

KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **14.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **16.800.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


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


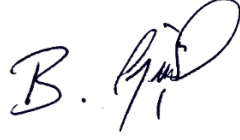



Yatırımcıların **KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **23/01/2023** ile **24/03/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fmb.ic/NRB6DR> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri 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.

KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Şevket Başev, 16/01/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
 <p>KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Lütfiye Mah. Nispetiye Sok. No: 1/1 Tel: 0312 200 20 20 E-posta: info@kuru-taksi-temizlik.com.tr www.kuru-taksi-temizlik.com.tr</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 16/01/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 16/01/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 16/01/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 16/01/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 16/01/2023 	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 beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
Merkez Adresi	:	TÜRKİYE / İSTANBUL / ŞİŞLİ / MECİDİYEKÖY
Telefon Numarası	:	+90 850 433 13 79
İnternet Sitesi	:	https://www.networkdry.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	:	16.800.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/NRB6DR
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	23/01/2023
Bitiş Tarihi	:	24/03/2023 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.0667 TL ile 0.0787 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 934193.46 TL ile 1322632.152 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 16.800.000 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 150.000 TL Pay (150.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 5.400.000 TL 'si Mevcut Sigortalı ve Sözleşmeli Personel Ücretleri 01.04.2023 - 01.04.2024 tarihleri arasında, 3.500.000 TL 'si Pazarlama Giderleri 01.04.2023 - 01.04.2024 tarihleri arasında, 2.400.000 TL 'si Yazılım Geliştirme Giderleri 01.04.2023 - 01.04.2024 tarihleri arasında, 1.200.000 TL 'si Operasyonel Giderler

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.04.2023 - 01.04.2024 tarihleri arasında,

1.500.000 TL'si

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

01.04.2023 - 01.05.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	TÜRKİYE / İSTANBUL / ŞİŞLİ / MECİDİYEKÖY
Kuruluş Tarihi	:	23.07.2009
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi 1.569.891 TL olup, Ödenmiş sermayesi 1.569.891 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	704944
Vergi Dairesi	:	Zincirlikuyu
Vergi Kimlik Numarası	:	5970381838
Telefon Numarası	:	+90 850 433 13 79
İnternet Sitesi	:	https://www.networkdry.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Networkdry** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Networkdry; kuru temizleme, halı yıkama, ütüleme ve lostra hizmetlerini, online platformda buluşturan Türkiye'nin en büyük online kuru temizleme ağıdır.

Önemli Notlar:

1- Girişim şirketinin geçmiş yatırımcıları arasında, **Yemeksepeti Kurucusu Nevzat Aydın, Getir Kurucu Ortağı Serkan Borançlı, Gittigidiyor Kurucuları Burak Divanlıoğlu ve Aydonat Atasever, Markafoni ve Girişimcilik Vakfı Kurucusu Sina Afra, Hedef Filo ve Tiktak Kurucusu Ersan Öztürk, Finberg YK Üyesi İhsan Elgin bulunmaktadır.**

2- Networkdry firması, bu yatırım turu kampanyasıyla Türkiye'deki son yatırım turuna çıkmaktadır. Şirketin planlarında, bir sonraki yatırımı globalden alarak, başta Avrupa olmak üzere dünyaya açılmak vardır.

Girişim Şirketi Hakkında Önemli Metrikler (6 Yıl Toplamı)

- **1.3 Milyon Dolar** yatırım alınmıştır. Son değerlendirme 6 Milyon Dolar - Temmuz 2021
- **70.000'den fazla** üye kaydı yapılmıştır.
- **2.500'den fazla** Nclub üyesi olmuştur.
- **118.500** adet sipariş gerçekleşmiştir.
- **15.5 milyon TL** ciro yapılmıştır.

Tüm rakamların önemli bir kısmı son 2 yılda gerçekleştirilmiş olup son yatırımdan sonra, şirketin önemli metriklerinde yaklaşık 5 kat büyüme sağlanmıştır.

Şirket Yapısı Hakkında Bilgilendirme:

2009 yılında kurulan Kuru Taksi Hizmetleri Anonim Şirketi, 2014 yılında kurulan Networkdry Bilişim ve İnternet Hizmetleri Limited Şirketi'nin **%100 hissesini 2016 yılında satın almış olup**, Networkdry, Kuru Taksi Hizmetleri A.Ş.'nin **%100 iştiraki** konumundadır. Kuru Taksi firmasının ise başka bir faaliyeti bulunmamaktadır. Yatırımcılar Kuru Taksi firmasına yatırım yapmış olup, müşteriler üzerinden elde edilen ciro Networkdry firmasından ilerlemektedir. Tüm yapıyı barındıran Kuru Taksi Hizmetleri Anonim Şirketi platformumuzda yatırım turuna çıkmış olup, finansal olarak verilen tüm bilgiler konsolide bilanço ve gelir tablosu şeklindedir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **23 Ocak Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **17 Şubat 2023 Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Ahmet Gürol Başev ve Gökhan Aydan hariç diğer tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Yatırımcılarımıza Hizmetimizi Hediye Ediyoruz!

- **1.000 TL ve üzeri yatırıma:** 150 TL Kuru Temizleme Para Puan
- **2.500 TL ve üzeri yatırıma:** 250 TL Kuru Temizleme Para Puan
- **5.000 TL ve üzeri yatırıma:** 369.90 TL Değerinde 1 Yıllık NClub Üyeliği + 250 TL Kuru TemizlemePara Puan
- **10.000 TL ve üzeri yatırıma:** 369.90 TL Değerinde 1 Yıllık NClub Üyeliği + 500 TL Kuru Temizleme Para Puan
- **25.000 TL ve üzeri yatırıma:** 369.90 TL Değerinde 1 Yıllık NClub Üyeliği + 750 TL Kuru Temizleme Para Puan
- **50.000 TL ve üzeri yatırıma:** 739.80 TL Değerinde 2 Yıllık NClub Üyeliği + 1.000 TL Kuru Temizleme Para Puan
- **100.000 TL ve üzeri yatırıma** ise Ömür Boyu NClub Üyeliği
- **Tüm yatırımcılarımıza** platformumuza üye olduklarından sonra, yapacakları tüm alışverişlerde otomatik **%35 indirim** sağlanacaktır.

*Para Puanlar yatırım turu sonrası, çağrı merkezi tarafından yatırımcılarımız arandıktan sonra hesaplara aktarılacaktır. Kuru temizleme hizmeti, İstanbul, Ankara ve İzmir'de, NClub üyeliği ise yalnızca İstanbul'da geçerli olacaktır. Bu illeri dışında ikamet eden yatırımcılarımız, bu fırsatı bir tanıdıklarına aktarabilecektir.

Bir Cümlede Networkdry:

Networkdry, büyüyen bayi altyapısı ve kullanıcıları ile Türkiye'nin en büyük kuru temizleme, ütü ve halı yıkama ağıdır.

Networkdry Hakkında Detaylar:

Farklı kuru temizleme firmalarını tek bir çatı altında toplayan Networkdry; çağrı merkezi, web sitesi ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılar ile bayileri bir araya getirmektedir.

Kullanıcıların verdiği siparişler üzerinden bayilerden komisyon alan Networkdry, ek olarak üyelik sistemi NClub'ı kullanıcılarına sunarak hem üyelik sistemi satışından gelir elde etmeye başlamış; hem de müşteri bağlılığını önemli derecede artırmıştır. Networkdry, İstanbul'da ürün alım ve dağıtımını kendi araçları ile yapmaktadır.

Tecrübemiz

Şirket yöneticileri kuru temizleme sektöründe uzun yıllardır yer almaktadır. Çeşitli markalarla kuru temizleme mağazaları açmış, büyütmüş ve satmışlardır. 2005 yılından beri kuru temizleme sektörünün her alanında yer almış, büyük ekipler yönetmişlerdir.

Bunlara ek olarak Türkiye’de online kuru temizleme sektörünü yaratmış ve büyütmüşlerdir. Mevcut durumda ise Networkdry üzerinden online kuru temizleme sektöründe açık ara lider konumdadırlar.

Takım çalışanları da birim yöneticilerinden, saha personeline kadar konusunda uzman, donanımlı, eğitime açık, kendini sürekli geliştiren, şirketine bağlı çalışanlardır.

Vizyonumuz:

Türkiye’de bakir durumda olan online kuru temizleme pazarının lider oyuncusu olma ve pazarın standartlarının yükselmesine online varlığı ile öncü olmak.

Sloganımız:

Çamaşır yıkama ve ütüleme bizim işimiz, sen hayata zaman ayır!

Networkdry Sadakat Programı (NClub)

NClub, Türkiye’deki ilk kuru temizleme konusundaki sadakat programıdır. Bu program çerçevesinde şirket ciddi anlamda müşteri sadakati yaratmakta, önemli indirimler sağlamak ve müşterilerinin şirketteki harcamasını 7 katına kadar artırabilmektedir.

NClub, Networkdry’ın hizmetlerinden indirimli yararlanmak isteyen müşteriler için oluşturulmuş alışveriş paketidir. NClub üyeleri, 1 yıl boyunca kuru temizleme ve halı yıkama alışverişlerinde geçerli %50 indirimden 369,90 TL hizmet bedeli karşılığında faydalanabilmektedir.

- 1 yıllık NClub üyelik paketi satın alan 2.500’den fazla üyeye sahiptir.
- NClub’lı müşterinin yıllık siparişi normal müşterilere göre 3 kat fazladır.

Networkdry Hakkında Metrikler

NClub sadakat programının devreye alınması Networkdry’ın en önemli dönüm noktalarından biridir. NClub ile birlikte müşteriye elde tutma oranları 3 katı artmıştır.

Ayrıca 2019 yılının başında askı depozito sistemini başlatarak gereksiz plastik kullanımı ve çevresel etkileri azaltılmıştır. 2020 yılında İstanbul'da kuru temizleme ürünlerinin toplama ve dağıtımını Networkdry'ın kendi araçları ile yapılmaya başlanmıştır. Böylece hem teslim alım - teslim etme sürelerinin optimize edilmesi hem de müşteriye kendi eğitilmiş personeli tarafından hizmet sunulması ile müşteri memnuniyetinde artış sağlanmıştır.

Yatırım turunu takip eden 2. çeyreğin sonunda aylık sipariş adedinin 4500 olması hedeflenmektedir.

Hedeflenen toplam yıllık sipariş adedi gelişimi aşağıdaki gibi hedeflenmektedir.

- 2023: 50.000
- 2024: 100.000
- 2025: 160.000

Bu süreçte, 2023 sonunda 8.000, 2024 sonunda 15.000 ve 2025 sonunda 24.000 yıllık paket satın almış NClub üyesi hedeflenmektedir.

Bugüne kadar gerçekleştirilen **118.500 sipariş** karşılığında şikayet platformlarında toplamda **359 şikayet** bulunmaktadır. Oranlandığı zaman **%0.3'e** denk gelmektedir. Düzenli olarak yapılan memnuniyet araştırmaları da CRM sisteminde kayıtlı olup memnuniyet oranı **%96** olarak belirlenmiştir.

Kurumsal İşbirliklerimiz:

Hopi, TEB, Turkcell, Denizbank, Yemeksepeti, Altınyıldız

Networkdry'ın Kullanıcıya Faydaları

- Hızlı ve kaliteli kuru temizleme
- Online hızlı sipariş olanağı
- Bayi puanlama sistemi ile kaliteli hizmet
- 7/24 Hizmet (Alım ve teslimat zamanlarını müşteri belirler)
- Kapıdan kapıya hizmet
- Farklı adreslerden teslimat
- Müşteri Hizmetleri ile birebir hizmet
- Sadakat Programı ile cüzdanına katkı (NClub)

Networkdry'ın Bayilere Faydaları

- Artan müşteri hacmi ve sipariş
- Tek kontakta hizmet
- Kalite ve hizmet takibi
- Müşterileri daha iyi tanıma ve analiz etme fırsatı
- Bayiye müşteri edinim maliyetinden kurtulma şansı
- Edinilen müşterinin her siparişinden kazanılan ciro
- Kurumsal kültür bilinci, dijitalleşmede destek sağlanması

Neden Networkdry'a yatırım yapmalısınız?

Networkdry; çamaşır yıkamak, ütü yapmak, halı yıkamak gibi zorunlu işlerin verdiği zahmetten ve yarattığı zaman kaybından kurtulmanız için hayata geçirilmiş bir sisteme sahiptir. Uzun yıllar sektöre emek vermiş deneyimli kuru temizleme işletmelerinin bir araya gelmesi ile oluşan bu güçlü yapı, aynı zamanda kuru temizleme sektörünü birkaç firmanın tekelinde olmaktan çıkarmıştır. Bu çalışma felsefesi ile tamamen esnaf dostu bir kuru temizleme ağı oluşturulmuş, hem esnafların hem de müşterilerin çıkarları gözetilmiştir.

Sağlanan fonlama ile şirketin büyümesinin ivmelenmesiyle beraber Networkdry'ın değer olarak çok daha yukarı seviyelere ulaşmasını beklemekteyiz. Şirket büyüme aşamasında bir girişim olduğundan kar payı dağıtma yerine elde edilen gelirin şirket içinde kalarak büyümeye harcanması benimsenmektedir. Bu yöntemin ilerleyen dönemlerde yurtdışı açılımının başarıyla gerçekleşmesini takiben değerini daha da arttırmasıyla beraber yatırımcılara yüksek getiri olarak dönmesi hedeflenmektedir.

Bizi Öne Çıkaran Başlıklar:

- Türkiye pazarında liderlik
- Kanıtlanmış iş modeli
- Optimize edilen pazarlama harcamaları
- Türkiye pazarı için alınan son yatırım turu
- Net olarak çıkış (exit) yapılabilecek global alıcı adayları

Tarihçe

Networkdry Tarihçesi

- Networkdry.com sahip olduğu geniş bayi yelpazesi ile kaliteli kuru temizleme, ütüleme ve halı yıkama hizmeti vermektedir. Uzun yıllar sektöre emek vermiş deneyimli kuru temizleme işletmelerinin bir araya gelmesi ile oluşmuştur.
- 2005 yılında Gürol Başev ve Şevket Başev öncülüğünde Drytaxi markasıyla İzmir ve Aydın'da kuru temizleme mağazaları açılmıştır.
- 2009 yılında İstanbul mağazası açılarak Kuru Taksi Temizlik Hizmetleri Anonim Şirketi kurulmuştur.
- Satış odaklı çağrı merkezi şirketi ve Dr.Dry markasıyla kapıdan kapıya hizmet veren kuru temizleme şirketi bulunan Gökhan Aydan iki şirketini satarak 2014 yılında online kuru temizleme hizmeti veren Networkdry Bilişim Ve İnternet Hizmetleri Limited Şirketi'ni kurmuştur.
- Çağrı merkezi, web sitesi ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılar ile bayileri bir araya getiren Networkdry'nin yatırım turu sürecinde Gürol Başev ile tanışan Gökhan Aydan Kuru Taksi A.Ş ile Networkdry Bilişim Ve İnternet Hizmetleri Limited Şirketi birleşmiştir ve hisse paylaşımı ile Networkdry'nin %100 hissesini satın almıştır.
- 2016 yılında ve Yemeksepeti'nin kurucusu Nevzat Aydın, Gittigidiyor'un kurucuları Burak Divanlıoğlu, Aydonat Atasever ve Serkan Borançılı, Markafoni'nin kurucusu Sina Afra'nın, Multinet Up Başkanı Şevket Başev'in de aralarında bulunduğu yatırımcı grubundan 2.250.000 dolar değerlendirme ile 444.000 dolar yatırım alınmıştır.
- 2017 Ocak ayında sadakat programı NClub kurulmuştur.
- 2017 yılında 4.400.000 dolar değerlendirme ile 275.000 dolar yatırım alınmıştır.
- 2018 yılında Bay.asset tarafından 100.000 dolar yatırım alınmıştır.
- 2021 Temmuz ayında 6.000.000 değerlendirme ile Nevzat Aydın 400.000 dolar, Şevket Başev 100.000 dolar yatırım yapmıştır.
- 2023 Ocak itibariyle toplam **1.3 Milyon Dolar** yatırım, **70.000'den fazla** üye kaydı, **2.500'den fazla** Nclub üyesi, **118.500** adet sipariş ve **15.5 milyon TL** ciro rakamlarına ulaşılmış olup, tüm rakamların önemli bir kısmı **son 2 yılda** gerçekleşmiştir.

Pandemi Sürecinde Networkdry

Kuru temizleme sektörü de diğer sektörler gibi, pandemiden oldukça etkilendi. Evden çalışma, sokağa çıkma yasakları, yeme içme mekanlarının kapanması gibi birçok nedenden dolayı sektör, zor zamanlardan geçti. Alışveriş merkezi içindeki kuru temizleme mağazaları uzun zaman kapalı kaldı. Networkdry olarak saha ekibi dışında evlerden çalışmaya geçtik. Sistem altyapımız, mobil uygulamamız, çağrı merkezi altyapımız buna müsait olduğu için evlerden çalışmaya devam ettik. Çeşitli kampanyalar ile müşterilerimizi sistemde tutmaya çalıştık.

Bu olumsuzluklara rağmen pandemi ile beraber online sektörlere olan ilgi arttı. Herkes evinde artık tüm hizmetleri online olarak sipariş vermeye başladı. Super App'ler gelişti. Biz de kuru temizleme sektörünün en güçlü online oyuncusu olduğumuz için, bu durum siparişlerimize de yansdı. Ayrıca alışveriş merkezlerindeki kuru temizleme mağazalarını tercih eden kullanıcılardan da bize yönelimler arttı.

Sonuç olarak pandemi olmasaydı elbette şu anki mevcut durumumuzun çok daha üstünde olacaktık. Tüm planlamalarımız, hedeflerimiz belli oranlarda sekteye uğradı.

Bununla birlikte bazı faktörler de pandemiden alacağımız hem hasarı azalttı hem de yeni müşteri ediniminde bize faydası oldu.

Yatırım Sonrası Neler Planlıyoruz?

Ürün Geliştirme

- Teknik Altyapının Güçlendirilmesi
- Veri toplama sistemlerinin oturtulması (Post-GRE SQL)
- Cloud'a geçiş - maliyet ve hız iyileştirmeleri
- CRM Altyapısı
- Santral ve veri toplama yapısının geliştirilmesi

Mobil Önceliği

- Mobil özelliklerin geliştirilmesi
- Mobil sitesinin yenilenmesi
- Mobil uygulamaya yeni ürünlerin entegrasyonu, mevcut ürünlerin sistem iyileştirilmesi

Pazar Penetrasyonu

- Marka ve performans odaklı pazarlama
- Dijital pazarlama kanalları optimizasyonu
- Satış ekibinin büyütülmesi
- İstanbul, Ankara, İzmir'den başlayarak tüm Türkiye yapılanması
- Çağrı merkezi genişlemesi yeni ürün çıkarılması
- Lostra hizmetinin İstanbul'da başlaması
- Influencer yazılımının tamamlanması ve devreye alınması
- Sektörün en önemli oyuncularıyla iş birliğinin başlaması

İnsan Kaynağı - Yazılım Geliştirme

- Tüm yazılım geliştirme faaliyetlerini koordine edecek bir pozisyon açılması
- İnsan kaynakları ve operasyon yöneticiliği personelinin işe alınması
- iOS ve Android konularında uzman personelin işe alınması
- Alım dağıtım kuryelerinin genişlemesi
- Öncelikle yurt içi operasyonun büyüme ve genişlemesi, yurt dışı operasyonun kurulması ve büyümesinden sonra sektörün dünyadaki liderlerinden birine exit planlanmaktadır.

İş Modeli

KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ bir Teknoloji girişimi olup, **Diğer** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

Networkdry nedir ?

Networkdry; kuru temizleme, halı yıkama, ütüleme ve lostra hizmetlerini, online platformda buluşturan Türkiye'nin en büyük online kuru temizleme ağıdır. Sektörde öncü ve yenilikçi adımlarla ilerlerken, kendi alanında Türkiye'nin en önemli markalarından biri olmayı hedeflemektedir. Tüm Türkiye'deki farklı kuru temizleme firmalarını tek bir çatı altında toplamayı Networkdry, çağrı merkezi, web sitesi ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılar ile bayileri bir araya getirmektedir.

İş Modelimiz:

Müşteri siparişi web sitesi, mobil uygulama veya çağrı merkezi aracılığı ile oluşturmaktadır. Oluşturulan sipariş müşterinin adresine en yakın bayi ve saha personeline atanır. Saha personeli maksimum 5 saat içerisinde müşterinin kapısından ürünü teslim alır ve bayiye bırakır. 24 saat içerisinde temizlenen ürünler kapıya teslim edilir.

Ödeme sipariş esnasında online olarak yapılabildiği gibi kapıda teslim edilirken de nakit veya kredi kartı olarak yapılabilir. Ürünler Networkdry askı ve poşeti ile teslim edilir. Müşteri hizmeti hangi bayiden aldığı görmemekte, Networkdry markasını tanımaktadır. Bu çerçevede müşteri memnuniyeti de Networkdry tarafından garanti edilmektedir.

Bayiye müşteri edinim maliyetinden kurtulma fırsatı, edinilen müşterinin her siparişinden kazanılan ek ciro, kurumsal kültür bilinci ve dijitalleşme desteği sağlanmaktadır.

Kanallar:

- Mobil Uygulama
- Mobil Web Sitesi
- Web Sitesi

Ödeme:

- Web sitesi
- Mobil web sitesi
- Uygulama üzerinden online ödeme
- Kapıda nakit ya da kredi kartı ile ödeme.

Toplama&Dağıtım:

İstanbul'da Networkdry araçları, diğer illerde bayi araçları tarafından kapıdan alım ve kapıya teslimat.

Hizmet:

Kuru temizleme işlemi, Networkdry bayilerinde yapılmaktadır.

Gelir Modellerimiz:

Networkdry'ın iki ana gelir kaynağı bulunmaktadır:

1) Komisyon Geliri:

- Müşterinin verdiği sipariş tutarına göre, bayinin geliri üzerinden elde edilir.
- Komisyon paylaşımlarında baz fiyat geçerlidir.
- Bayi ile belli bir oran değil baz fiyatlar üzerine anlaşmalar yapılmaktadır.

2) NClub Satış Geliri:

- Müşterilere yapılan NClub satış bedelleri, tamamen Networkdry'ın geliri olmaktadır.
- Müşteri, NClub üyeliği ile %50 indirimli kuru temizleme, halı yıkama ve ütöleme siparişi vermektedir.
- NClub'ın ücreti yıllık 369,90 TL'dir.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- Çamaşır yıkamak, ütü yapmak, halı yıkamak gibi zorunlu işlerin verdiği zahmet ve yarattığı zaman kaybı,
- Ülkemizde hizmet veren yüzlerce kuru temizleme firması arasından seçim yapmanın kullanıcılar için içinden çıkılmaz bir hal alması,
- Kuru temizleme sektörünün birkaç firmanın tekelinde yer alması,
- Hızlı ve kapıdan kapıya hizmet verebilecek firmaların bulunmaması,
- Kuru temizleme, halı yıkama, ütöleme ve lostra hizmeti gibi farklı ihtiyaçlara yönelik tek bir uygulama bulunmaması.

Bulunan Çözüm/Çözümler

- Uygun fiyatları, hızlı servisi ve kaliteli hizmet güvencesi ile farklı kuru temizleme firmalarını tek bir çatı altında toplayan Networkdry, çağrı merkezi, web sitesi ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılar ile bayileri bir araya getirmektedir.

Değer Önerileri

- Değer önerimizi yatırımcılarımız, bayilerimiz ve kullanıcılarımız için ayrı ayrı incelemenin daha faydalı ve anlaşılır olacağını düşünüyoruz.
- Yatırımcılar açısından hızlı büyüme potansiyeli ve yüksek getiri
- Bayilerimiz açısından yeni satış kanalları ve yeni gelir modelleri
- Kullanıcılarımız açısından tek bir mobil uygulamadan kuru temizleme hizmeti

Gelişim Süreçleri Hakkında

Networkdry Gelişim Süreçleri

- Networkdry sahip olduğu geniş bayi yelpazesi ile kaliteli kuru temizleme, ütöleme ve halı yıkama hizmeti vermektedir. Uzun yıllar sektöre emek vermiş deneyimli kuru temizleme işletmelerinin bir araya gelmesi ile oluşmuştur.
- 2005 yılında Gürol Başev ve Şevket Başev öncülüğünde Drytaxi markasıyla İzmir ve Aydın'da kuru temizleme mağazaları açılmıştır.
- 2009 yılında İstanbul mağazası açılarak Kuru Taksi Temizlik Hizmetleri Anonim Şirketi kurulmuştur.
- Satış odaklı çağrı merkezi şirketi ve Dr.Dry markasıyla kapıdan kapıya hizmet veren kuru temizleme şirketi bulunan Gökhan Aydan iki şirketini satarak 2014 yılında online kuru temizleme hizmeti veren Networkdry Bilişim Ve İnternet Hizmetleri Limited Şirketi'ni kurmuştur. .
- Çağrı merkezi, web sitesi ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılar ile bayileri bir araya getiren Networkdry'ın yatırım turu sürecinde Gürol Başev ile tanışan Gökhan Aydan Kuru Taksi A.Ş ile Networkdry Bilişim Ve İnternet Hizmetleri Limited Şirketi birleşmiş ve hisse paylaşımı ile Networkdry'ın %100 hissesini satın almıştır.
- 2016 yılında ve Yemeksepeti'nin kurucusu Nevzat Aydın, Gittigidiyor'un kurucuları Burak Divanlıoğlu, Aydonat Atasever ve Serkan Borançılı, Markafoni'nin kurucusu Sina Afra'nın, Multinet Up Başkanı Şevket Başev'in de aralarında bulunduğu yatırımcı grubundan aldığı 2.250.000 dolar değerleme ile 444.000 dolar yatırım alınmıştır.
- 2017 Ocak ayında sadakat programı N Club kurulmuştur.
- 2017 yılında 4.400.000 dolar değerleme ile 275.000 dolar yatırım alınmıştır.
- 2018 yılında Bay.asset tarafından 100.000 dolar yatırım alınmıştır.
- 2021 Temmuz Ayında 6 milyon dolar değerleme ile Nevzat Aydın 400.000 dolar, Şevket Başev 100.000 dolar yatırım yapmıştır.
- 2023 Ocak itibariyle topl **1.3 Milyon Dolar** yatırım, **70.000'den fazla** üye kaydı, **2.500'den fazla** NClub üyesi, **118.500** adet sipariş ve **15.5 milyon TL** ciro rakamlarına ulaşmış olup tüm rakamların önemli bir kısmı **son 2 yılda** gerçekleşmiştir.

Üretim Süreçleri Hakkında

Projemize İlişkin Üretim Süreçleri

- 2014 yılında kuru temizleme ile başlandı şu an halı yıkama sektörü eklendi.
- 2017 yılında NClub üyelik sistemi hayata geçti.
- 2014 yılında internet sitesi canlıya alındı
- 2016 Kasım'da mobil uygulama devreye girdi
- 2020 yılında yeni arayüzüyle çok daha kullanıcı dostu olarak kullanılmaya başlandı. Müşteri ilişkileri yönetimi içeride şirket bünyesinde yazıldı. Kurum içi güncellemeler yapılmaktadır.

Yan Ürünler Hakkında

Market Odağında Pazar Yerleri Entegrasyonu:

- 2023'ün ikinci çeyreğinde yürürlüğe girmesi planlanıyor.
- Öncelikli olarak belirlenecek pilot bölgelerde faaliyet göstermesi planlanıyor.
- Ürün teslim alma kuryeler tarafından, dağıtım ise Networkdry kuryeleri tarafından yapılacak.
- 30 dakika içinde Türkiye'de hatta dünyada kuru temizleme toplayan ilk girişim

olunacak.

- Kar paylaşımı modeli ile ilerlenecek.

Lostra Hizmetleri:

- İstanbul'da lostra hizmeti vermeye başlanacak.
- Öncelikle pilot bölgelerle başlayıp tüm İstanbul'a yayılacak.
- Ürün temizliğini yapacak bayiler ile anlaşılmaya başlandı.
- Fiyat kurguları tamamlanacak.
- Uygulama ve web alt yapıları hazırlanıyor, geliştirmeler yapılacak.
- Alım-dağıtım benzer sektörde deneyimli Networkdry kuryeleri tarafından yapılacak.

Influencer Marketing:

- Influencer marketing projesi için özel yazılım hazırlanmaktadır. Sektöre uygun içerik üreticileri belirlenip anlaşmalar yapılacak.
- Her içerik üreticisinin kendi paneli olacak.
- İçerik üreticilerin yönlendirmesi ile gelen her sipariştten içerik üreticilere belirlenen yüzde üzerinden pay verilecek.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Networkdry Uygulaması; kuru temizleme ve halı yıkama hizmetini online olarak insanlara ulaştıran bir platformdur.

Web, Mobil Web, ve Mobil Uygulama olarak hizmet vermektedir.

Web tarafı tamamen Networkdry ekibi tarafından özgün olarak PHP kodlama diliyle yazılmış bir e-ticaret platformudur.

Mobil tarafta ise Android ve iOS App'leri native applerdir. Android uygulaması Java Kotlin dili ile iOS uygulamasında Swift dilinde geliştirilmiştir. Bu geliştirmeleri yine Networkdry'nin kendi bilişim ekibi gerçekleştirmiştir.

iOS ve Android platformlarında yer almaktayız.

Toplamda 20.000'i aşkın indirme aldık.

Uygulamalarımızdaki Temel özellikler:

- Sipariş verebilme
- Sipariş tekrarı
- NClub satın alabilme
- Bakiye ve hesap görüntüleme

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Herhangi bir Ar-Ge Faaliyeti bulunmamaktadır.

Önceki Satışlar Hakkında

15.5 milyon TL ciro elde edilmiştir. Tüm ciromuzun %60'ına yakını son 2 sene içerisinde gerçekleşmiştir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Pazar ile İlgili Önemli Gelişmeler:

- Ülkemizde genç ve hızla büyüyen bir nüfus bulunmaktadır.
- İnternet kullanıcı sayısı her geçen gün artmaktadır.
- Değişen demografi ile hizmet ihtiyacı artmaktadır.
- Temizlik ihtiyaçlarının farklılaşması yeni hizmet alanlarını doğurmaktadır.
- Şehirlere göçün hızlanması, bireysellik ve bekarlıkta artış, artan eğitim seviyesi, artan hayat standardı (tüketici bilincinin gelişmesi, iş, özel hayat dengesi), artan çalışan nüfus (çalışan kadın sayısının artması) sektörümüzdeki ihtiyacı artırmaktadır.

Türkiye Pazarı ile İlgili Önemli Veriler:

- Türkiye'de 10.000 üzerinde kuru temizleme bayisi bulunmaktadır.
- Bu bayiler içinde 20'den fazla zincir markanın bayileri vardır. Bunun dışında pazarın tümü cadde ve sokaklarda yer alan bireysel girişimci mağazalarıdır.
- Türkiye kuru temizleme pazarının yaklaşık %60'ı İstanbul'dadır.
- Bir kuru temizleme mağazasının hayatına devam etmesi için günlük ortalama minimum 50 adet ürün temizlemesi gerekmektedir. Bu hesap ile kuru temizleme mağazası adedi ve günlük 50 parça üzerinden hesaplanan ciro rakamını çarptığımız zaman yaklaşık 4,5 Milyar TL üzerinde bir kuru temizleme pazarına erişilmektedir.
- Online tarafta Networkdry dışında Türkiye'de büyük bir oyuncu yoktur. Bu büyük pazarın online tarafta çok daha büyük potansiyele dönecek bir pazar olduğunu ve Networkdry'in bu pazardan aslan payını alacağını göstermektedir.

Dünya Pazarı ile İlgili Önemli Veriler:

ABD kuru temizleme pazarı 12 milyar dolardır.

Avrupa'da kuru temizleme pazarı 10 milyar eurodur.

Rekabet Hakkında

Türkiyedeki Rakiplerimiz

- Türkiye'de offline pazarda zincir mağazalar olarak rakiplerimiz Dry Center, Dry Clean Express, Dry Corner verilebilir.
- Online tarafta Temiz, ağırlıklı olarak lostra hizmeti vermektedir.

Dünyadaki Rakiplerimiz

- Dünya üzerinde bu sektörde ciddi bir konsolidasyon trendi oluşmuştur.
- İngiltere merkezli Laundryheap aldığı 10 Milyon Dolara yakın yatırım sonrasında ZipJet, Washbox gibi rakiplerini satın alarak Avrupa pazarını konsolide etmiştir.
- 30 Milyon Dolara yakın yatırım alan Kuveyt merkezli justclean Orta Doğu pazarını konsolide etmiştir.
- Bu şirketler, Networkdry için de ileriye dönük olası exit adaylarıdır.

Rakiplerimize Göre Avantajlarımız:

- Geleneksel çözümler, hayatın yoğunlaşması, insanların alacağı hizmeti en kolay ve en hızlı şekilde edinme eğilimleri ile gün geçtikçe geçerliliğini azaltmış ve müşterinin geleneksel rakiplerden bize gelmesini sağlamıştır.
- Mobil uygulama ile mağazaya hiç gitmeden kolaylıkla siparişin oluşturulabilmesi, kapıdan kapıya hizmet alınabilmesi ve karşınızda tüm hizmetler ile ilgili bir ilgili bir ekibin bulunabilmesi bizi rakiplerimizden ayırmaktadır.
- Sektörel deneyimlerimizle de doğru kuru temizleme mağazaları ile işbirliği yaparak üst seviyede hizmet vermekteyiz.
- Kuru temizleme dinamiklerine hâkim, sektörü bilen, e-ticaret dünyasının duayenlerinin içinde olan ve bununla beraber uzman kadroların çalıştığı bir şirket olmamız en büyük avantajımızdır.

Hedef Kitle Hakkında

Son Kullanıcı:

- Müşteriler, ağırlıklı olarak standartları yüksek beyaz yakalılar ve şirket yöneticilerinden oluşuyor.
- Kolaylık ve hıza önem veriyorlar.
- Yoğun ve dengelemeye çalıştıkları bir hayatları var.
- Kaliteli ve pahalı ürünlere sahip olmaları nedeniyle kuru temizlemede hataya tahammülleri yok.

Kuru Temizleme Firmaları

Profesyonellik ve takip eksikliği mevcut.

Kapıdan giren müşteriye olan bağımlılıkları var.

Dijitalleşme eksikliği var.

Pazarlama yetkinlikleri çok eksik.

Hedefimizde öncelikli olarak beyaz yaka, öğrenci, yoğun çalışan insanlar ve zamanının kıymetini bilen kesim yer almaktadır. Bu doğrultuda çalışmalarımızı yürütmekte ve bu kişilerin daha kaliteli bir hayata sahip olmaları için çabalamaktayız.

- Müşteri dışında bünyemize katmak istediğimiz hedef kitemizi ise Kuru Temizleme, Halı Yıkama ve koltuk yıkama bayileri oluşturmaktadır.

- Sağladığımız hizmetler herkesin ihtiyacı olan çözümler olduğu için web ve mobil uygulama kullanıcısı olan herkese hitap ediyoruz. Bununla birlikte zamanı kısıtlı olan, hizmet almak isteyen ihtiyacı olan kullanıcıların kendilerine göre plan oluşturmaları sebebiyle yoğun çalışan kişileri hedefliyoruz.

Globalde Hedef Kitle

Yurt dışı bağlantılarımızla modelimizin uygulanabilirliğini çok üst seviyede görüyoruz. Globalde öncelikli hedefimiz Avrupa olup rakiplerimizin olduğu ülkeler dışında, sektörün yaygın kullanıldığı çevre ülkelerle ilgili de araştırmalarımız sürüyor. Hedefimiz önce Türkiye operasyonunu eksiksiz yürüterek, sektörü domine edecek hale gelmek. Bu süreçte gerekli araştırmaları hazırlıkları tamamlamak, daha sonra yurt dışına açılmak. Bu yatırım turunun tamamlanmasından sonraki 2-3 yıl içinde yurt dışı operasyonlarına başlanması planlanmaktadır.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Kurucular ve ekibin güçlü tecrübeleri
- Hızlı ölçeklenebilir yapı
- Kullanıcı odaklı geliştirilen arayüzler
- Şeffaf, demokratik ve güvenilir şirket kültürü
- Online pazardaki rekabet avantajı
- Yüksek müşteri memnuniyet oranı (%96)

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Geleneksel alışkanlıkların kırılmasındaki zorluklar
- Yüksek pazarlama maliyetleri
- Kuru temizleme hizmetinin lüks hizmet algısı

Fırsatlar Nelerdir?

- Sürekli artan pazar hacmi
- Teknolojik gelişmelerden yararlanma
- Artan şube sayısı

Tehditler Nelerdir?

- Covid-19 sonrası değişen tüketici davranışı
- Pandeminin tekrardan oluşma ihtimali
- Operasyonel fiyat artışları

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Teknolojimiz ve ürünlerimiz ile hızlı ve kolay erişilebilirlik sağlayacağız.
- İş modelimiz ile kullanıcılara farklı gelir alternatifleri oluşturarak, ürüne olan ilgiyi arttıracamız.
- Uygun fiyatı ve kaliteyi öne çıkartan pazarlama faaliyetleri organize edeceğiz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Tekrardan işe ve hayata dönüş eğilimi ile bu tehdit çok azalacaktır.
- İş modelimizi güncelleyip öne çıkararak fırsata dönüştürmeye çalışacağız.
- Masraflarımızı optimize etmeye çalışacağız.

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)	(%)
Şevket Başev	Kurucu Ortak	Finans ve Yatırımlar	40.000	40
Hande Ocak	Kurucu Ortak	İş Geliştirme ve Pazarlama	40.000	40
Kutlu Günday	Kurucu Ortak	Mağaza operasyon	10.000	10
Ahmet Gürol Başev	Kurucu Ortak	Finans, Muhasebe, Satış, Operasyonun Yönetilmesi	9.995	10
Bekir Yıldırım	Kurucu Ortak	Danışman	5	0

Şevket Başev ile ilgili;

Özel İzmir Amerikan Lisesi mezunu olan Başev, Marmara Üniversitesi Fransızca Kamu Yönetimi Ekonomi Finans Bölümü'nde lisans, Fransa'da Sorbonne Üniversitesi Uluslararası Ekonomi Hukuku Bölümü'nde lisansüstü ve ardından Galatasaray Üniversitesi Avrupa Birliği Bölümü'nde yüksek lisans programlarını tamamlamıştır. 2004 yılında Euromoney dergisi tarafından Doğu Avrupa ülkelerindeki en başarılı 15 yatırım bankacısından biri olarak gösterilen Şevket Başev, dünyanın önde gelen uzman finans şirketlerinin oluşturduğu uluslararası bir ortaklık olan IMAP (International M&A Partnership)'te bir dönem Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO olarak görev yapmıştır.

Hande Ocak ile ilgili;

İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi alan ve iş yaşamına Arthur Andersen'da Analist olarak başlayan Başev, daha sonra Accenture'da Danışman ve Arıkanlı Holding'de İş Geliştirme ve Proje Koordinasyon Direktörü olarak görev yapmıştır. 2005 yılında kurduğu ve bugün İstanbul, Londra, Dubai ve Moskova'daki ofisleriyle yönetim danışmanlığı hizmeti sunan Quattro Business Consulting çatısı altında; yerel ve uluslararası şirketlerde strateji geliştirme, yeniden yapılanma, organizasyonel gelişim ve insan kaynakları sistemlerinin kurulması,

yazılım projelerinin yönetimi, kurumsal performans yönetimi, müşteri stratejilerinin belirlenmesi ve uygulanması gibi pek çok alanda projelere imza attı. Başev, aynı zamanda Londra'da dünyanın en büyük dijital pazarlama ağı olan WSI Dijital Pazarlama Hizmetlerinin Londra ve İstanbul Ülke Direktörlüğü'nü yapmaktadır. Türkiye'nin ilk nöropazarlama araştırma şirketi ThinkNeuro'nun da ortağı olan Başev, nörobilim yöntemlerinin yönetim danışmanlığı alanındaki ilk uygulamalarına öncülük etti. Halen Networkdry, Thinkneuro ve Yönetim Kurulunda Kadın Derneği Yönetim Kurulu Üyesi olan Başev, evli ve iki çocuk sahibidir.

Ahmet Gürol Başev ile ilgili;

1978 İzmir doğumlu Ahmet Gürol Başev İzmir 9 Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünü bitirdikten sonra aynı üniversitenin Finans bölümünde yüksek lisans yapmıştır. Sigorta ve finans sektöründe 2005 yılına kadar çalıştıktan sonra, 2005 yılında ilk kuru temizleme mağazasını İzmir'de açmış daha sonra Aydın ve İstanbul'da mağazalar açarak genişlemiştir. 2016 yılında Networkdry ile yapılan ortaklığın ardından 2018 yılında sadece online olarak yola devam kararı ile tüm kuru temizleme mağazalarını satmıştır. 17 yıldır kuru temizleme sektöründe olan Gürol Başev Networkdry'da finans, muhasebe, satış, operasyon birimlerinin yönetimini sağlamaktadır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Nevzat Aydın	A	367.612	23.42	23.42
Şevket Başev	A	365.506	23.28	23.28
Hande Ocak Başev	A	318.925	20.32	20.32
Gökhan Aydan	A	122.662	7.81	7.81
Bay Sands Assets Corp.	A	61.460	3.92	3.92
Baran Yıldırım	A	52.336	3.33	3.33
Ahmet Gürol Başev	A	49.060	3.12	3.12
Muhlis Burak Divanlıoğlu	A	42.206	2.69	2.69
Kutlu Günday	A	26.822	1.7	1.7
Ali Kürşad Bostan	A	26.171	1.67	1.67
Aydonat Atasever	A	16.961	1.09	1.09
Burçak Caner	A	16.882	1.08	1.08
İhsan Elgin	A	15.827	1	1
Mehmet Sina Afra	A	15.827	1	1
Demirhan Şener	A	13.083	0.83	0.83
Soner Çaşur	A	9.111	0.58	0.58
Celal Çağrı Alkaya	A	8.441	0.54	0.54
Ersan Öztürk	A	8.441	0.54	0.54
Hayrullah Doğan	A	8.441	0.54	0.54
Rıfat Serkan Borançılı	A	7.914	0.51	0.51

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ali Emre Erginler	A	5.910	0.37	0.37
Tarık Şarlıgil	A	5.540	0.36	0.36
Erkan Kurt	A	2.374	0.15	0.15
İbrahim Arınç	A	2.374	0.15	0.15
Bekir Yıldırım	A	5	0	0
TOPLAM		1.569.891	100	100

Nevzat Aydın ile ilgili;

Nevzat Aydın, Türkiye'nin ilk ve en büyük online yemek sipariş sitesi Yemeksepeti'nin eski CEO'su ve kurucu ortağıdır. 1976 yılında doğan Nevzat Aydın, Boğaziçi Üniversitesi'nde bilgisayar mühendisliği bölümünü bitirdikten sonra San Francisco Üniversitesi'nden MBA derecesini almak üzere Silikon Vadisi'ne gitmiş ve "yemeksepeti.com" projesini hayata geçirmek üzere Türkiye'ye dönmüştür. Yemeksepeti, Mayıs 2015'te Türkiye'deki internet tarihinin en büyük değerlemesiyle global sektör lideri Delivery Hero tarafından satın alınmıştır. Nevzat Aydın, Türkiye'deki girişimciliğe olan katkılarından ötürü 2010 yılında ABD Başkanı Barack Obama'nın gerçekleştirdiği Girişimcilik Zirvesi'ne çağrılan dünya çapındaki 150 girişimciden biridir. Ayrıca, 2013 ve 2015 yılında Fortune Türkiye Dergisi tarafından "40 Yaş Altı 40" listesinde birinci seçilmiş, 2017'de ise American Turkish Society Galası'nda Hayırseverlik Ödülü'ne layık görülmüştür. 2018'de Forbes Dergisi'nin yayın hayatına başlamasının 100. yılı vesilesiyle düzenlediği gecede "Türkiye'nin Yaşayan En Büyük Zihinleri" listesine dahil olmuştur. Nevzat Aydın, 2019 ve 2020'de Webrazzi gibi birçok öncü kuruluşun En İyi Yatırımcı Ödülü'ne de layık görülmüştür. Nevzat Aydın'ın bugün toplam 48 yatırımı bulunmaktadır. Endeavor, TOBB Genç Girişimciler ve American Turkish Societyde Yönetim Kurulu Üyeliklerini; Boğaziçi Üniversitesi'nde Mütavelli Heyeti Üyesi görevini sürdüren Nevzat Aydın aynı zamanda Galata Business Angels ve Wtech Teknolojide Kadın Derneği Kurucu Üyesi'dir. Bu görevlerinin yanı sıra Nevzat Aydın, Mavi Giyim Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi'dir.

Şevket Başev ile ilgili;

Özel İzmir Amerikan Lisesi mezunu olan Başev, Marmara Üniversitesi Fransızca Kamu Yönetimi Ekonomi Finans Bölümü'nde lisans, Fransa'da Sorbonne Üniversitesi

Uluslararası Ekonomi Hukuku Bölümü'nde lisansüstü ve ardından Galatasaray Üniversitesi Avrupa Birliği Bölümü'nde yüksek lisans programlarını tamamlamıştır. 2004 yılında Euromoney dergisi tarafından Doğu Avrupa ülkelerindeki en başarılı 15 yatırım bankacısından biri olarak gösterilen Şevket Başev, dünyanın önde gelen uzman finans şirketlerinin oluşturduğu uluslararası bir ortaklık olan IMAP (International M&A Partnership)'te bir dönem Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO olarak görev yapmıştır.

Hande Ocak Başev ile ilgili;

İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi alan ve iş yaşamına Arthur Andersen'da Analist olarak başlayan Başev, daha sonra Accenture'da Danışman ve Arıkanlı Holding'de İş Geliştirme ve Proje Koordinasyon Direktörü olarak görev yapmıştır. 2005 yılında kurduğu ve bugün İstanbul, Londra, Dubai ve Moskova'daki ofisleriyle yönetim danışmanlığı hizmeti sunan Quattro Business Consulting çatısı altında; yerel ve uluslararası şirketlerde strateji geliştirme, yeniden yapılanma, organizasyonel gelişim ve insan kaynakları sistemlerinin kurulması, yazılım projelerinin yönetimi, kurumsal performans yönetimi, müşteri stratejilerinin belirlenmesi ve uygulanması gibi pek çok alanda projelere imza attı. Başev, aynı zamanda Londra'da dünyanın en büyük dijital pazarlama ağı olan WSI Dijital Pazarlama Hizmetlerinin Londra ve İstanbul Ülke Direktörlüğü'nü yapmaktadır. Türkiye'nin ilk nöropazarlama araştırma şirketi ThinkNeuro'nun da ortağı olan Başev, nörobilim yöntemlerinin yönetim danışmanlığı alanındaki ilk uygulamalarına öncülük etti. Halen Networkdry, Thinkneuro ve Yönetim Kurulunda Kadın Derneği Yönetim Kurulu Üyesi olan Başev, evli ve iki çocuk sahibidir.

Gökhan Aydan ile ilgili;

1977 Samsun doğumlu Gökhan Aydan. 2008 yılına kadar çeşitli sektörlerde satış/pazarlama alanında ekip yöneticiliği yaptı. 2008 yılında eşi ile beraber TGE Grup şirketini kurdu. Medical Park Hastaneleri başta olmak üzere bir çok hastanenin çağrı merkezi hizmetlerini gerçekleştirdi. 2012 yılında TGE Grup bünyesinde Seyrantepe de 1000 m2 lik bir kuru temizleme fabrikası kurarak Doktordry markasını hayata geçirdi. 50 kişilik çağrı merkezi ekibi ile kuru temizleme paketleri satış organizasyonunu yönetti. 2014'de Doktordry'ı ortaklarına devrederek networkdry.com projesini hayata geçirdi. Halen Networkdry bünyesinde kurucu ortak olarak dijital pazarlama, çağrı merkezi, IT birimlerini yönetmektedir.

Bay Sands Assets Corp. ile ilgili;

Yatırımcı

Baran Yıldırım ile ilgili;

Yatırımcı

Ahmet Gürol Başev ile ilgili;

1978 İzmir doğumlu Ahmet Gürol Başev İzmir 9 Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünü bitirdikten sonra aynı üniversitenin Finans bölümünde yüksek lisans yapmıştır. Sigorta ve finans sektöründe 2005 yılına kadar çalıştıktan sonra, 2005 yılında ilk kuru temizleme mağazasını İzmir'de açmış daha sonra Aydın ve İstanbul'da mağazalar açarak genişlemiştir. 2016 yılında Networkdry ile yapılan ortaklığın ardından 2018 yılında sadece online olarak yola devam kararı ile tüm kuru temizleme mağazalarını satmıştır. 17 yıldır kuru temizleme sektöründe olan Gürol Başev Networkdry'da finans, muhasebe, satış, operasyon birimlerinin yönetimini sağlamaktadır.

Muhlis Burak Divanhoğlu ile ilgili;

Yatırımcı

Kutlu Günday ile ilgili;

Yatırımcı

Ali Kürşad Bostan ile ilgili;

Yatırımcı

Aydonat Atasever ile ilgili;

Yatırımcı

Burçak Caner ile ilgili;

Yatırımcı

İhsan Elgin ile ilgili;

Yatırımcı

Mehmet Sina Afra ile ilgili;

Yatırımcı

Demirhan Şener ile ilgili;

Yatırımcı

Soner Çaşur ile ilgili;

Yatırımcı

Celal Çağrı Alkaya ile ilgili;

Yatırımcı

Ersan Öztürk ile ilgili;

Yatırımcı

Hayrullah Doğan ile ilgili;

Yatırımcı

Rıfat Serkan Borançlı ile ilgili;

Yatırımcı

Ali Emre Erginler ile ilgili;

Yatırımcı

Tarık Şarlıgil ile ilgili;

Yatırımcı

Erkan Kurt ile ilgili;

Yatırımcı

İbrahim Arınç ile ilgili;

Yatırımcı

Bekir Yıldırım ile ilgili;

Yatırımcı

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur	1	1.569.891	100

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar A grubuna ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **1.569.891** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **1.569.891 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Şevket Başev	Yönetim Kurulu Başkanı	08/06/2022	1088 Gün	402.718	23,28
Ahmet Gürol Başev	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	08/06/2022	1088 Gün	53.972	3,12
Mehmet Sina Afra	Yönetim Kurulu Üyesi	08/06/2022	1088 Gün	17.299	1

Şevket Başev hakkında;

Özel İzmir Amerikan Lisesi mezunu olan Başev, Marmara Üniversitesi Fransızca Kamu Yönetimi Ekonomi Finans Bölümü'nde lisans, Fransa'da Sorbonne Üniversitesi Uluslararası Ekonomi Hukuku Bölümü'nde lisansüstü ve ardından Galatasaray Üniversitesi Avrupa Birliği Bölümü'nde yüksek lisans programlarını tamamlamıştır. 2004 yılında Euromoney dergisi tarafından Doğu Avrupa ülkelerindeki en başarılı 15 yatırım bankacısından biri olarak gösterilen Şevket Başev, dünyanın önde gelen uzman finans şirketlerinin oluşturduğu uluslararası bir ortaklık olan IMAP (International M&A Partnership)'te bir dönem Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO olarak görev yapmıştır.

Ahmet Gürol Başev hakkında;

1978 İzmir doğumlu Ahmet Gürol Başev İzmir 9 Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünü bitirdikten sonra aynı üniversitenin Finans bölümünde yüksek lisans yapmıştır. Sigorta ve finans sektöründe 2005 yılına kadar çalıştıktan sonra, 2005 yılında ilk kuru temizleme mağazasını İzmir'de açmış daha sonra Aydın ve İstanbul'da mağazalar açarak genişlemiştir. 2016 yılında Networkdry ile yapılan ortaklığın ardından 2018 yılında sadece online olarak yola devam kararı ile tüm kuru temizleme mağazalarını satmıştır. 17 yıldır kuru temizleme sektöründe olan Gürol Başev Networkdry'da finans, muhasebe, satış, operasyon birimlerinin yönetimini sağlamaktadır.

Mehmet Sina Afra hakkında;

Sina Afra , Türk İnternet girişimcisi ve iş adamı. Markafoni eski Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su. Sina Afra, diplomat olan babasının görevi gereği hayatının büyük bir bölümünü Avrupa'da geçirmiştir. Münster Üniversitesi'nde İşletme bölümünden mezun olduktan sonra 1993 yılında danışmanlık şirketi KPMG'de çalışmaya başlamış ve genç yaşta Ortak statüsüne yükselen kişilerden birisi olmuştur. 2006 yılında eBay bünyesine katılan Sina Afra, eBay Almanya İcra Kurulu Üyeliğini, Avrupa Kurumsal Gelişim Direktörü görevinin yanı sıra Avrupa'da Satın Alma ve Birleşmeler operasyonlarını sürdürmüş, 3 yıl boyunca eBay Türkiye (GittiGidiyor) Yönetim Kurulu üyesi görevini yerine getirmiştir. Bunun yanı sıra eBay bünyesindeki Afterbuy'ın Genel Müdürlüğünü üstlenmiştir. 2008 yılında ortaklarıyla birlikte Türkiye'nin ilk özel alışveriş kulübü olarak Markafoni'yi kurmuştur. Güney Afrikalı Naspers grubuna satana kadar Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO görevini yürütmüştür. Sina Afra ve ortakları 2011 senesinde Markafoni'nin yüzde yetmiş kadar bir hisseyi Naspers grubuna satmışlardır. Sina Afra anlaşmanın üçüncü yıldönümünde (2014) geri kalan hisseleri satıp, Markafoni'den ayrılmıştır. Markafoni'nin ardından başta ayakkabısı sitesi Zizigo, kozmetik sitesi MissPera ve yurtdışında Brandsexclusive (Avustralya), Brandsgalaxy (Yunanistan) ve Modnakasta (Ukrayna) şirketleri başta olmak üzere, 20'ye yakın şirketin kurucu ortağı olmuştur. Onun dışında 25 kadar teknoloji ve internet şirketine melek yatırımcı olarak ortak olmuştur. Yatırımları Türkiye, ABD, Almanya, İngiltere ve Hollanda'dadır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ahmet Gürol Başev	Eş Genel Müdür	Finans, Muhasebe, Satış, Operasyon Birimlerinin Yönetimi	53.972	3,12
Gökhan Aydan	Eş Genel Müdür	Dijital Pazarlama, Call Center, IT birimlerinin yönetimi	135.104	7,81

Ahmet Gürol Başev hakkında;

1978 İzmir doğumlu Ahmet Gürol Başev İzmir 9 Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünü bitirdikten sonra aynı üniversitenin Finans bölümünde yüksek lisans yapmıştır. Sigorta ve finans sektöründe 2005 yılına kadar çalıştıktan sonra, 2005 yılında ilk kuru temizleme mağazasını İzmir'de açmış daha sonra Aydın ve İstanbul'da mağazalar açarak genişlemiştir. 2016 yılında Networkdry ile yapılan ortaklığın ardından 2018 yılında sadece online olarak yola devam kararı ile

tüm kuru temizleme mağazalarını satmıştır. 17 yıldır kuru temizleme sektöründe olan Gürol Başev Networkdry'da finans, muhasebe, satış, operasyon birimlerinin yönetimini sağlamaktadır.

Gökhan Aydan hakkında;

1977 Samsun doğumlu Gökhan Aydan. 2008 yılına kadar çeşitli sektörlerde satış/pazarlama alanında ekip yöneticiliği yaptı. 2008 yılında eşi ile beraber TGE Grup şirketini kurdu. Medical Park Hastaneleri başta olmak üzere bir çok hastanenin çağrı merkezi hizmetlerini gerçekleştirdi. 2012 yılında TGE Grup bünyesinde Seyrantepe de 1000 m2 lik bir kuru temizleme fabrikası kurarak Doktordry markasını hayata geçirdi. 50 kişilik çağrı merkezi ekibi ile kuru temizleme paketleri satış organizasyonunu yönetti. 2014'de Doktordry'yı ortaklarına devrederek networkdry.com projesini hayata geçirdi. Halen Networkdry bünyesinde kurucu ortak olarak dijital pazarlama, çağrı merkezi, IT birimlerini yönetmektedir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Şevket Başev	Yönetim Kurulu Başkanı	Rekabet Hukuku, Yatırım Hukuku ve Danışmanlığı Şirket Alım, Satım ve Ortaklıkları, Kontrat Müzakereleri, Kurumsal Finans ve Finansal Yapılandırma konularında 20 yılı aşkın deneyime sahiptir.	Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Gürol Başev	Finans, Muhasebe, Satış, Operasyon	Finans, Muhasebe, Satış, Operasyon	Kurucu
Gökhan Aydan	Dijital Pazarlama, Call Center, IT birimlerinin yönetimi	Dijital Pazarlama, Call Center, IT birimlerinin yönetimi	Kurucu, Eş Genel Müdür
Tuğba Aydan	Çağrı merkezi operasyonunu yürütmektedir.	Çağrı Merkezi	Kurucu, Çağrı Merkezi Müdürü

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Mehmet Zeki Gezer	Muhasebe Müdürü	Muhasebe ve Finans	Muhasebe Müdürü
Şahin Basel	IT Müdürü	IT Müdürü	IT Müdürü
Levent Kurtuldu	Saha Operasyon Sürecinin Yürütülmesi	Çeşitli Şirketlerin Operasyon ve Koordinatörlük Görevlerini Yürütmektedir.	Operasyon Müdürü
Damla Darendelioğlu	Networkdry'da yeni kuru temizleme, halı yıkama ve çamaşırhane bayilerinin bulunması, anlaşmaların yapılması, mevcut bayiler ile ilişkilerin devam ve işleyişin kontrolü ve raporlanması görevlerini yürütmektedir.	Satış, Bayi İlişkileri	Bayi Koordinatörü
Çağrı Merkezi Ekibimiz	Çağrı Merkezi Operasyonları	Çağrı Merkezi Operasyonları	6 Personel
Saha Çalışanları	Saha Operasyonları	Saha Operasyonları	12 Sözleşmeli Personel
Sina Afra	Yönetim Kurulu Üyesi	Girişimcilik ve Melek Yatırımcılık	Yatırımcı
Nevzat Aydın	Lider Yatırımcı	Girişimcilik ve Yatırımcılık	Yatırımcı
Tunç Yorgancıoğlu	Finans ve Strateji Danışmanlığı	Finans ve Strateji Danışmanlığı	Danışman

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/NRB6DR#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	31.12.2022
Dönen Varlıklar	10.370.399	13.185.024
Nakit ve Nakit Benzerleri	2.271.395	1.419.457
Kasa	27.244	33.191
Bankalar	1.647.913	456.559
Diğer Hazır Değerler	23.082	123.050
Devreden K.D.V	368.901	548.327
Peşin Ödenen Vergi ve Fonlar	325	177
İş Avansları	43.344	29.810
Personel Avansları	160.586	228.343
Ticari Alacaklar	7.956.425	11.684.446
Alıcılar	84.764	87.991
Verilen Depozito ve Teminatlar	20.050	20.050
Ortaklardan Alacaklar	5.517	0
Personelden Alacaklar	677.937	588.392

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	31.12.2022
Diğer Çeşitli Alacaklar	7.168.157	10.988.013
Stoklar	142.580	71.120
Ticari Mallar	36.439	36.439
Verilen Sipariş Avansları	106.141	34.681
Duran Varlıklar	0	0
Maddi Duran Varlıklar	340.899	355.003
Verilen Depozito ve Teminatlar	13.427	13.855
Bağlı Ortaklıklar	170.000	170.600
Bağlı Ortaklıklara Sermaye Taahhütleri	-10.000	-10.000
Demirbaşlar	170.476	180.224
Birikmiş Amortismanlar	-3.004	-3.004
Gelecek Yıllara Ait Giderler	0	3.328
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	102.116	102.116
Haklar	60.407	60.407
Özel Maliyetler	42.191	42.191
Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar	885	885
Birikmiş Amortismanlar	-1.367	-1.367
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	753.882	1.924.407
Banka Kredileri	0	1.365.222
Alınan Sipariş Avansları	9.177	13.391
Ödenecek Vergi ve Fonlar	52.351	103.583

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	31.12.2022
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	48.011	167.743
Vd.Geç.,Ert.veya Tak.Ver.ve Diğ.Yk	637.975	273.198
Ödenecek Diğer Yükümlülükler	6.368	1.270
Ticari Borçlar	1.659.057	1.889.989
Satıcılar	1.526.249	1.627.683
Borç Senetleri	0	42.480
Diğer Ticari Borçlar	132.808	219.826
Diğer Borçlar	13.032.723	8.959.500
Ortaklara Borçlar	8.102.527	156.488
Personele Borçlar	101.752	170.741
Diğer Çeşitli Borçlar	4.828.444	8.632.271
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	415.673	0
Banka Kredileri	415.673	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	-5.047.921	868.246
Ödenmiş Sermaye	1.497.010	1.729.891
Sermaye	1.497.010	1.729.891
Sermaye Yedekleri	4.217.954	14.675.233
Diğer Sermaye Yedekleri	4.217.954	14.675.233
Geçmiş Yıllar Karları	82.086	179.589

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	31.12.2022
Geçmiş Yıllar Karları	82.086	179.589
Geçmiş Yıllar Zararları	8.350.117	10.942.474
Geçmiş Yıllar Zararları	8.350.117	10.942.474
Net Dönem Karı	97.502	0
Dönem Net Karı	97.502	0
Net Dönem Zararı	2.592.356	4.773.993
Dönem Net Zararı	2.592.356	4.773.993
AKTİF TOPLAMI	10.813.415	13.642.144
PASİF TOPLAMI	10.813.415	13.642.144

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	31.12.2022
Hasılat	2.300.733	3.809.717
Yurtiçi Satışlar	3.743.471	6.374.191
Diğer Gelirler	101.526	16.211
Satıştan İadeler	-49.669	-72.301
Satış İskontoları	-1.494.595	-2.506.599
Diğer İndirimler	0	-1.785
Satışların Maaliyeti	-1.212.308	-2.105.199
Satılan Hizmet Maliyeti	-1.212.308	-2.105.199
Esas Faaliyet Karı	1.088.424	1.704.517

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	31.12.2022
Esas Faaliyet Zararı	-3.782.248	-6.787.288
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	-2.907.493	-5.265.740
Genel Yönetim Giderleri	-874.755	-1.521.548
Finansman Giderleri (NET)	-124.278	-267.241
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri	-124.278	-267.241
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	692	31.573
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	3.139	45.940
Önceki Dönem Gider ve Zararları	0	-1.852
Diğer Olağandışı Gider ve Zarar	-2.447	-12.515
Olağan Kâr/Zarar	322.556	544.444
Faal.İlgili Diğ.Ola.Gelir ve Karlar	17.168	28.048
Faiz Gelirleri	1.623	884
Kambiyo ve Borsa Değer Artış Karları	897.868	777.793
Kambiyo ve Borsa Değ.Azalış Zar.	-591.892	-262.281
Diğer Olağan Gider ve Zararlar	-2.211	0
NET KAR/ZARAR	-2.494.854	-4.773.993

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Not: Finansal olarak verilen tüm bilgiler Kuru Taksi Hizmetleri A.Ş ve Networkdry Bilişim ve İnternet Hizmetleri LTD'nin konsolide bilanço ve gelir tablosu şeklindedir. Şirket ve Finansman Yapısı Hakkında Bilgilendirme: Kuru Taksi Temizlik Hizmetleri A.Ş. 2009 yılında 100.000 TL sermaye ile kurulmuştur. Çağrı merkezi, web sitesi ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılar ile bayileri bir araya getiren Networkdry'ın yatırım turu sürecinde Gürol Başev ile tanışan Gökhan Aydan Kuru Taksi A.Ş ile Networkdry Bilişim Ve İnternet Hizmetleri Limited Şirketi birleşmiş ve

hisse paylaşımı ile Networkdry'nin %100 hissesini satın almıştır.2016 yılında ve Yemeksepeti'nin kurucusu Nevzat Aydın, Gittigidiyor'un kurucuları Burak Divanlıoğlu, Aydonat Atasever ve Serkan Borançılı, Markafoni'nin kurucusu Sina Afra'nın, Multinet Up Başkanı Şevket Başev'in de aralarında bulunduğu yatırımcı grubundan aldığı 2.250.000 dolar değerleme ile 444.000 dolar yatırım alınmıştır. 2017 yılında 4.400.000 dolar değerleme ile 275.000 dolar yatırım alınmıştır. 2018 yılında Bay.asset tarafından 100.000 dolar yatırım alınmıştır. 2021 Temmuz ayında 6.000.000 değerleme ile Nevzat Aydın 400.000 dolar, Şevket Başev 100.000 dolar yatırım yapmıştır. Bilanço incelendiği zaman yapılan harcamaların pandemiden sonra büyümek için yapılan organizasyonlar, başa baş noktasına gelmek yerine büyümeyi artırmak, mevcut müşterinin tekrar sisteme dönmesi, yeni müşteri edinim için yapılan aksiyonlar olarak özetlenebilir. Bu dönemde küçülmek yerine kaliteden ödün vermemek ve büyümeyi devam ettirmek adına, yeni müşteri kazanmak, mevcut müşteriyi memnun etmek için harcamalar yapılmıştır. Kampanya ile fon sağlanması ile birlikte 2023 yılı giderleri toplanan fondan ve satışlardan oluşacak komisyon gelirlerinden sağlanacaktır. 2024 yılında şirketin büyümesini daha da hızlandırmak ve hedeflenen satış gelirlerine ulaşmak için yeniden kitlesel fonlama yada kurumsal yatırımcılardan fon toplanacaktır. Şirketin 5 yıllık projeksiyonunda, pazarlama bütçelerinin artırımından, Türkiye yayılımına, yeni modeller ile büyümeye kadar (lostra, influencer, bir super app ile entegrasyon) tüm planlamalar yapılmıştır. Bu büyümeyle beraber 2024'ün 3. çeyreğinde artı nakit pozisyonuna geçileceği öngörülmektedir. Bu süreçte piyasa koşullarının beklendiği gibi gitmemesi, ek finansman ihtiyacı olması vb. durumların oluşması halinde daha erken fon toplama yoluna gidilebileceği gibi ortaklar tarafından da şirketin finanse edilebilmesi mümkün olacaktır. Nakit akışımızın istediğimiz gibi gitmediği senaryoda, hali hazırda şirketimize inanan güçlü yatırımcı grubumuzun destekleriyle operasyonel faaliyetlerimizi sürdürebileceğimize inanıyoruz.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

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

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Marka Tescili

Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Son kullanıcıya yönelik hizmet veren bir iş olduğumuz için, kitle fonlaması kampanyamızı yalnızca yatırım almak için değil, aynı zamanda önemli bir pazarlama faaliyeti olarak da görüyoruz. Şu anda aktif olarak 3 ilde hizmet vermekteyiz. Yatırım turu kampanyamızda, bu 3 ildeki bilinirliğimizi artırarak, daha fazla müşteriye ulaşmak istiyoruz. 2023 yılı içerisinde Türkiye'deki birçok ilde faaliyet göstermek istediğimiz için, farklı illerde yatırımcılarımızın olmasını da çok kıymetli görüyoruz.

Bugüne kadar almış olduğumuz 1.3 milyon dolar yatırım sonrası, kitle fonlaması turu ile Türkiye içerisindeki son yatırımımızı almış olmayı hedefliyoruz. Bundan sonra globale açılma ve büyüme faaliyetleri çerçevesinde globalden yatırım almak istiyoruz.

3.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

5.400.000 TL'si Mevcut Sigortalı ve Sözleşmeli Personel Ücretleri amacıyla **01.04.2023 - 01.04.2024** tarihleri arasında, **3.500.000 TL'si Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.04.2023 - 01.04.2024** tarihleri arasında, **2.400.000 TL'si Yazılım Geliştirme Giderleri** amacıyla **01.04.2023 - 01.04.2024** tarihleri arasında, **1.200.000 TL'si Operasyonel Giderler** amacıyla **01.04.2023 - 01.04.2024** tarihleri arasında, **1.500.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.04.2023 - 01.05.2023** 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 fonan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşektir.

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

KURU TAKSİ TEMİZLİK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Kuru Temizleme (Her 100 TL İçin) , N Club (Her 100 TL İçin) ve Lostra Hizmeti (Her 100 TL İçin) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 711.990.400 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

- Geleneksel alışkanlıkların kırılmasındaki zorluklar
- Yüksek pazarlama maliyetleri
- Covid-19 sonrası değişen tüketici davranışları
- Operasyonel fiyat artışları

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Kuru temizleme hizmetinin lüks hizmet algısı
- Pandeminin tekrardan oluşma ihtimali
- Bayilerde döviz bazlı girdilerin artması

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

4.4. Diğer Riskler

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; **0.0667 TL** ile **0.0787 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **934193.46 TL** ile **1322632.152 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Hande Ocak Başev: %20.320000

Şevket Başev: %23.279997

Kutlu Günday: %1.70000

Ahmet Gürol Başev: %3.120000

Bekir Yıldırım: %0,000003

Gökhan Aydan: %7.810000

Demirhan Şener: %0.830000

Ali Kürşad Bostan: %1.670000

Baran Yıldırım: %3.330000

Ali Emre Erginler: %0.370000

Aydonat Atasever: %1.090000

Burçak Caner: %1.080000

Celal Çağrı Alkaya: %0.540000

Erkan Kurt: %0.150000

Ersan Öztürk: %0.540000

Hayrullah Doğan: %0.540000

İbrahim Arınç: %0.150000

İhsan Elgin: %1.000000

Mehmet Sina Afra: %1.000000

Muhlis Burak Divanlıoğlu: %2.690000

Nevzat Aydın: %23.420000

Rıfat Serkan Borançılı: %0.510000

Soner Çaşur: %0.580000

Tarık Şarlıgil: %0.360000

Bay Sands Assets Corp.: %3.920000

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Hande Ocak Başev: %18.609056

Şevket Başev: %21.319515

Kutlu Günday: %1.556860

Ahmet Gürol Başev: %3.120000

Bekir Yıldırım: %0,000003

Gökhan Aydan: %7.810000

Demirhan Şener: %0.760114

Ali Kürşad Bostan: %1.529386

Baran Yıldırım: %3.049614

Ali Emre Erginler: %0.338846

Aydonat Atasever: %0.998222

Burçak Caner: %0.989064

Celal Çağrı Alkaya: %0.494532

Erkan Kurt: %0.137370

Ersan Öztürk: %0.494532

Hayrullah Doğan: %0.494532

İbrahim Arıncı: %0.137370

İhsan Elgin: %0.915800

Mehmet Sina Afra: %0.915800

Muhlis Burak Divanlıoğlu: %2.463502

Nevzat Aydın: %21.448036

Rıfat Serkan Borançılı: %0.467058

Soner Çaşur: %0.531164

Tarık Şarlıgil: %0.329688

Bay Sands Assets Corp.: %3.589936

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %6.000000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 25 Bedelsiz Paylar:

%1.500000

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Hande Ocak Başev: %18.268499

Şevket Başev: %20.922135

Kutlu Günday: %1.528369

Ahmet Gürol Başev: %3.120000

Bekir Yıldırım: %0,000003

Gökhan Aydan: %7.810000

Demirhan Şener: %0.746203

Ali Kürşad Bostan: %1.501397

Baran Yıldırım: %2.993804

Ali Emre Erginler: %0.332645

Aydonat Atasever: %0.979954

Burçak Caner: %0.970964

Celal Çağrı Alkaya: %0.485482

Erkan Kurt: %0.134856

Ersan Öztürk: %0.485482

Hayrullah Doğan: %0.485482

İbrahim Arınç: %0.134856

İhsan Elgin: %0.899040

Mehmet Sina Afra: %0.899040

Muhlis Burak Divanlıoğlu: %2.418418

Nevzat Aydın: %21.055524

Rıfat Serkan Borançılı: %0.458511

Soner Çaşur: %0.521443

Tarık Şarlıgil: %0.323655

Bay Sands Assets Corp.: %3.524238

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %7.200000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 25 Bedelsiz Paylar:
%1.800000

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **23 Ocak Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **17 Şubat 2023 Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Ahmet Gürol Başev ve Gökhan Aydan hariç diğer tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

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

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

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

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

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/NRB6DR> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 150.000 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (600.000 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 600.000 TL'yi aşamaz.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç fazla oluştuğuna bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

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 dağıtım 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. %1,49 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 gerçekleştirene 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 7.000 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	: 56
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 188.654.794 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	10.146.609	39.79	39.79
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Hakan Yıldız	B	1.840.941	7.22	7.22
Ahmet T. Keşli	B	1.275.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	765.000	3	3
Vahit Altun	B	765.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Güvenç Koçkaya	B	765.000	3	3
Yavuz Kuş	B	765.000	3	3
Hakan Yıldız	C	765.000	3	3
Mustafa Sak	B	510.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	429.165	1.68	1.68
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	255.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	255.000	1	1
Ahmet Güder	B	255.000	1	1
Yalçın Koçak	B	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1
Enis Yurdatapan	B	255.000	1	1

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	153.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	127.500	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	127.500	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	51.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.500.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	12.752.550	50.01
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	429.165	1.68
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	255.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	255.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	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	12.752.550	50.01
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	127.500	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	765.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

Farklı kuru temizleme firmalarını tek bir çatı altında toplayan Networkdry; çağrı merkezi, web sitesi ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılar ile bayileri bir araya getirmektedir. Kullanıcıların verdiği siparişler üzerinden bayilerden komisyon alan Networkdry, ek olarak üyelik sistemi NClub'ı kullanıcılarına sunarak hem üyelik sistemi satışından gelir elde etmeye başlamış; hem de müşteri bağlılığını önemli derecede artırmıştır. Networkdry, İstanbul'da ürün alım ve dağıtımını kendi araçları ile yapmaktadır. Toplam 16.800.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, kuru temizleme, halı yıkama, ütüleme ve lostra hizmeti gibi farklı ihtiyaçlara yönelik tek bir uygulama bulunmaması problemine odaklanmıştır. Girişim şirketi 6 yıl boyunca çeşitli yatırım turlarında 1.3 Milyon dolar yatırım almıştır. Bu süreçte 70.000'den fazla üye kaydı yapılmıştır. 2.500'den fazla Nclub üyesi olmuştur. 118.500 adet sipariş gerçekleştirilmiştir. 15.5 milyon TL ciro yapılmıştır. Networkdry; online kuru temizleme hizmetinin yanında market odağında pazar yerleri entegrasyonu ile lostra hizmetleriyle, influencer marketing projesi ile siparişlerini arttırmayı planlamaktadır. Sektörde öncü ve yenilikçi adımlarla ilerlerken, kendi alanında Türkiye'nin en önemli markalarından biri olmayı hedeflemektedir. Tüm Türkiye'deki farklı kuru temizleme firmalarını tek bir çatı altında toplayan Networkdry, çağrı merkezi, web sitesi ve mobil uygulama üzerinden kullanıcılar ile bayileri bir araya getirmektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Networkdry, Türkiye'deki rekabet konumlanması olarak mobil uygulama ile mağazaya hiç gitmeden kolaylıkla siparişin oluşturulabilmesi, kapıdan kapıya hizmet alınabilmesi ve karşınızdaki tüm hizmetler ile ilgili bir ekibin bulunabilmesiyle rakiplerinden ayrılmaktadır. Yurtiçi rakipleri arasında Dry Center, Dry Clean Express, Dry Corner ve Temiz bulunurken global rakipleri arasında Rinse, Laundryheap, Cleanly, Washmen, Just Clean gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, ABD kuru temizleme pazarı 12 milyar dolardır. Avrupa'da kuru temizleme pazarı 10 milyar eurodur. Türkiye'de ise 10.000 üzerinde kuru temizleme bayisi bulunmaktadır. Bu bayiler içinde 20'den fazla zincir markanın bayileri vardır. Bunun dışında pazarın tümü cadde ve sokaklarda yer alan bireysel girişimci mağazalarıdır. Türkiye kuru temizleme pazarının yaklaşık %60'ı İstanbul'dadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 727 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 (2014 65043)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Şevket Başev)
 - 6.2 Nolu Belge (Ahmet Gürol Başev)
 - 6.3 Nolu Belge (Gökhan Aydan)
 - 6.4 Nolu Belge (Tuğba Aydan)
 - 6.5 Nolu Belge (Mehmet Zeki Gezer)
 - 6.6 Nolu Belge (Şahin Basel)
 - 6.7 Nolu Belge (Levent Kurtuldu)
 - 6.8 Nolu Belge (Damla Darendelioğlu)
 - 6.9 Nolu Belge (Çağrı Merkezi Ekibimiz)
 - 6.10 Nolu Belge (Saha Çalışanları)
 - 6.11 Nolu Belge (Sina Afra)
 - 6.12 Nolu Belge (Nevzat Aydın)
 - 6.13 Nolu Belge (Tunç Yorgancıoğlu)