışırlar. Müzakere Süresi sonunda, Kilitlenme'ye sebebiyet veren uyuşmazlık çözülerek bir Genel Kurul veya Yönetim Kurulu kararına bağlanmamış ise, Pay Sahipleri'nden arzu edenler, diğer Pay Sahipleri'nin tamamına Müzakere Süresi sonundan itibaren on beş (15) gün içerisinde Noter vasıtasıyla bir satın alma ihbarı gönderebilirler. 11.4. Satın alma ihbarında, Pay Sahipleri'nden herhangi biri diğer Pay Sahipleri'ne sahibi oldukları tüm payları (bir kısmını değil) satın almak istediğini bildirecektir. Bu bildirim üzerine diğer Pay Sahipleri yazılı bildirimden kendilerine tebliği tarihinden itibaren otuz (30) gün içinde kendilerinin de diğer Pay Sahipleri'nin tüm paylarını (bir kısmını değil) satın almak istediklerini veya satmayı kabul ettiklerini cevaben bildirebilirler. Bir cevap verilmediği takdirde, ilgili Pay Sahibi tüm paylarını satmayı kabul etmiş sayılır. 11.5. Birden fazla Pay Sahibi'nin birbirinin payını satın almak istemesi halinde, öncelikle işbu sözleşmenin 10.1. Maddesindeki öncelik sırası uygulanacak, bu öncelik içerisinde denkleğin varlığı halinde satın alacak tarafı noter huzurunda yapılacak artırma belirleyecektir. Noterde yapılacak artırmaya gelmeyen Pay Sahibi satın alma teklifinden vazgeçmiş sayılacaktır. 11.6. Devir bedeli, öncelikle paylarını devretmek isteyen Pay Sahipleri ile devralmak isteyen Pay Sahibi arasında mutabık kalınacak bedel olacaktır. Taraflar devir bedelinde mutabakat sağlayamadığı takdirde o tarihteki şirket değerlemesinden az olmamak kaydıyla Sözleşme'nin 10.2. maddesinde düzenlenmiş katsayılar devir bedeli olarak belirlenir. Devir bedeli, devir hakkı kullanılması tarihi itibarıyla Şirket'in paylarına bölünmesi suretiyle ortaya çıkacak değerdir. Pay Satın alacak Pay Sahibi 10.2. maddeye uygun devir bedelini yazılı olarak Yönetim Kurulu'na ve Pay Sahipleri'nin tamamına bildirir. 11.7. Birden fazla Pay Sahibi'nin birbirinin payını satın almak istemesi halinde, Noter huzurunda yapılacak artırmanın başlayacağı asgari bedel, o tarihteki şirket değerlemesinden az olmamak kaydıyla 10.2. maddede belirtilen katsayılara uygun belirlenen devir bedeli olacaktır. Noter huzurunda yapılacak artırma, Noter tarafından bir tutanakla tespit edilecek ve Pay Sahipleri sıra ile birbirlerini takiben asgari bedeli artıracaklardır. En son artırımı yapan Pay Sahibi payları satın almış sayılacaktır. 11.8. Satın alma bedeli, Noterdeki artırım tarihinden itibaren (6) ayda (6) eşit taksitte ödenecektir. Satın alan, devir bedelinin taraflara

tebliğinden veya Noterdeki artırma tarihinden itibaren (15) gün içinde bedeli karşılayacak miktarda birinci sınıf bir bankanın kesin ve süresiz teminat mektubunu satan Pay Sahipleri'ne tevdi edecek ve tevdi tarihinde payların sahibi olacaktır. 11.9. Satın alan (15) gün içinde, belirtilen teminat mektubunu vermediği takdirde, satım münfesi olacaktır. Bu halde, noterdeki artırımdan çekilen Pay Sahibi, artırımda teklif ettiği en son bedel üzerinden payları satın alma hakkına sahip olacaktır. Bu suretle satın alma hakkını kazanan Pay Sahibi de yukarıdaki şekil ve surette teminat mektubu tevdi ederek payların sahibi olacaktır. 11.10. Payların mülkiyetinin elde edilebilmesi için, payları satın alan Pay Sahibi, yukarıda yazılı teminat mektubu ile birlikte, payları satan Pay Sahipleri'nin Şirket işleri için bankalar dahil üçüncü kişilere vermiş olduğu teminat, garanti ve kefaletler karşılığında, payları satan Pay Sahipleri'ne bir garanti ve/veya teminat tevdi etmek zorundadır. 11.11. Pay Sahipleri, devir bedelinin kendilerine bildirilmesini takip eden on beş (15) gün içerisinde Şirket'teki paylarının tamamını satın alma ihbarında bulunan Pay Sahipleri'ne usulüne uygun şekilde devir ve temlik etmek zorundadırlar. Bunun için varsa, devir edilecek payları temsil eden pay senetlerini ve/veya nama yazılı geçici pay senedi ilmühaberlerini usulüne uygun şekilde ciro ederek satın alma ihbarında bulunan Pay Sahibi veya Pay Sahipleri'ne teslim ederler.

B Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

10.1. PAY VE PAY DEVİRLERİ İLE İLGİLİ GENEL HÜKÜMLER 10.1.1. KABİ Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi'nde ortaklığı, A grubu ve B Grubu Paydaşların ortak olmaları, ortaklıklarının devamı, şirkete hassettikleri emek ve mesai ile paydaş çevresinin korunması üzerine inşa edilmiştir. 10.1.2. Şirket, Yönetim Kurulu kararı yoluyla, payları temsil eden pay senetleri ihraç edebilir. Bu senetler bir veya daha fazla sayıda payı temsil edecek şekilde ihraç edilebilirler. 10.1.3. Paydaşlar, Şirket'te sahip oldukları paylar üzerinde işbu madde hükümleri uyarınca tasarrufla bulunabilirler. Paydaşlar, Şirket Yönetim Kurulunun alacağı bir karara istinaden önceden verilecek onayı olmaksızın, Şirket paylarının bir kısmı veya tamamı üzerinde Şirket paydaşı olmayan üçüncü şahıslar lehine herhangi bir şekilde intifa, rehin veya teminat hakkı veya başkaca bir sınırlı ayni veya şahsi hak tesis edemez, bunların tesisine yönelik herhangi bir taahhütte bulunamazlar. 10.1.4. Paydaşlardan herhangi birinin paylarının tamamını ya da bir kısmını herhangi bir üçüncü kişiye satması veya bir başka biçimde devretmek istemesi halinde satan Paydaş bahse konu iktisabın ön koşulu olarak, söz konusu payları iktisap edecek üçüncü kişiye işbu sözleşmenin hükümlerinin tamamının kendisi için bağlayıcı olmasını temin etmek üzere bir Katılım Sözleşmesi imzalatıracaktır. 10.1.5. Söz konusu devir işlemi işbu sözleşme hükümlerine uygun olarak yapılmadıkça Yönetim Kurulu devir edilen kişiyi/kişileri şirket pay sahibi olarak pay defterine kaydetmeyecektir. Herhangi bir pay devrinin şirkete karşı hüküm ifade edebilmesi ve devir alanın oy verme ve pay sahiplerine ait diğer hakları kullanabilmesi devrin Yönetim Kurulu kararına müsteniden Şirket'in pay defterine kaydedilmiş olması kayıt ve şartına bağlıdır. Yönetim Kurulu, işbu Sözleşme kapsamında belirtilen paydaş çevresine ilişkin düzenlemeler nedeni ile Türk Ticaret Kanununun 493. Maddesi çerçevesinde onay vermeyi reddetme hakkına haizdir. Paydaşlar, işbu Sözleşmenin pay devirleri ile ilgili hükümlerinin ihlal edilmesinin diğer Paydaşlara telafisi kabil olmayan zararlar verebileceğini ve ihlal eden Paydaşın, Şirketin ve diğer Paydaşların ihlal suretiyle gerçekleşen devirden

kaynaklanan zarar ve ziyanını tazmin edeceklerini beyan, kabul ve taahhüt ederler.

10.1.6. Paydaşların, Paydaşlar dışında üçüncü şahıs ve şirketlere pay devri sınırlandırılmış olup A Grubu Payların, Paydaşlar dışında üçüncü şahıs ve şirketlere devri ancak A Grubu Paydaşların pay çoğunluğunun alacağı karar sureti ile olabilecektir.

10.1.7. Payların, miras, eşler arası mal rejimi hükümleri veya cebri icra hükümleri doğrultusunda iktisabı durumunda, Şirket, payları iktisap edinen kişilerden işbu sözleşmenin 10.2.1. maddesi (%1'lik sınırlama olmaksızın) uyarınca satın alabilecektir. Bu durumda devri ret edilen paylar, Şirketin mevcut ortaklarına, öncelik A Grubu Paydaşlarda payları oranında olmak üzere, A Grubu Paydaşların iktisap etmemesi durumunda tüm Paydaşların Şirket'teki payları oranında 10.2.1. maddede (%1'lik sınırlama olmaksızın) bahsedilen tutarlardan iktisap edilen kişiye ödemek suretiyle devredilecektir.

10.1.8. Buna karşılık yalnızca Girişimci Bilgehan Yılmaz'ın ölümü halinde işbu pay sahipleri sözleşmesinden kaynaklanan tüm hak ve borçları yasal mirasçıları tarafından üstlenilecektir.

10.1.9. Taraflar, Atanova Yatırım ve Bilişim Teknolojileri A.Ş'nin hisselerinin tamamını veya bir kısmını, Atakan Atalar'a ön alım hakkı da dahil olmak üzere herhangi bir pay devri sınırlamasına tabi olmadan devredebileceği hususunda mutabık kalmışlardır.

10.2. ALIM HAKKI (CALL-OPTION)

10.2.1. Paydaşlıktan çıkma-çıkarılma ve sürüklenme hakkına ilişkin hükümler saklı kalmak kaydıyla, A Grubu Pay Sahipleri'nin oybirliği ile; %1 den az pay sahibi olan Paydaşların paylarını, işbu sözleşmede yer alan devir ve tescilin tamamlanmasından itibaren; 1. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 3 (üç) katını ödemek suretiyle, 2. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 4 (dört) katını ödemek suretiyle, 3. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 5 (beş) katını ödemek suretiyle, 4. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 6 (altı) katını ödemek suretiyle, 5. Yıl sonunda Şirket'in Yönetim Kurulu kararıyla yatırım turuna çıkması durumunda ilgili yatırım turu değerlemesinin altında kalmamak koşuluyla işbu sözleşmenin 3.3. maddesinde belirtilen değerlendirme üzerinden payına isabet eden tutarın 7 (yedi) katını ödemek suretiyle satın alma hakkına sahiplerdir.

10.3. ÖNALIM HAKKI

10.3.1. Ön Alım Hakkı, Paydaşlardan her biri ("Satıcı") sahip olduğu payların herhangi bir kısmını veya tamamını satmak istemesi halinde (i) satılacak payların sayısını (" Satıma Konu Hisseler") (ii) muhtemel alıcının kimliği, ticaret unvanı, tebligat adresi ve makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri, (iii) muhtemel alıcının satışa konu hisselerle yönelik olarak şirket değerlemesi de içerir teklifin onaylı suretini, yazılı bir ihbar ("Önalım İhbarı") ile diğer Hissedarlara ("Teklif Edilenler") gönderilecektir. Ön Alım İhbarı aynı zamanda Yönetim Kuruluna da iletilecektir. Söz konusu ihbar yazılı olarak işbu sözleşmede belirtilen adreslere noter aracılığıyla veya e-posta adresine e-mail yoluyla yapılacaktır. Ön alım İhbarını kabul veya redde dair bildirim de aynı esasa tabidir. İşbu madde kapsamında KVKK uyarınca bilgileri alınan ve iletilen alıcıdan

detaylı açık rıza alınacak olup, Şirketce paylaşılacak şablon aydınlatma metni ve açık rıza metni imzalatılacaktır. KVKK hükümlerine aykırı davranışı sebebiyle Şirketi veya Paydaşları zarara uğratan Paydaşın zararı tazmin yükümlülüğü doğacaktır. 10.3.2. Teklif Edilenler, işbu Önalım İhbarını almasından itibaren 15(onbeş) gün (“Kabul Süresi”) içinde, satışa konu hisseleri, Önalım İhbarında belirtilen usul ve şartlar altında önalım hakkını kullanmak istediğini kabul süresi içerisinde Satıcı’ya bildirdikleri takdirde, Satıcı, satıma konu hisselerin tamamını önalım İhbarında belirtilen şekilde satacaktır. Teklif Edilenler’ ce, kabul süresi içinde Önalım İhbarına cevap verilmemesi veya önalım hakkını kullanılmayacağı Satıcı’ ya bildirilmemiş ise Satıcı, satışa konu hisselerin tamamını kabul süresinin sonunda muhtemel alıcıya devretmekte 10.1. Madde hükümleri saklı kalmak kaydıyla serbest olacaktır. 10.3.3. Birden fazla hissedarın kabul süresi içerisinde hisse devri teklifini kabul etmesi halinde öncelik, A Grubu Paydaşlardır. A Grubu Paydaşların bir kaçının hisse devri teklifini kabul etmesi halinde; bu Paydaşlar sahip oldukları paylarla orantılı olarak önalım hakkını kullanabilirler. A Grubu Paydaşların pay teklifini kabul etmemesi halinde B Grubu Paydaşlar payları oranında ön alım hakkını kullanabilirler. 10.4. SÜRÜKLEME HAKKI (DRAG-ALONG) Aksine hükümler dikkate alınmaksızın; A Grubu Pay Sahiplerinin (“Satıcı A Grubu Pay Sahipleri”), toplam A Grubu Payların (Şirkette Mevcut A grubu toplam payları dikkate alınır) %70’inin iyi niyetli bir üçüncü kişi alıcı tarafından devralınmasına yönelik bir teklif alırlarsa (“Teklif”) ve bu Teklif işbu sözleşmenin 10.2.1. Maddesindeki B Grubu Paydaşların haklarını koruyan katsayılara uygun bir teklif ise, Satıcı A Grubu Pay Sahipleri, diğer Pay Sahiplerinin tamamını kendi paylarını da Teklif’te belirtilen şartlarla aynı şartlar çerçevesinde alıcıya devre zorlama hakkına haizdir. Bu durumda B Grubu Pay Sahipleri, Satıcı Grubu Pay Sahibi tarafından kendilerine iletilen yazılı onayları teslim aldıkları tarihten itibaren 30 gün içinde, Satıcı A Grubu Pay Sahiplerine istenen bütün Pay Devri belgelerini temin etmekle ve Devri gerçekleştirmekle yükümlüdürler. A Grubu Pay Sahiplerinin Sürükleme ile Paydaşların Ön Alım ve 10.5. Maddedeki Birlikte Satma Hakkını eş zamanlı olarak kullanmak istemesi halinde A Grubu Pay Sahiplerinin Sürükleme Hakkı öncelikli olarak uygulanır. 10.5. BİRLİKTE SATMA HAKKI (TAG-ALONG) Üçüncü bir kişinin A Grubu Pay Sahiplerinin paylarının tamamını almayı teklif etmesi halinde, B Grubu Pay Sahiplerinin üçüncü kişinin Teklif’ine kendi paylarını da ekletme hakkı (“Birlikte Satma Hakkı”) bulunur. 10.2.1. Maddesindeki B Grubu Paydaşların haklarını koruyan katsayılar bu madde için de gözetilir. B Grubu Pay Sahipleri tarafından Birlikte Satma Hakkı’nın kullanılması hâlinde; paylarını satan A Grubu Pay Sahiplerinin, Teklif veren alıcı üçüncü kişinin, kullanılan hakka konu diğer payları da orantılı olarak ve kendisine sunulanlarla eşit şartlarda satın alacağını yazılı olarak garanti eder ve üçüncü kişinin de bu yönde yazılı taahhüdünü Birlikte Satma Hakkı’nı kullanan B Grubu Pay Sahiplerine sunmak zorundadır. Aksi halde üçüncü kişinin iktisabı geçersiz sayılır ve ilgili devir pay defterine işlenemez. B Grubu Pay Sahipleri kendilerine e-posta iletilen birlikte satma hakkına dair öneriyi 15 gün içerisinde olumlu olarak yanıtlamaz iseler ilgili satış için birlikte satma hakkından vazgeçmiş sayılırlar. 11. KİLİTLENME 11.1. Tahdidi olarak; • Pay Sahipleri, Yönetim Kurulu’nda görüşüp karara varamadıkları konular üzerinde aradan geçen sürede anlaşmak için iyi niyet çabaları gösterdikleri halde iki ay veya daha uzun süre geçmesine rağmen anlaşamazlar veya • Genel Kurul Toplantıları veya Yönetim Kurulu Toplantıları üst üste iki teşebbüse rağmen gerekli nisap sağlanamadığı için yapılamaz ve • Pay Sahipleri’nden herhangi birinin görüşüne

göre, yukarıda belirtildiği şekilde anlaşmaya varılamaması veya toplantının yapılamaması hususundaki başarısızlık, Şirket işlerinin sürdürülmesini engelleyecek nitelikte olur ise bir kilitlenme halinin varlığı kabul edilir (“Kilitlenme”). Kilitlenme’nin ortaya çıkması halinde Anlaşma’nın işbu madde hükmüne göre hareket edilir. 11.2. Kilitlenme tarihi (“Kilitlenme Tarihi”), Anlaşma’nın işbu maddede belirtilen Genel Kurul veya Yönetim Kurulu kararlarının alınmadığı veya olumsuz olarak alındığı tarih olarak kabul edilir. 11.3. Kilitlenme Tarihi’nden itibaren otuz (30) gün içinde (“Müzakere Süresi”) Pay Sahipleri Kilitlenme’ye sebebiyet veren uyuşmazlığı iyi niyetle çözmeye çalışırlar. Müzakere Süresi sonunda, Kilitlenme’ye sebebiyet veren uyuşmazlık çözülerek bir Genel Kurul veya Yönetim Kurulu kararına bağlanmamış ise, Pay Sahipleri’nden arzu edenler, diğer Pay Sahipleri’nin tamamına Müzakere Süresi sonundan itibaren on beş (15) gün içerisinde Noter vasıtasıyla bir satın alma ihbarı gönderebilirler. 11.4. Satın alma ihbarında, Pay Sahipleri’nden herhangi biri diğer Pay Sahipleri’ne sahibi oldukları tüm payları (bir kısmını değil) satın almak istediğini bildirecektir. Bu bildirim üzerine diğer Pay Sahipleri yazılı bildirim kendilerine tebliği tarihinden itibaren otuz (30) gün içinde kendilerinin de diğer Pay Sahipleri’nin tüm paylarını (bir kısmını değil) satın almak istediklerini veya satmayı kabul ettiklerini cevaben bildirebilirler. Bir cevap verilmediği takdirde, ilgili Pay Sahibi tüm paylarını satmayı kabul etmiş sayılır. 11.5. Birden fazla Pay Sahibi’nin birbirinin payını satın almak istemesi halinde, öncelikle işbu sözleşmenin 10.1. Maddesindeki öncelik sırası uygulanacak, bu öncelik içerisinde denkliğin varlığı halinde satın alacak tarafı noter huzurunda yapılacak artırma belirleyecektir. Noterde yapılacak artırmaya gelmeyen Pay Sahibi satın alma teklifinden vazgeçmiş sayılacaktır. 11.6. Devir bedeli, öncelikle paylarını devretmek isteyen Pay Sahipleri ile devralmak isteyen Pay Sahibi arasında mutabık kalınacak bedel olacaktır. Taraflar devir bedelinde mutabakat sağlayamadığı takdirde o tarihteki şirket değerlemesinden az olmamak kaydıyla Sözleşme’nin 10.2. maddesinde düzenlenmiş katsayılar devir bedeli olarak belirlenir. Devir bedeli, devir hakkı kullanılması tarihi itibarıyla Şirket’in paylarına bölünmesi suretiyle ortaya çıkacak değerdir. Pay Satın alacak Pay Sahibi 10.2. maddeye uygun devir bedelini yazılı olarak Yönetim Kurulu’na ve Pay Sahipleri’nin tamamına bildirir. 11.7. Birden fazla Pay Sahibi’nin birbirinin payını satın almak istemesi halinde, Noter huzurunda yapılacak artırmanın başlayacağı asgari bedel, o tarihteki şirket değerlemesinden az olmamak kaydıyla 10.2. maddede belirtilen katsayılara uygun belirlenen devir bedeli olacaktır. Noter huzurunda yapılacak artırma, Noter tarafından bir tutanakla tespit edilecek ve Pay Sahipleri sıra ile birbirlerini takiben asgari bedeli artıracaklardır. En son artırımı yapan Pay Sahibi payları satın almış sayılacaktır. 11.8. Satın alma bedeli, Noterdeki artırım tarihinden itibaren (6) ayda (6) eşit taksitte ödenecektir. Satın alan, devir bedelinin taraflara tebliğinden veya Noterdeki artırma tarihinden itibaren (15) gün içinde bedeli karşılayacak miktarda birinci sınıf bir bankanın kesin ve süresiz teminat mektubunu satan Pay Sahipleri’ne tevdi edecek ve tevdi tarihinde payların sahibi olacaktır. 11.9. Satın alan (15) gün içinde, belirtilen teminat mektubunu vermediği takdirde, satım müfessih olacaktır. Bu halde, noterdeki artırımdan çekilen Pay Sahibi, artırımda teklif ettiği en son bedel üzerinden payları satın alma hakkına sahip olacaktır. Bu suretle satın alma hakkını kazanan Pay Sahibi de yukarıdaki şekil ve surette teminat mektubu tevdi ederek payların sahibi olacaktır. 11.10. Payların mülkiyetinin elde edilebilmesi için, payları satın alan Pay Sahibi, yukarıda yazılı teminat mektubu ile birlikte, payları satan Pay Sahipleri’nin Şirket işleri için bankalar dahil üçüncü kişilere vermiş olduğu

teminat, garanti ve kefaletler karşılığında, payları satan Pay Sahipleri'ne bir garanti ve/veya teminat tevdi etmek zorundadır. 11.11. Pay Sahipleri, devir bedelinin kendilerine bildirilmesini takip eden on beş (15) gün içerisinde Şirket'teki paylarının tamamını satın alma ihbarında bulunan Pay Sahipleri'ne usulüne uygun şekilde devir ve temlik etmek zorundadırlar. Bunun için varsa, devir edilecek payları temsil eden pay senetlerini ve/veya nama yazılı geçici pay senedi ilmühaberlerini usulüne uygun şekilde ciro ederek satın alma ihbarında bulunan Pay Sahibi veya Pay Sahipleri'ne teslim ederler.

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)	(%)
Bilgehan Yılmaz	Yönetim Kurulu Başkanı	29/07/2019	1096 Gün	2.971.672	69,01

Bilgehan Yılmaz hakkında;

Bilgehan Yılmaz, dijital pazarlama alanında yaklaşık 11 yıllık iş deneyimine sahiptir. İlk teknoloji girişimi olan sosyal spor ağı Sporapp'i TEB Girişim Evi'nde geliştirdi. 2014 yılında Webrazzi tarafından yılın sağlık girişimine aday gösterildi. 2016 yılında kurduğu DüğünBuketleri.com, 2019 ve 2020 yıllarında Webrazzi tarafından yılın ilan sitesine aday gösterildi. Marmara Üniversitesi'nde İşletme, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nde Sanat Tarihi eğitimi almıştır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bilgehan Yılmaz	Yönetim Kurulu Başkanı	Bilgehan Yılmaz'ın SEO, SEM, performans pazarlaması ve içerik pazarlaması alanında 11 yıllık dijital pazarlama tecrübesi bulunmaktadır. Ayrıca; ürün geliştirme, front-end tasarım ve ui-ux tasarım alanında deneyimleri vardır.	2.971.672	69,01
Sıla	Satış Direktörü	ODTÜ Kimya bölümü mezunudur.	43.060	1

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Havva Karakoç		Düğün.com' da 7 yıl toplamda 10 yıllık satış yöneticiliği deneyimi vardır.		
Eda Yılmaz	İçerik Direktörü	Anadolu Üniversitesi Sosyoloji bölümü mezunudur. 5 yıl E-Ticaret yöneticiliği, 4 yıl İçerik Pazarlaması Yöneticiliği deneyimi vardır.	0	0
Duygu Yaprak	Ürün Direktörü	Kurumsal şirketlerde 11 yıllık ürün geliştirme ve pazarlama yönetimi deneyimi vardır.	0	0

Bilgehan Yılmaz hakkında;

Bilgehan Yılmaz, dijital pazarlama alanında yaklaşık 11 yıllık iş deneyimine sahiptir. İlk teknoloji girişimi olan sosyal spor ağı Sporapp'i TEB Girişim Evi'nde geliştirdi. 2014 yılında Webrazzi tarafından yılın sağlık girişimine aday gösterildi. 2016 yılında kurduğu DüğünBuketi.com, 2019 ve 2020 yıllarında Webrazzi tarafından yılın ilan sitesine aday gösterildi. Marmara Üniversitesi'nde İşletme, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nde Sanat Tarihi eğitimi almıştır.

Bilgehan Yılmaz, 2008 yılında Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nde okurken özel kurslarda SEO, ui-ux tasarım ve front-end yazılım eğitimleri aldı. 2012 yılında Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nde sanat eğitiminin yanında back-end yazılım ve 3d tasarım eğitimlerini başarıyla tamamladı. 2009 yılında ağabeyi askere gitmek durumunda kalınca ağabeyinin girişimi olan Elmastek şirketinin yönetimini 1 yıl boyunca devraldı. Henüz 19 yaşındayken yaklaşık 2 milyon dolarlık ithalat operasyonunu yönetti. 2011 yılında Kadıköy'de bir işletme açarak ilk girişimini gerçekleştirdi. İşletmeyi 4 ayda sonunda yatırım bedelinin 2 katına satarak ilk exitini da gerçekleştirmiş oldu. 2012 yılında çalıştığı reklam ajansında Tata ve TVS Motor markalarının dijital medya planlamasını yönetti. 2012 yılında ilk teknoloji girişimi olan Sporapp'i kurdu. Sporapp 2014'te Webrazzi tarafından Yılın Sağlık Sitesi ödülüne aday gösterildi. Sporapp başarılı SEO, SEM ve içerik pazarlaması çalışmalarıyla haftada 250 bin kişiye ulaşan ve fitness alanında Türkiye'nin en çok ziyaret edilen platformu oldu. 2015'te DüğünBuketi.com'u geliştirmeye başlayıp 2016'da yayına aldı. DüğünBuketi.com 2019 ve 2020 yıllarında Webrazzi tarafından Yılın İlan Sitesi olarak aday gösterildi. DüğünBuketi.com, her ay 500 bin kişinin ziyaret ettiği ve büyükşehirlerde evlenen her 3 çiftten 1'inin düğününü planladığı bir düğün portalı haline geldi. 2021'de DüğünBuketi.com bünyesinde Türkiye'nin ilk

çeyiz pazaryeri olan Yuvanıkur'u kurdu. Bilgehan Yılmaz, birçok girişime mentorluk yapmakla beraber tek odağı DügünBuketi.com'u büyüterek evlenen çiftlerin hayatlarının en zor zamanını kolaylaştırmaktır.

Sıla Havva Karakoç hakkında;

ODTÜ'de kimya eğitimi aldıktan sonra Mey İçki'de mühendis olarak başladığı iş hayatına satış alanında devam etti. 2011 yılında dugun.com ile düğün sektörüne girdi. İlk senesinde, 24 yaşındayken Türkiye 1.si olarak Ankara - İzmir karması takımın liderliğine yükseldi. Ertesi yıl yeniden Türkiye 1.si olup, şirket rekoruna imza attı. Başına geçtiği 17 kişilik İç Anadolu Bölge Müdürlüğünü, cirosunu 4'e katlayarak Türkiye 1.liğine taşıdı. Sonraki 3 senenin de Türkiye 1.'sini ekibinden çıkardı. 2018'de DügünBuketi.com'a Satış Direktörü olarak transfer oldu. 2022'de kurucu ortak oldu.

Satış ve satış sonrası destek yönetiminden sorumludur.

Eda Yılmaz hakkında;

6 yıl içerik, 4 yıl e-ticaret yöneticiliği deneyimi vardır. Hobi ve sanat malzemeleri alanında Türkiye'nin en büyük e-ticaret sitelerinden biri olan Hobi24.com'u Güven Sanat bünyesinde kurdu. Onbinlerce ürünün içeriğinin dijitalleşmesini sağladı. E-ticaret tecrübesiyle kendi şirketini kurup ithal ettiği ürünlerin pazaryerlerinde satışını gerçekleştirdi. 2016'dan beri DügünBuketi.com, DügünYardımcısı.com, Çeyiz Listem ve Yuvanıkur markalarının içerik ve ui/ux geliştirmelerini yönetmektedir. DügünBuketi.com bünyesinde son 2 yılda 350'den fazla stajyere içerik ve ui/ux eğitimi verdi.

İçerik ve ui/ux ekibinin yönetiminden sorumludur.

Duygu Yaprak hakkında;

Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden dereceyle mezun olduktan sonra Vitra'da iş hayatına başladı. Turkcell'de 6, Arçelik'te 3,5 yıl ürün yöneticisi olarak çalıştı. Turkcell'de Life Box uygulamasının ürün geliştirmesi ve pazarlamasından sorumlu oldu. Çalıştığı şirketlerde birçok ödül aldı. 2020'nin Aralık ayında ürün direktörü olarak DügünBuketi.com'a dahil oldu.

DügünBuketi.com ve buna bağlı Yuvanıkur, DügünYardımcısı.com ve Çeyiz Listem ürünlerinin geliştirilmesinden sorumludur.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Bilgehan Yılmaz	30'u inhouse olmak üzere toplamda 70 kişilik ekibin yönetiminden sorumludur.	2008 yılında web tasarım, frontend development ve SEO eğitimleri aldı. 2012 yılından beri girişimci olup proje yönetimi, ürün geliştirme, growth hacking, SEO ve dijital pazarlama alanında uzmandır.	DüğünBuketı.com'un kurucusudur. İlk girişimi Sporapp'te edindiği girişimcilik deneyimiyle beraber dijital pazarlama alanındaki tecrübesini DüğünBuketı.com'da değerlendirmektedir.
Sıla Havva Karakoç	Satış ve satış sonrası destek yönetiminden sorumludur.	Düğün alanında 11 yıllık satış yöneticiliği deneyimi vardır.	Düğün.com'daki satış tecrübesinden dolayı 2018 yılında satış direktörü olarak ekibe davet edildi.
Duygu Yaprak	DüğünBuketı.com ve buna bağlı Yuvanıkur, DüğünYardımcısı.com ve Çeyiz Listem ürünlerinin geliştirilmesinden sorumludur.	Kurumsal şirketlerde 11 yıllık ürün geliştirme ve pazarlama yönetimi deneyimi vardır.	Turkcell Life Box uygulamasının ürün geliştirme ekibindeki yöneticilik deneyiminden dolayı DüğünBuketı.com'daki ürünlerin geliştirilmesine liderlik etmesi için ekibe davet edildi.
Eda Yılmaz	İçerik ve ui/ux ekibinin yönetiminden sorumludur.	6 yıl içerik, 4 yıl e-ticaret yöneticiliği deneyimi vardır. Ekip yönetimi öne çıkan uzmanlık alanıdır.	Türkiye'nin en büyük online hobi marketi Hobi24.com'u kurarken binlerce offline ürün içeriğinin dijitalleşmesini sağladı. DüğünBuketı.com'da binlerce içeriğin üretilmesi için ekibe davet edildi.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi'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/EW5GZ3#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Dönen Varlıklar	2.939.575	3.065.720
Nakit ve Nakit Benzerleri	474.983	511.380
Hazır Değerler	458.276	468.473
Menkul Kıymetler	16.707	42.907
Ticari Alacaklar	2.140.383	2.155.670
Ticari Alacaklar	1.633.522	1.571.000
Diğer Alacaklar	4.773	4.773
Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları	0	13.244
Diğer Dönen Varlıklar	502.088	566.653
Stoklar	324.206	398.670
Duran Varlıklar	1.268.508	1.149.664
Maddi Duran Varlıklar	526.280	318.781
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	742.227	830.882
Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri	7.954	7.954

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Gelecek Yıllara Ait Giderler	33.699	4.335
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	664.421	782.441
Özel Maliyetler	15.763	15.762
Haklar	20.390	20.390
Kısa Vadeli Yükümlülükler	577.083	955.608
Finansal Borçlar	127.794	163.934
Ticari Borçlar	140.832	218.458
Diğer Borçlar	308.457	573.216
Alınan Avanslar	48.037	48.037
Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler	130.217	347.891
Diğer Borçlar	130.203	177.288
Uzun Vadeli Yükümlülükler	163.167	37.316
Finansal Borçlar	163.167	37.316
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	3.467.833	3.767.834
Ödenmiş Sermaye	4.306.000	4.306.000
Ödenmiş Sermaye	4.306.000	4.306.000
Sermaye Yedekleri	936.842	1.236.842
Sermaye Yedekleri	922.500	1.222.500
Kar Yedekleri	14.342	14.342
Geçmiş Yıllar Karları	272.501	272.501

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Geçmiş Yıllar Zararları	282.905	2.047.509
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	1.764.605	545.374
AKTİF TOPLAMI	4.208.083	4.215.384
PASİF TOPLAMI	4.208.083	4.215.384

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Hasılat	4.321.638	956.301
Net Satışlar	4.056.302	882.707
Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Karlar	265.336	73.594
Satışların Maaliyeti	5.784.055	1.497.423
Satışların Maliyeti	2.863.588	762.764
Faaliyet Giderleri	2.920.467	734.659
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	1.727.753	614.716
Finansman Giderleri (NET)	27.742	4.253
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	274.446	0
Olağan Kâr/Zarar	0	545.347
NET KAR/ZARAR	-1.764.605	-545.347

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Bilanço 31.03.2022 itibariyle oluşturulmuştur. Şirketin 1 Mayıs 2022 itibariyle vadeli satışlardan yaklaşık 1,7 milyon TL alacağı bulunmaktadır. Bu alacaklar 2022 yılı içerisinde tahsil edilecektir. Şirketin yaklaşık 1,1 milyon TL değerinde hafif ticari araç varlığı bulunmaktadır. Mayıs itibariyle mevcut MRR 300.000 TL'dir. Yılın ikinci yarısıyla beraber yıl ortalaması 500.000 TL MRR olacaktır. Finansal planlamaya göre Haziran 2022'den itibaren kara geçilmeye başlanıp yıl sonu +550.000 TL ebit ile tamamlanacaktır. Ocak 2023'ten itibaren nakit akışta pozitif geçilecektir. Tübitak 1507 nolu destek kapsamında 2022'nin ikinci yarısında toplamda 300.000 TL hibe alınacaktır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur.

Şirketimizin Açtığı Davalar:

Şirket üzerine satın alınan bir araç ile ilgili 3.taraflara dava açılmış olup, savcılık bizi davada haklı bulmuştur. Dava sonuçlandırıldığında şirketimize karşı taraf tarafından bir tazminat ödenecektir.

Şirketimize Açılan Davalar:

Partner Republic firmasıyla "yapay zeka ile ziyaretçilere kişiselleştirilmiş içerik sunulması" üzerine hizmet almak istendi. Ancak, hizmetin detaylarının netleştirilememesi nedeniyle 6 ay boyunca sözleşme imzalanamadı. Partner Republic bu süreçte herhangi bir hizmet alımı anlaşması yapılmamasına ve ortada hizmet üretimine dair bir çıktı olmamasına rağmen hizmet verdiğini iddia ederek DüğünBuketi.com'a dava açmıştır. Dava süreci devam etmektedir. Dokuz Eylül Üniversitesi öğretim üyelerinden lehte mütalaa alınmıştır.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Çeyiz Listem Patent
- Yuvanıkur Patent
- Düğünbuketi Patent

Ödül ve Başarılar

- 2019 Yılın İlan Sitesi Adayı
- 2020 Yılın İlan Sitesi Adayı
- 10 Milyon TL Değerleme ile İlk Yatırım Turumuzu Tamamladık
- Sektördeki iki rakibimiz DüğünYardımcısı ve Çeyiz Listem'i satın aldık.
- 60 Milyon TL Değerleme ile İkinci Yatırım Turumuzu Tamamladık

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Mevcut yatırımcılarımızdan Uygur Mesudiyeli, Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş. ve Ergun Civelek toplamda 1.222.500 TL fonla bu yatırım turuna fonbulucu dışından katılmaktadır. Buna ek olarak mevcut yatırımcılarımızdan Hay Can Arslan 350.000 TL ile fonbulucu'daki kampanyaya katılacaktır. Diğer yatırımcılarımız da buna ek olarak toplamda 250.000 TL ile kampanyaya katılacağını beyan etmiştir.

Düğün sektörü paydaşlarından sık sık yatırımcı olma talebi gelmektedir. Kitle fonlaması ile düğün sektörü paydaşlarına yatırımcı olma imkanı sunulacaktır.

Bir private equity ile NDA imzalanıp görüşme sürecine de başlanmıştır. VC fonların 2023'te, PE fonların ise 2024'teki yatırım turuna katılmalarını planlamaktayız.

Kitle fonlaması ile hızlı bir şekilde fon ihtiyacı karşılanarak, binlerce yatırımcımızın da gücü ve desteğiyle büyüme ivmesi yukarıya taşınacaktır. DüğünBuketi.com, pandemi dönemine rağmen başarısını kanıtlamış olup bundan sonraki yatırımlarla ölçekli büyüme aşamasına geçecektir.

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;

1.250.000 TL'si Satış Operasyonu Giderleri (Saha Satış ve Tele Satış) amacıyla 01.09.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, 1.000.000 TL'si Tanıtım, Reklam ve Pazarlama Giderleri amacıyla 01.09.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, 250.000 TL'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli amacıyla 01.09.2022 - 01.10.2022 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.

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

TÜBİTAK - Kişiselleştirilmiş Deneyim İçin Müşteri Veri Merkezi Tasarımı Ve Geliştirilmesi Projesi'ndan 300.000 TL tutarında bir finansmanın 01/08/2022 tarihinde , Uygur Mesudiyeli - Mevcut yatırımcımız yeni turda tekrar hisse alımı yapmıştır.'ndan 212.500 TL tutarında bir finansmanın 10/09/2021 tarihinde , Partner A.Ş. - Mevcut yatırımcımız yeni turda tekrar hisse alımı yapmıştır.'ndan 510.000 TL tutarında bir finansmanın 09/09/2021 tarihinde , Ergun Civelek - Mevcut yatırımcımız yeni turda tekrar hisse alımı yapmıştır.'ndan 500.000 TL tutarında bir finansmanın 05/01/2022 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Kabi Partners Bilişim Teknolojileri Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Çeyiz Ürünü Satışlarından Ortalama Satış Başlı Komisyon 1.Yıl , Çeyiz Ürünü Satışlarından Ortalama Satış Başlı Komisyon 2.Yıl , Çeyiz Ürünü Satışlarından Ortalama Satış Başlı Komisyon 3. Yıl , Çeyiz Ürünü Satışlarından Ortalama Satış Başlı Komisyon 4. Yıl , Çeyiz Ürünü Satışlarından Ortalama Satış Başlı Komisyon 5. Yıl , Dügünbuketi Panelim CRM Üyelik Bedeli (Ortalama) 1.Yıl , Dügünbuketi Panelim CRM Üyelik Bedeli (Ortalama) 2.Yıl , Dügünbuketi Panelim CRM Üyelik Bedeli (Ortalama) 3.Yıl , Dügünbuketi Panelim CRM Üyelik Bedeli (Ortalama) 4.Yıl ve Dügünbuketi Panelim CRM Üyelik Bedeli (Ortalama) 5.Yıl kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 175.936.320 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

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

1. Yazılım personeli bulmakta zorlanılması ve teknik personel maliyetlerinin hızlı artışı
2. İnsan kaynağına erişimin zorlaşması nedeniyle teknolojik geliştirmelerde olası gecikmeler
3. DüğünBuketi.com kurumsal üyelik ücretlerinin yüksek oluşundan dolayı vadeli satışların nakit akışı sorunu oluşturması

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

1. Düğün sektörü 2020 yılında pandemi nedeniyle 8 ay boyunca kapalı kalmıştır. Sektör, 2021'in ilk yarısını da kapalı geçirmiştir. Buna rağmen DüğünBuketi.com ayakta kalıp gelirlerini 2 kat artırmıştır.
2. Ekonomik krizlerde düğünler yapılmaya devam edilse de harcamalarda tasarrufa gidilmekte. Sektör en az enflasyon oranında büyümeye devam ederken döviz kurlarına göre büyüme hızı yavaşlamakta.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

4.4. Diğer Riskler

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; **0.0817 TL** ile **0.0877 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **204180 TL** ile **263016 TL** aralığında olacaktır.

Kuruluş Ortaklık Yapısı:

Bilgehan Yılmaz: %45,12

Kaan Yılmaz: %27,07

Atanova Yatırım A.Ş.: %18,05

Doruk Pala: %5,76

Deniz Yavuz Güvenen: %4

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Bilgehan Yılmaz: %69.01 (A Grubu)

Sıla Havva Karakoç: %1 (A Grubu)

Atanova Yatırım A.Ş.: %8.84 (A Grubu)

Doruk Pala: %1.019 (A Grubu)

Doruk Pala: %6.111 (B Grubu)

Deniz Yavuz Güvenen: %1.357 (A Grubu)

Deniz Yavuz Güvenen: %4.233 (B Grubu)

Canberk Mersin: %0.49 (B Grubu)

Civan Sözkese: %0.87 (B Grubu)

Kıvanç Ünal: %0.19 (B Grubu)

Caner Bayraktar: %0.24 (B Grubu)

Ozan Karakaya: %0.19 (B Grubu)

Ali Çelebioğlu: %0.25 (B Grubu)

Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş.: %0.5

Burakhan Akçe: %1.1 (B Grubu)

Alper Çalışal: %0.5 (B Grubu)

Uygar Mesudiyeli: %0.25 (B Grubu)

Ergun Civelek: %0.676 (A Grubu)

Ergun Civelek: %1.324 (B Grubu)

Murat Kömürcü: %0.25 (B Grubu)

GirişimTürk2 Dan. ve Dış Tic. A.Ş.. %1.1 (B Grubu)

Hay Can Arslan: %0.5 (A Grubu)

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Bilgehan Yılmaz: %66.527 (A Grubu)

Sıla Havva Karakoç: %0.964 (A Grubu)

Atanova Yatırım A.Ş.: %8.522 (A Grubu) .

Doruk Pala: %0.982 (A Grubu)

Doruk Pala: %5.891 (B Grubu)

Deniz Yavuz Güvenen: %1.308 (A Grubu)

Deniz Yavuz Güvenen: %4.081 (B Grubu) .

Canberk Mersin: %0.472 (B Grubu)

Civan Sözkese: %0.839 (B Grubu) .

Kıvanç Ünal: %0.183 (B Grubu)

Caner Bayraktar: %0.231 (B Grubu)

Ozan Karakaya: %0.183 (B Grubu)

Ali Çelebioğlu: %0.241 (B Grubu)

Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş.: %0.482 (B Grubu)

Burakhan Akçe: %1.06 (B Grubu)

Alper Çalışal: %0.482 (B Grubu)

Uygar Mesudiyeli: %0.241 (B Grubu)

Ergun Civelek: %0.652 (A Grubu) .

Ergun Civelek: %1.276 (B Grubu)

Murat Kömürcü: %0.241 (B Grubu)

GirişimTürk2 Dan. ve Dış Tic. A.Ş.: %1.06 (B Grubu)

Hay Can Arslan: %0.482 (A Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %3 (C Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %0.6 (C Grubu)

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Bilgehan Yılmaz: %66.031 (A Grubu)

Sıla Havva Karakoç: %0.957 (A Grubu)

Atanova Yatırım A.Ş.: %8.458 (A Grubu) .

Doruk Pala: %0.975 (A Grubu)

Doruk Pala: %5.847 (B Grubu)

Deniz Yavuz Güvenen: %1.298 (A Grubu)

Deniz Yavuz Güvenen: %4.050 (B Grubu) .

Canberk Mersin: %0.469 (B Grubu)

Civan Sözkese: %0.832 (B Grubu) .

Kıvanç Ünal: %0.182 (B Grubu)

Caner Bayraktar: %0.23 (B Grubu)

Ozan Karakaya: %0.182 (B Grubu)

Ali Çelebioğlu: %0.239 (B Grubu)

Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş.: %0.478 (B Grubu)

Burakhan Akçe: %1.052 (B Grubu)

Alper Çalışal: %0.478 (B Grubu)

Uygar Mesudiyeli: %0.239 (B Grubu)

Ergun Civelek: %0.647 (A Grubu) .

Ergun Civelek: %1.267 (B Grubu)

Murat Kömürcü: %0.239 (B Grubu)

GirişimTürk2 Dan. ve Dış Tic. A.Ş.: %1.052 (B Grubu)

Hay Can Arslan: %0.478 (A Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %3.6 (C Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %0.72 (C Grubu)

20 Haziran Pazartesi 10:00'da başlayacak kampanyada, 20 iş günü boyunca **%20 fazladan** pay kampanyası bulunmaktadır. Bedelsiz paylar herkesten oransal seyrelir.

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 **3.000.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. 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://fnb.lc/EW5GZ3> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 68.100 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (272.400 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 272.400 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.)

Ancak bir Milyon TL'nin üzerinde fonlamalarda fazla talep gelmesi durumunda, yapılacak pay kesintileri ve kısmi iadelerde Nitelikli Yatırımcıların pay kesintisi ve iadeleri en son değerlendirilerek tahsisat ve dağıtım yapılır. Öncelikli olarak Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için pay kesintisi ve iadesi ile birlikte dağıtımı yapılır.

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. %1,78 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 3.000 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	: 29
Başarısız Kampanya Sayısı	: 5
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 50.659.000 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	3.006.000	50.1	50.1
Efe Duran Sarıkaya	B	599.400	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	95.400	1.59	1.59
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	60.000	1	1
Ahmet Güder	B	60.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	60.000	1	1
Yalçın Koçak	B	60.000	1	1
Nalan Uysal	B	60.000	1	1
İsmail Yormaz	B	60.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	60.000	1	1
Veysi İşler	B	60.000	1	1
Mustafa Atilla	B	60.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	60.000	1	1
Fatih Şahin	B	60.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	1.200	0.02	0.02
TOPLAM		6.000.000	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 Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	51.1
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	120.000	2
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 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	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

DüğünBuketi.com, çiftlerin düğün planlama ve ev kurma sürecindeki tüm ihtiyaçlarını karşılayan pazaryeri platformudur. Diğer ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 3.000.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, evlenme planı olan çiftlerin ihtiyaç duydukları düğün planlama, balayı, çeyiz alışverişi, finansman desteği, ev bulma gibi ürün ve hizmetlere kişisel öneriler sunarak evlenme sürecini kolaylaştırmaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; başlangıçta çiftlerin düğün mekanlarından fiyat teklifi alabilmesini sağlamak amacıyla 2016 yılında İzmir'de kurulmuştur. Her yıl 3 kat büyüyerek 2019 yılında 10 milyon TL değerlemeyle ilk yatırımını almış, operasyonlarını İzmir'den İstanbul, Ankara, Kocaeli, Bursa, Kayseri, Manisa gibi büyükşehirlere genişletmiştir. Fotoğrafçılardan gelinlikçilere evlenen çiftlerin ihtiyaç duyduğu tüm hizmet kategorileri DüğünBuketi.com'a dahil olmuştur. DüğünBuketi.com'un düğün mekanları ve düğün firmalarının platformda yer alabilmek için ücretli üyeliği ana gelir kalemidir. Şirket balayı satışlarından elde edilen komisyon gelirleriyle ve ev bulma süreci için emlak platformları ve gayrimenkul şirketleriyle yapılacak anlaşmalar yaparak yeni ürün ve hizmetler sağlayacaktır. DüğünBuketi.com evlenme kararı alan çiftlerin düğünlerini oturdukları yerden planlayarak, zamandan ve sunulan alternatifler sayesinde uygun fiyatlarla maliyetten tasarruf ederler. Rekabet durumu incelendiğinde; DüğünBuketi.com, düğün planlama, düğün&çeyiz alışverişi, balayı, ev bulma ve finansman desteği gibi hizmetlerin tamamını tek platformda birleştirmesiyle rakiplerinden ayrılmaktadır. Yurtiçi rakipleri arasında, düğün.com bulunurken global rakipleri arasında The Knot, weddingwire ve zola gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, Türkiye'de her yıl yaklaşık 550 bin çift evlenmektedir. Bir çift evlenirken ortalama 260 bin TL düğün&çeyiz harcaması yapmaktadır. Düğün ve çeyiz harcamalarının yıllık toplamı yaklaşık 143 milyar TL'dir. Türkiye'de 0-3 yaş aralığında 3,7 milyon bebek yaşamaktadır. Ebeveynler bebekleri için her yıl ortalama 11 bin TL, toplamda ise yaklaşık 41 milyar TL harcama yapmaktadır. 2024 yılında Türkiye'de evlenen her iki çiftten birinin düğününü planlamak hedeflenmektedir. Çiftlerin 5,6 milyar TL harcamayı DüğünBuketi.com platformu üzerinden gerçekleştirmesi öngörülmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak satış operasyonu ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 180 Milyon TL'yi aşkın 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.
Hüseyin Çiftçi	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	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-Politikamiz-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2020 10741)
 - 4.2 Nolu Belge (2020 110714)
 - 4.3 Nolu Belge (2015 99566)
 - 4.4 Nolu Belge (10 Milyon TL Değerleme ile İlk Yatırım Turumuzu Tamamladık)
 - 4.5 Nolu Belge (Sektördeki iki rakibimiz DüğünYardımcısı ve Çeyiz Listem'i satın aldık.)
 - 4.6 Nolu Belge (60 Milyon TL Değerleme ile İkinci Yatırım Turumuzu Tamamladık)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Bilgehan Yılmaz)
 - 6.2 Nolu Belge (Sıla Havva Karakoç)
 - 6.3 Nolu Belge (Duygu Yaprak)
 - 6.4 Nolu Belge (Eda Yılmaz)