

# ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **3.900.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **4.680.000 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.


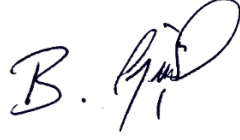



Yatırımcıların **ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **29/12/2022** ile **27/02/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/5BSY9G> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

<b>ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Enes Güren, 25/12/2022	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<b>ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ</b> <b>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
	

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 23/12/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 23/12/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 22/12/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 22/12/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 21/12/2022 	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 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	:	ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Ortak Online Elektronik Ticaret Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	EMNİYET EVLERİ MAH.E.BÜYÜKDERE CAD.SAPPHIRE BLOK NO:1/1/1B04 KAĞITHANE
Telefon Numarası	:	+90 850 308 89 68
İnternet Sitesi	:	<a href="https://ortak.app/">https://ortak.app/</a>

### 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	:	<a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	4.680.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	<a href="https://fnb.lc/5BSY9G">https://fnb.lc/5BSY9G</a>
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	29/12/2022
Bitiş Tarihi	:	27/02/2023 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	<b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.1215 TL</b> ile <b>0.1455 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>474000 TL</b> ile <b>681120 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar <b>4.680.000</b> Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>68.100 Pay (68.100 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda <b>272.400 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; <b>583.000 TL</b> 'si Pazarlama Giderleri 01.03.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, <b>207.000 TL</b> 'si Ofis Giderleri 01.03.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, <b>108.000 TL</b> 'si Operasyon Giderleri 01.03.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, <b>1.120.000 TL</b> 'si Operasyon Personel Giderleri - 4 Kişi 01.03.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

**983.000 TL'si**

Teknoloji Personel Giderleri - 3 Kişi  
01.03.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,

**410.000 TL'si**

Pazarlama Personel Giderleri - 2 Kişi  
01.03.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,

**489.000 TL'si**

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli  
01.03.2023 - 01.04.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	ORTAK ONLİNE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Ortak Online Elektronik Ticaret Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	EMNİYET EVLERİ MAH.E.BÜYÜKDERE CAD.SAPPHIRE BLOK NO:1/1/1B04 KAĞITHANE
Kuruluş Tarihi	:	12.12.2022
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi <b>50.000</b> TL olup, Ödenmiş sermayesi <b>12.500</b> TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	:	427924
Vergi Dairesi	:	Zincirlikuyu
Vergi Kimlik Numarası	:	6470740982
Telefon Numarası	:	+90 850 308 89 68
İnternet Sitesi	:	<a href="https://ortak.app/">https://ortak.app/</a>

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

**ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'nin yürüttüğü **Kiralamanın Pazaryeri Ortak** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Ortak tekrar kullanılabilir tüm ürünlerin kiralanabildiği, kiralamanın pazaryeri olarak hayata geçmiş bir kiralama platformudur. Yatırımcılarının desteğiyle gelişmekte olan kiralama sektöründe lider platform olmayı hedeflemektedir

#### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **29 Aralık Perşembe** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **25 Ocak Çarşamba akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Seyfettin Ersen Erol, Levent İlhaner ve Enes Güren'in hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

#### **Yatırımcılara Özel İndirim**

**Ortak** yatırımcıları 2023 sonuna kadar yapacakları kiralamalarda FONBULUCU10 kodu ile %10 indirim kazanacaktır.

#### **Ortak Nedir?**

**Ortak** tekrar kullanılabilir tüm ürünlerin ihtiyacı olan kullanıcılar tarafından kiralanabilmesine olanak sağlayan bir **kiralama platformudur**. Aynı zamanda hali hazırda ürünlerini kiralama hizmeti veren markalar için de güvenli bir **pazar yeridir**.

Küresel atık üretimi araştırma ve raporlarına göre 2050 yılına kadar dünya katı atık üretiminin %70 oranında artarak **3.4 milyar tona** ulaşacağı tahmin edilmektedir. Hem ekolojik hem de ekonomik olarak özellikle kısa süreli ya da tek kullanımlık ihtiyaçlar için yapılan gereksiz harcamaların mevcut alışkanlıklarla sürdürülemeyeceği pek çok raporda vurgulanmaktadır. Yapılan araştırmalar sonucu başta Avrupa olmak üzere yurt dışı pazarlarda tüketim alışkanlıklarının değişmeye başladığı ve insanların özellikle tek seferlik ve kısa süreli ihtiyaçları için yoğun olarak **kiralama** yoluna gittiği tespit edilmiştir.

Markaların kiralama modeline bakış açısını görmek için yapılan araştırmalarda



Amerika'nın ünlü moda markası **Ralph Lauren** ve Japonya'da **Uniqlo**'nun abonelik modeliyle yeni koleksiyonlarını kiraladığı tespit edilmiştir.

Aynı zamanda dünyadaki ürün kiralama platformlarını incelendiğinde aşağıdaki verilere ulaşılmıştır. 2015 yılında elektronik ürünlerin kiralınmasına olanak sağlayarak Almanya'da kurulan **Grover**, 2020 yılında aylık 100 bin kiralamanın üzerine çıkmış, Eylül 2022'ye kadar toplamda **2.3 milyar dolar yatırım almıştır**. 2016 yılında kurulan kişiden kişiye ürün kiralama platformu **Fatt LLama** İngiltere ve Amerika'daki başarılı operasyonlarının ardından Ağustos 2022'de **41.5 milyon dolara** Hygglo'ya exit edilmiştir.

Tüm bu araştırmalar sonucu dünyada benzer iş modellerini inceleyerek mevcut modellerde saptanan sorunların giderildiği, ekstra özellikler ile daha iyi kullanıcı deneyimi sunan bir kiralama platformu üzerinde çalışarak iOS, Android ve web platformlarında hali hazırda faaliyetlerini sürdüren Ortak ortaya çıkmıştır.

### **Neden Ortak'a Yatırım Yapmalısınız?**

- Ulusal ve uluslararası arenada startup kurma, yönetme, yatırım alma ve exit süreçlerini başarmış bir kurucu ekip
- **Biri Amerika'da olmak üzere 2 başarılı exit;**
- *Amerika'nın en büyük online yemek siparişi markası Delivery.com'a **HobokenDelivery** şirketinin exit edilmesi*
- **Moka Ödeme Kuruluşu'nun Türkiye İş Bankası'na 3.8 milyon dolara exit edilmesi**
- Büyük bir sermayeye ihtiyaç duymadan hızlıca ölçeklenebilir olma
- Yüksek hacimli cirolara ulaşma potansiyeli sebebiyle 5 – 7 yıllık vadede yüksek çarpanlı exit potansiyeli
- Yurt dışı pazarlarına hızlıca açılarak operasyonlarına kolayca entegre edebilme
- Avrupa Birliği Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine katkı sağlayabilen bu çerçevede geniş kitlelerce benimsenme potansiyeline sahip olma
- fonbulucu gibi paylaşım ekonomisine inanma ve ekosistemi destekleyen bir şirket olma
- 3 ay gibi kısa bir sürede **1000'e** yakın kiralık ürün, **700'den** fazla üye, **500'den** fazla rezervasyon talebine ulaşarak pazarda doğrulanmış bir iş modeline sahip olma
- 3 ay içerisinde **17 bin** ziyaretçi, **3500** uygulama indirme sayısına ulaşarak kitleler tarafından hızlıca benimsenebilecek bir şirket olduğunu doğrulamış olma
- Bir **Ar-Ge merkezinin** tüm imkanlarına sahip olma
- **16 yıldır 500 binden fazla müşteriye** hizmet sağlamış bir ekibe sahip olma
- Yan ürünler ve yeni geliştirmeler ile her zaman sektörünün popüler kiralık pazaryeri olarak kalmasını sağlayabilecek olma

### **Ortak'la Kiralama Süreci ve Hizmetlerimiz Hakkında**

**Ortak** olarak, giderek yaygınlaşmaya başlayan eşya kiralama sektöründe, her kategoriden ürünün kiralınmasına imkan sağlayarak, **kiralama ekosisteminin lideri**

olmayı hedefliyoruz.

### **Ortak'ta Herkes Kazanır!**

**Ortak** kullanıcılarına direkt ya da dolaylı yoldan gelir elde etme avantajını sunar. **Ortak**'ı kullanarak her durumda kazanabilen bir müşteri yolculuğunda taraflar arası deneyim süreci aşağıdaki gibi örneklendirilebilir;

Hayatında hiç kamp yapmamış biri olan Berk Bey, kampa gitmeyi planlamakta ve ilk kampının el fenerinden kamp ocağına, uyku tulumundan oltaya kadar eksiksiz olmasını istemektedir. Bir başka senaryoda Berk Bey daha önce kullanmak üzere aldığı ancak atıl durumda olan tüm kamp malzemelerini kiralayarak pasif gelir elde etmek istemektedir.

### **Kiralayan ve/veya kiraya veren olarak kullanıcı deneyimi;**

1. Berk Bey çadır araştırırken **Ortak**'la karşılaşır. Gerçekten kampı çok daha uygun maliyetlerle yapabileceğini fark eder. Hatta bir de olta kiralayabilir, kampı eksiksiz ekipmanla geçirebilir. Seçtiği ürünler için başlangıç ve bitiş tarihlerini seçerek kredi kartıyla kolayca ödeme yapar.
2. Berk Bey **Ortak**'la karşılaşmadan çadır satın alır, kampa gidip gelir ve kamp yapmanın kendisine göre olmadığını fark eder. Berk Bey çadırını **Ortak**'ta ilan vererek her ay kamp meraklıları tarafından kiralanmasını sağlar ve yıl sonunda çadıra ödediği ücreti kazanmış olur. Hala çadırın mülkiyetine sahip olduğu için dilediği zaman kampı yeniden deneyimleyebilir.

Kiralama başlatılması ve bitirilmesi için kiracı ve kiraya veren taraflar **Ortak** uygulaması üzerinden QR kod okutarak ürünün teslim edilme/teslim alınma fotoğraflarını **Ortak**'a yükler. Bu şekilde ürün güvenliği sağlanmış olur.

**Ortak** kullanıcılarına kısıtlı ya da tek seferlik ihtiyaçları için gerekli harcamalarını azaltarak kazandırırken, sürekli olarak pasif gelir elde etme fırsatı da sunar!

### **Platform süreci;**

Berk Bey platforma üye olduğu anda **Ortak** yönetim paneli üzerinde ticket açılarak operasyon ekibine bilgi iletilir. Hoş geldin mesajı ve maili ardından Berk Bey **Ortak** operasyon ekibi tarafından tüm süreçler hakkında bilgilendirilir. **Ortak**'ta kiralama yapan her bir kullanıcı kimlik bilgilerinin doğrulanması, kimlik ve özçekim görselinin yüklenmesi ve **Ortak** ile indeks raporunun paylaşılması adımlarından oluşan **profil doğrulama** sürecini tamamlar. Berk bey istediği ürünü kiralamak üzere rezervasyon

yaptığında ise **Ortak** ekibi öncelikle ürün sahibi kullanıcıyı arayarak ürünlerin uygunluğunu teyit eder, daha sonra kiracı **Ortak** kullanıcılarına ulaşarak ürünü teslim alma ve kiralama başlatma süreci hakkında bilgi verir.

Kiralama sürecini **Ortak**'ın eksiksiz ve kesintisiz müşteri desteği, kullanıcı dostu arayüzü ve güvenilir hizmetleriyle uçtan uca yönetiyoruz.

**Ortak Websitesi:** <https://ortak.app/>

**AppStore'dan ortak'ı indirin:** <https://apple.co/3TvgkZf>

**Play Store'dan ortak'ı indirin:** <https://bit.ly/3K21JjZ>

**Huawei AppGallery'den ortak'ı indirin:** <https://bit.ly/3RIXfCg>

### **Ortak Nasıl Çalışır? İş Modeli Nedir?**

**Ortak** kiralama işlemlerinin pazaryeri olarak hizmet vermektedir. **Ortak** üzerinde hem B2C hem de C2C kiralama yapmak mümkündür.

**Ortak**'ta her bir ürün tekil olarak yer almakta olup, ürüne ait müsaitlik takvimi bulunmaktadır. Ürünün kiralınması için uygun tarihlere rezervasyon yapılması gerekmektedir.

Kiralama süreci rezervasyon ile başlamakta ve rezervasyonun tamamlanması için kiracı adayının istediği ürün için Ortak üzerinden ödeme yapması gerekmektedir. Ödeme işlemi tamamlandıktan sonra para, pazaryeri modeli ile çalışan ödeme kuruluşunun havuzunda beklemekte, kiralama işlemi başladığında ödeme onayı ödeme kuruluşuna gönderilerek ürün sahibine kira bedeli, Ortak'a ise komisyonu gönderilmektedir.

Ortak pazaryeri modeli ile her bir kiralama işleminden **%20** oranında komisyon almaktadır. Bu tutar kiraya verenin ürünü için belirlediği birim/gün fiyatının üzerine eklenmekte, kiracı komisyon eklenmiş tutar üzerinden ürünü görüntülemekte ve rezervasyon yapmaktadır. Aynı zamanda **Ortak**, kiralama işlemi ile beraber satılmasına aracılık edeceği sigorta ücreti üzerinden ve yakın zamanda dahil edilecek satın alma seçeneğinden de aynı oranda komisyon ile gelir elde edecektir.

### **Kısa, orta ve uzun vade hedeflerimiz nelerdir?**

### **Kısa Vadeli Hedefler;**

- İstanbul'dan başlayan Ortak operasyonlarını tüm Türkiye'ye genişletmek
- Ayda 1000 kiralamanın üzerine çıkmak
- Tüm kategorilerde kiralanabilir ürün listeleyebilir olmak
- Aylık 50 Bin üzeri ziyaretçi hedefine ulaşılacak

### **Orta Vadeli Hedefler**

- Kiralayan üye oranını %20'nin üzerine çıkarmak
- Aylık bazda 3000 kiralamanın üzerine çıkmak
- Planladığımız yan ürünleri hayata geçirmek
- Ürün kiralamanın satın almaya alternatif hale gelerek, kullanıcıların e-ticaret sitelerinden önce kiralık ürün aramasını sağlamak
- Seri A öncesi yatırımını alarak Ortak'ı başa baş noktasına taşımak
- Aylık 150 Bin üzeri ziyaretçi hedefine ulaşılacak

### **Uzun Vadeli Hedefler**

- Ortak'ı Avrupa ülkelerinden başlayarak yurtdışına taşımak
- Aylık bazda 10 Bin kiralamanın üzerine çıkmak
- Başta global e-ticaret devleri olmak üzere Ortak'ı aday şirketlere exit etmek

### **Gelecek Yatırım, Büyüme ve Globalleşme Stratejimiz:**

2024 yılı başında seri A öncesi yatırım turuna çıkmayı planlıyoruz. Bu noktada değerlememizi yaklaşık 4 çarpana taşıyarak yatırım turunu tamamlamayı planlıyoruz. Sonrasında Türkiye'nin tamamını kapsayan kiralama pazar yerimizi yurt dışına açmak istiyoruz. İlk hedefimiz Kuzey Avrupa ve İskandinav ülkeleri olacak. Bu noktada 2025 yılında başa baş noktasına gelerek 13 çarpan değerleme ile yurt dışı yatırım turuna çıkmayı planlıyoruz. 5-7 yıl sonucunda yaklaşık 48 çarpanlı exit hedefi için uzun vadeli iş planlarımıza odaklanarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Planımız hemen pozitif karlılığa çıkarak yatırımcılarına ufak yan gelirler elde ettiren bir organizasyon olmak değildir. Planımız 5-7 yıl içinde exit yapacak global bir organizasyon olmak ve yatırımcılarına çok daha fazla kazandıran bir girişim olmak

## **Tarihçe**

### **Ekibimizin Geçmiş Başarıları:**

- Ortak kurucularından Seyfi Erol'un liderliğinde Amerika'da kurulan **HobokenDelivery**, Delivery.com'a exit edildi. (2005)
- Amerika'dan kolay ve ayrıcalıklı alışverişin adresi **Amerikadaniste** kuruldu (2006)
- Amerikadaniste hizmeti whitelabel olarak Türkiye'nin önde gelen bankaların özel müşterilerine açıldı.
- Dijital cüzdan çözümü **Moka** kuruldu (2014)
- Global posta yönlendirme servisi **Shippn.com** Ortak kurucu ekibi tarafından kuruldu.
- **Moka Ödeme Kuruluşu** Türkiye İş Bankası'na **3.8 Milyon Dolara** exit edildi. (2021)

### **Ortak Girişiminin Tarihçesi:**

- Kiralama platformu kuruluşu öncesi Ar-Ge faaliyetleri başladı. [www.kiralikcim.com](http://www.kiralikcim.com) domaini üzerinden kiralama modeline olan ilgili ölçüldü. (2021)
- **Ortak** geliştirilmeye başlandı. (Şubat 2022)
- iOS, Android ve web platformlarında **Ortak hizmet vermeye başladı.** (Eylül 2022)
- **Ortak'ta 250 üyeye ve 100 rezervasyon talebine** ulaşıldı. (Eylül 2022)
- **Ortak'ta 750 üye, 900 ürün ve 500 Kiralama talebi** rakamlarına ulaşıldı. (Aralık 2022)
- **Ortak'ta 15 Bin ziyaretçi, 3500 uygulama indirme** rakamlarına ulaşıldı. (Aralık 2022)

## **İş Modeli**

**ORTAK ONLİNE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ** bir **Teknoloji** girişimi olup, **Diğer , Geri Dönüşüm ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B , B2C ve C2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye ve İstanbul (Tümü)**'dir.

Ortak; bir kiralama platformu olarak B2B, B2C ve C2C kiralama süreçlerinin kolay, hızlı ve güvenilir bir şekilde yürütülmesine imkan sağlayarak, sürdürülebilirliğe ve paylaşım ekonomisine katkı sağlamayı, her geçen gün artan sayıda kullanıcıya tasarruf ettirmeyi ve gelir kazandırmayı amaç edinmiştir.

Ortak üzerinden her bir ürün tekil olarak yer almakta olup, her bir ürüne ait müsaitlik takvimi bulunmaktadır. Ürünün kiralanması için öncelikle **uygun tarihlere rezervasyon** yapılması gerekmektedir. Kiralama süreci rezervasyon ile başlamakta ve rezervasyon sürecinin tamamlanması için kiracı adayının istediği ürün için ortak üzerinden ödeme yapması gerekmektedir. Ödeme işlemi tamamlandıktan sonra para, pazaryeri modeli ile çalışan **ödeme kuruluşunun havuzunda** beklemekte, kiralama işlemi başladığında ödeme onayı ödeme kuruluşuna gönderilerek ürün sahibine kira bedeli, ortak'a ise komisyonu gönderilmektedir. Yapılan rezervasyon ürün sahibi tarafından sebep belirtilerek reddedilebilir, ürünün sürekli müsait olmaması ya da birden fazla kere sebepsiz reddedilmesi gibi durumlarda ilgili ürün yayından kaldırılır.

Kiracı aday kullanıcı bir ürün için tarih seçip rezervasyon yaptıktan sonra kiralama tarihi başlangıcında *Kiralamalarım* sayfasında bulunan konuma giderek kiraya veren ile buluşur. Mobil uygulama üzerinden ürünü teslim alarak kiralamayı başlatır. Kiralama sonunda aynı süreç tekrarlanır.

Ortak; pazaryeri platformlarında kullanılan gelir modeli ile **her bir kiralama işleminden %20** oranında komisyon geliri elde etmektedir. Bu komisyon kiraya veren tarafından belirlenen **birim/gün fiyatı** üzerine eklenmekte ve kiracı adayları bu tutar üzerinden ürünleri görüntülemektedir.

## Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Bir ürünü deneyimleyebilmek, tek seferlik ya da kısa vadeli kullanım için satın almanın **pahalı ve gereksiz maliyete** neden olması.

Tekrar kullanılabilir tüm ürünlerin bulunduğu, bir ürüne ihtiyaç duyulduğunda satın alma yerine kiralık olarak edinme fikrini akıllara getirecek bir kiralama platformu bulunmaması

Kısa süreli ihtiyaçlar doğrultusunda yapılan satın almaların dolaylı yoldan **kaynakların gereksiz kullanımına** neden olması

**Kullanılmayan ürünleri kiraya vererek gelir elde edilebilecek**, tüm süreçlerin kayıt altında olduğu, uçtan uca destek sağlayan güvenli bir kiralama platformu bulunmaması

Kiralama ekosisteminde ürünlerini kiraya vererek gelir elde eden kurumsal işletmeler için **güvenli ve kolay kullanılabilir bir kiralama pazaryeri çözümü** bulunmaması

Bireyler için herkese hitap eden, **düzenli pasif gelir sağlayan** bir platform eksikliği

Kişiden kişiye ürün kiralamada **ödeme alma, fatura kesme** ve diğer süreçleri yönetmenin zor olması

Firmalar için ürünü deneyimlemesini istediği kullanıcılara ulaşabileceği güvenli ve kolay çözümlerin yetersiz olması

## Bulunan Çözüm/Çözümler

İhtiyaca yönelik yapılan kiralama her zaman satın almaya göre daha **ekonomiktir**.

Bir ürüne satın alınarak sahip olunduğunda ortaya çıkan ürün ile ilgili **tamir, bakım, vergi ve benzeri masraflar** oluşmaktadır. Kiralamada bu masraflar **yoktur**.

Bir ürün satın almadan önce **kiralanarak deneyimlenebilir**.

Ürünleri denemenin **en hızlı yöntemi** kiralamadır. Kiralama kolay ve hızlı bir şekilde



başlatılıp, sona erdirilebilir.

Satın alınan bir ürünün kullanılmadığı durumda ürünü **ikinci el satma ya da saklama maliyeti** aynı ürün kiralandığında ortaya çıkmaz.

Kiralama **sürdürülebilir bir dünya** için çok önemlidir. Bir ürünün satın alınması yerine kiralınması, yeni bir tanesinin üretilmesine engel olur, bu sayede **kaynaklar daha az tüketilir**.

Kiralama modelinde en büyük problem olan güvenlik problemini aşmak için profil doğrulama sistemi geliştirilmiştir. Platform üzerinden kiralama yapan her kullanıcı profil doğrulama sürecinden geçirilerek güvenli bir platform olarak hizmet verilmektedir.

Ortak bireyler arası ürün kiralama ve kiraya verme için **uçtan uca güvenli ve kolay** bir süreç sunmaktadır.

Ürünlerini kullanıcılarının deneyimlemesi amacıyla sunmak isteyen firmalar için Ortak **güvenilir bir pazar yeri** hizmeti sunmaktadır.

## Değer Önerileri

Ortak kullanıcılarının ihtiyaç duydukları ürüne **en ekonomik ve sürdürülebilir** yoldan ulaşılması imkanını sunmaktadır.

Ürünler Ortak'ta ilan verilerek, her adımı kayıtlı olan kiraya verme süreçleriyle birer **pasif gelir kaynağına** dönüşür.

OrtakFarkında ile kullanılmayan ürünler **sosyal yardım** için kullanılabilir.

Ortak, kurumsal kiraya veren kullanıcılarına tüm kiraya verme işlemlerini **kolayca ve hızlı şekilde yönetme** avantajı sunar.

Ortak kiralananabilir tüm ürünlerin listelenebildiği bir kiralama pazaryeridir.

Ortak markalara tüketiciye ulaşmak için alternatif bir yöntem sunar.

## Gelişim Süreçleri Hakkında

Değişen ekonomik şartlar neticesinde satın alınan giderek zorlaşması, aynı zamanda ürünleri deneyimleme isteğinin sahip olma isteğinin önüne geçmesi sonucunda ürün kiralama günde güne popüler olmaktadır.

Bu noktada hem ürünlerini kiralayan işletmeler hem de evde kullanmadığı ürünler üzerinden pasif gelir elde etmek isteyen bireysel kullanıcılar için kiralık ürünlerin listelenebileceği bir pazaryeri olarak Ortak fikri doğdu.

Yurtdışı pazarlarda var olan örnekler ve yerel pazarda bulunan rakipler incelenerek, ürünün ilk hedef pazarı olan Türkiye’de en uygun ve en karlı şekilde çalışacak versiyonu olarak Ortak geliştirildi.

Mart 2022 itibariyle başlayan geliştirme süreci prototip, tasarım, uygulama geliştirme süreçlerinden sonra Temmuz 2022 de ortak Android uygulaması hazır hale getirildi. Ağustos 2022’de ortak.app websitesi yayına başladı. 15 Ekim 2022 tarihinde de ortak iOS uygulaması geliştirmeleri tamamlanarak uygulama AppStore’da kullanıcılara sunuldu.

Uygulamanın nasıl çalışacağına ilişkin planlama yapılırken yurtdışındaki rakiplerimizden Fat Llama websitesi üzerinden hazırlanan prototipe buradan ulaşabilirsiniz: <https://marvelapp.com/prototype/ced9ge6/screen/81168525>

Mobil tasarım öncesi hazırlanan prototipe bu bağlantıdan ulaşabilirsiniz: (Bağlantıyı tarayıcınıza kopyalayarak interaktif olarak ekranlar arasında geçiş yapabilirsiniz.)

<https://xd.adobe.com/view/a56f81ae-872d-4aee-98aa-87db3a467914-f03c/>

Geliştirmeye başlarken, ortak.app domaini üzerinde, trafiği ölçmek ve Ortak'ın ön duyurusu için yayına aldığımız tek sayfalık websitesinin PDF halini ekte bulabilirsiniz.

Mobil tasarım tamamlanıp, geliştirme öncesinde tasarım üzerinden hazırlanan prototipe buradan erişebilirsiniz (Bağlantıyı tarayıcınıza kopyalayarak interaktif olarak ekranlar arasında geçiş yapabilirsiniz.) <https://xd.adobe.com/view/47932a88-714f-4a48-b9f1-7c4a5409374e-12c0/>



## Üretim Süreçleri Hakkında

Ortak; alanında uzman, deneyimli yazılım ekibimiz tarafından kuruldu. Geliştirme ekibi Scrum metodolojisi ile çalışarak Ortak'ı üretti.

Hazırlanan prototipler kolay kullanılabilen, yüksek kullanıcı deneyimi sunan bir kullanıcı arayüzü hedeflenerek Adobe XD üzerinde tasarlandı. Mobil ve webde ayrı olarak yapılan tasarımlar üzerinden yaptığımız analiz çalışmalarında projenin ihtiyacı olacak tüm arka yüz ve ön yüz geliştirmelerini planladık. Yapmış olduğumuz planlama doğrultusunda geliştirme takvimi oluşturduk ve ortak IT ekibi ile Agile çalışma metodolojisini kullanarak haftalık sprintler dahilinde geliştirmelerimizi gerçekleştirdik.

iOS cihazlar için Swift, Android için Kotlin dilinde mobil uygulamalarımızı geliştirdik. Web'de Angular 13 ile son teknolojiyi ortak kullanıcılarına sunuyoruz. Arka yüz tarafındaki REST web servisleri .NET Web Api kullanarak geliştirdik. Veritabanı tarafında MSSQL kullanıyoruz. Altyapı tarafında ise AWS bulut hizmetlerinden yararlandık.

## Yan Ürünler Hakkında

Yakın zamanda Ortak'a ekleyeceğimiz satın alma özelliği ile kiralanan ürünlerin satın alınabilmesine olanak sağlayacağız. Ürünü deneyimlemek üzere kirayalan kiracı kullanıcı üründen memnun kalması durumunda ürün sahibine satın alma teklifi gönderebilecektir. Ürün sahibinin teklifi kabul etmesi durumunda kayıtlı kredi kartı üzerinden süreç tamamlanacak, ekstra teslimat süreci gerektirmeyecektir.

**ortakHub** ile ürünlerini kiraya vermek isteyen kullanıcıların ürünlerini bırakabileceği, kiracıların ürünlere kolayca ulaşabileceği bir teslimat noktası kurulacaktır. Kullanmadığı ürünleri ortakHub'a bırakan kullanıcılar yapılan **her bir kiralamadan komisyon geliri** elde edecektir. ortakHub ek bir hizmet olduğundan Ortak tarafından komisyon oranı da artırılarak yeni bir gelir modeli oluşturacaktır. Aynı zamanda ortakHub ile ürün kiralamak isteyen kullanıcılar için de ürünleri kiralamadan önce görüp deneyebilecekleri bir imkan sunulacaktır.

**ortakYatırım** ile Ortak'ta kiralanan ürünlerinin finansmanını sağlayan kullanıcılar, üründen kazanılan kira geliri ile sürdürülebilir gelir elde edebilecektir.

**ortakFarkında** ile Ortak kullanıcılarının kullanmadıkları ürünlerinin düzenli olarak sosyal yardım geliri oluşturmalarına olanak sağlanacaktır. Ürünleri kiraya verme işlemleri için teslimat, ilan verme, ilan güncelleme gibi süreçlerle uğraşmadan ürünlerini ortakHub'a bırakarak bu süreçlerin yönetilmesini sağlayabileceklerdir.

**ortakKumbara** ile kullanıcılar ilan verdikleri üründen elde ettikleri kira gelirlerini ortakKumbara'da biriktirerek daha fazla kira geliri elde edebilecektir. ortakKumbara üzerinden yapılan ödemeler daha düşük komisyon üzerinden gerçekleştirilerek yeni kiralamarlar teşvik edilecektir.

Tüm bunlara ek olarak; Ortak'ta listelenen ürünlerin öne çıkarılmasını sağlamak isteyen ürün sahipleri için bir öne çıkarma sistemi geliştirilecek, Ortak için yeni gelir modeli olacaktır.

## **Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında**

Ürünü prototip aşamasında tasarlarken, mümkün olan en çok yaşta kullanıcıya hitap etmesi üzerinde durulmuştur. Şık ve sade tasarımın, güncel bir kullanıcı arayüzü ile kusursuz bir müşteri deneyimi yaşatması hedeflenmiştir.

Tasarım sürecinde dijital ürünlerin profil, ürün detay, sepet gibi temel süreçlerine hakim, en az bir kere e-ticaret alışverişi yapmış ya da ikinci el ürün araştırması yapmış her bir bireyin rahatlıkla sorun yaşamadan kullanabileceği bir tasarım oluşturulmuştur.

Ortak, mobil öncelikli olarak planlanmıştır, bu nedenle mobilde sunulan deneyimi kusursuz hale getirebilmek amacıyla her kullanıcının Ortak uygulamasını kendi cihazının uygulama marketinden indirebilmesi sağlanmıştır.

OS cihazlar için Swift, Android için Kotlin dilinde mobil uygulamalar geliştirilmiştir. Web'de Angular 13 ile son teknoloji Ortak kullanıcılarına sunulmuştur.

Arka yüz tarafındaki REST web servisleri .NET Web Api kullanarak geliştirilmiştir. Veritabanı tarafında MSSQL altyapı tarafında ise AWS bulut hizmetlerinden yararlanılmıştır.

## AR-GE Faaliyetleri Hakkında

www.kiralikcim.com sitesi ile pazarlama denemeleri yapılarak insanların pasif gelir elde etme istekleri ölçülmüştür.

İkinci el ürün satışı yapılan platformlar üzerinde ürünlerin sahiplerine ürünlerini satmak yerine kiralamak isteyip istemedikleri sorulmuş, yüzde 7 oranında ürünü satmak yerine kiraya vermek isteyen kullanıcılar olduğu belirlenmiştir.

## Önceki Satışlar Hakkında

-

### 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

#### Pazar Hakkında

Büyük çoğunluğu ev ve araba kiralamadan oluşan dünya genelinde 1 trilyon dolarlık kiralama pazarı ve 4 milyar internet kullanıcısı Ortak'ın globaldeki hedef kitlesini oluşturmaktadır.

Türkiye pazarına bakıldığında 2021 yılında 19 milyar dolarlık konut kiralama, 3.5 milyar dolarlık araç kiralama ve 2 milyar dolarlık tekne kiralama pazar büyüklüğü bulunmaktadır

Türkiye'deki e-ticaret pazarında 2021 yılında 300 milyar TL'yi aşan hacmin %80'i pazar yerleri üzerinden gerçekleşmiştir. Kiralama ekosisteminin pazaryeri olarak konumlanan Ortak, sadık müşteri kitlesini oluşturarak e-ticaret pazarında aktif rol oynayacaktır.

Eşya/ürün kiralama ekosistemi dünyada B2C modeller ile biraz ilerlemiş olsa da Türkiye'de henüz kullanıcılar tarafından kabul görmüş bir mal edinme/ihtiyaç giderme yöntemi değildir. Araç, organizasyon malzemeleri, kıyafet gibi sektörlerde hali hazırda kiralama daha yaygın olsa da ikinci el eşya, elektronik ürünler, anne&bebek ürünleri gibi kolaylıkla kiralanabilecek kategorilerde kiralama alışkanlıklarının zaman içerisinde artması beklenmektedir.

Kaynakça

TOKKDER Operasyonel Araç Kiralama Sektör Raporu 2022 3. Çeyrek Sonu:  
<https://tokkder.org/tokkder-dergi/3139>

Küresel online yat-tekne kiralama pazarı 44 milyar dolara ulaştı:  
<https://www.bloomberght.com/kuresel-online-yat-tekne-kiralama-pazari-44-milyar-dolara-ulasti-2311930>

## Rekabet Hakkında

Türkiye pazarında kiralabunu, kiralarsin markaları B2C modelinde kendi stoğundaki ürünleri kiralarken, varsapp markası Ortak benzeri bir iş modeli ile B2C ve C2C kiralama işlemlerine olanak sağlamaktadır.

DenizAkvaryum desteği ile hayata geçen varsapp, Eylül 2022'de Şirket Ortağım Melek yatırımcı ağından 1.2 milyon TL yatırım almıştır.

Kiralabunu markası Nisan 2022'de 200 milyon TL değerleme üzerinden yatırım almıştır.

Kiralarsin markası ise 2022 başında QNB Finansbank desteği ile yola çıkmıştır.

Globalde ise;

2015 yılında elektronik ürünlerin kiralanmasına olanak sağlayarak Almanya'da kurulan Grover 2020 yılında aylık 100 bin kiralamanın üzerine çıkmış, Eylül 2022'ye kadar toplamda 2.3 milyar dolar yatırım almıştır.

2016 yılında kurulan kişiden kişiye ürün kiralama platformu Fatt LLama İngiltere ve Amerika'daki başarılı operasyonlarının ardından Ağustos 2022'de 41.5 milyon dolara Hygglo'ya exit edilmiştir.

**Profil doğrulama, uygulama üzerinden teslimat, lokasyon bazlı kiralama, yüksek kullanıcı deneyimi sunan mobil uygulama özellikleriyle Ortak rakiplerine göre öne çıkmaktadır.**

- Ortak'ta kiralama yapan her bir kullanıcı kimlik bilgilerinin doğrulanması, kimlik ve

selfie görselini Ortak'a yüklenmesi ve Ortak ile findeks raporunu paylaşılması adımlarından oluşan profil doğrulama sürecini tamamlar. Doğrulama süreci Ortak'ın güvenli bir kiralama platformu olmasını sağlamaktadır.

- Lokasyon bazlı kiralama ile uzaklara gitmeden ya da ürünün gelmesini beklemeden aynı lokasyondaki Ortak kullanıcıları ürünleri kolaylıkla birbirlerine kiralayabilir.
- Tüm rakiplerinin aksine Ortak tüm uygulama marketlerinde ve webde masaüstü ve mobil uyumlu tasarımlarıyla kolay ve rahat kullanıcı deneyimi sunmaktadır.
- Ortak'la kiralanın her bir ürünün hem kiralama başlangıcında hem kiralama sonlandırma adımımda fotoğrafları çekilerek uçtan uca güvenli ve kayıtlı kiralama yapılması sağlanmaktadır.

## Hedef Kitle Hakkında

Kiralama en fazla emlak ve vasıta kategorilerinde olmak üzere yaygın kitlelerce kullanılan bir geçici sahip olma yöntemidir. **Ortak** kiralama modeli ile ürün edinme alışkanlığı olan herkese hitap etmektedir.

Diğer yandan **Ortak**, e-ticaret alışverişi yapmış ya da yapma alışkanlığı veya potansiyeli olan herkesin kolaylıkla yararlanabileceği, aradıkları ürünü bulabileceği bir e-ticaret platformudur. Bu açıdan baktığımızda internet kullanan, dijital ürün kullanma alışkanlığı veya kabiliyeti olan herkes potansiyel bir ortak müşterisidir.

Yaş grubu olarak ise öncelikle 18-45 yaş arası olmak üzere, en bir kere ikinci el ürün sitelerinde ya da e-ticaret sitelerinde ürün araştırmış veya e-ticaret üzerinden alışveriş yapma alışkanlığı olan üst yaş grubu da hedeflenmektedir.

## SWOT Analizi

### Güçlü Yönler Nelerdir?

- Ulusal ve uluslararası exit başarıları olan deneyimli bir kurucu ekip
- Kullanıcılarına kaliteli, hızlı, kolay ve güvenli bir platformda kullanıcı deneyimi yaşatan mobil uygulama
- Dijital ürün geliştirmede ve yürütmekte tecrübeli ekip
- Kullanıcılarına pasif gelir ve yan gelir modelleri oluşturma imkanı tanıyan bir platform olma
- Çevreye duyarlı yönetim anlayışı ve sürdürülebilir ekonomiye katkı sağlamayı misyon edinmiş olma
- Paylaşım ekonomisi ile kiralama sürecinde yer alan her oyuncu için kazan - kazan ilişkisi kurma

### Zayıf Yönler Nelerdir?

- Piyasaya yeni girmiş olunması nedeniyle henüz yeteri kadar kiralanabilir ürünün arz edilememiş olması
- Henüz tüm ürünlerin sigortalanamaması nedeniyle kiralanabilir ürün seçeneğinin satın almaya oranla dar olması
- Pazara yeni giren bir marka olmanın getirdiği sektörde yeteri kadar tanınmamış olma

## **Fırsatlar Nelerdir?**

- Dünyada ve Türkiye'de eşya kiralamaya olan ilginin artıyor olması
- Global pazarda exit yapmış, Türkiye pazarında yatırım almış rakiplerin bulunması nedeniyle yatırımcı ilgisinin yoğun olması
- Sürdürülebilirliği merkeze alan girişimleri destekleyen VC sayısının artması
- Satın alınan elektronik ürünlerin iadesinde yaşanan tüketici sorunlarının onları kiralamaya yöneltmesi

## **Tehditler Nelerdir?**

- Türkiye'de ürün kiralama sektörünün henüz beklenen seviyede gelişmemiş olması
- İkinci el ürün/eşya sigortası regülasyonunun henüz tam olarak olgunlaşmamış olmaması
- Kiracı/kiraya veren arası potansiyel uyuşmazlıklar

## **Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi**

- Satış uzmanı istihdamı ile daha fazla marka ve ürünü içeriye alma
- Daha fazla kiralama yaparak sigorta firmaları için cazip bir müşteri haline gelinmesi
- Akılda kalıcılığı sağlayan pazarlama çalışmaları

## **Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi**

- Büyük markalarla iş birliği yaparak kiralamanın daha geniş tüketici kitlelerine duyurulması
- Platformda ürün güvenliğinin sağlanarak kiralamaların platform içerisinde kalmasını sağlama
- Mümkün olan tüm sigortalama seçeneklerini değerlendirerek bu alandaki açığı giderme

## 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)	(%)
Seyfettin Ersen Erol	Strateji ve Pazarlamadan Sorumlu Kurucu Ortak	Strateji ve Pazarlama Yönetimi	23.750	47.5
Levent İlhaner	Finanstan Sorumlu Kurucu Ortak	Finans Yönetimi	23.750	47.5
Enes Güren	Operasyondan Sorumlu Kurucu Ortak	Operasyon Yönetimi	2.500	5

#### Seyfettin Ersen Erol ile ilgili;

1977 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans ve yüksek lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. Ardından Rutgers Business School'da MBA yaptı. 2003 yılında Amerika'da kurduğu ilk girişimi Hoboken Delivery'i 2005 yılında Delivery.com'a exit etti. 2006 yılında Amerika'dan Türkiye'ye posta yönlendirme hizmeti veren Amerikadaniste.com'u kuran Seyfi Erol, 2013 yılında Moka Ödeme Kuruluşu'nu kurucu ortak olarak hayata geçirmiştir. Türkiye'nin önde gelen fintech kuruluşlarından biri olan Moka, 2021 yılı başında Türkiye İş Bankası'na exit edilmiştir. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

#### Levent İlhaner ile ilgili;

1973 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans eğitimi İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde tamamladı. Ardından University of West London'da MBA yapmıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip ve Boxinus markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Genel Müdürlük görevini yürütmektedir. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

#### Enes Güren ile ilgili;

1990 yılında İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde lisans



Eğitimini tamamladıktan sonra Harvard Business School'da Executive Educaiton ve Strategy Execution eğitimleri almıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip ve Boxinus markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaktadır. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.



## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Seyfettin Ersen Erol	A	23.750	47.5	47.5
Levent İlhaner	A	23.750	47.5	47.5
Enes Güren	A	2.500	5	5
<b>TOPLAM</b>		<b>50.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### Seyfettin Ersen Erol ile ilgili;

1977 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans ve yüksek lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. Ardından Rutgers Business School'da MBA yaptı. 2003 yılında Amerika'da kurduğu ilk girişimi Hoboken Delivery'i 2005 yılında Delivery.com'a exit etti. 2006 yılında Amerika'dan Türkiye'ye posta yönlendirme hizmeti veren Amerikadaniste.com'u kuran Seyfi Erol, 2013 yılında Moka Ödeme Kuruluşu'nu kurucu ortak olarak hayata geçirmiştir. Türkiye'nin önde gelen fintech kuruluşlarından biri olan Moka, 2021 yılı başında Türkiye İş Bankası'na exit edilmiştir. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

### Levent İlhaner ile ilgili;

1973 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans eğitimi İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde tamamladı. Ardından University of West London'da MBA yapmıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip ve Boxinus markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Genel Müdürlük görevini yürütmektedir. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

### Enes Güren ile ilgili;

1990 yılında İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamladıktan sonra Harvard Business School'da Executive Education ve Strategy Execution eğitimleri almıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip ve Boxinus markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaktadır. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

### 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	Hamiline	Yoktur.	1	50.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **50.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **50.000 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)	(%)
Seyfettin Ersen Erol	Yönetim Kurulu Başkanı	12/12/2022	1096 Gün	23.750	47,50
Levent İlhaner	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	12/12/2022	1096 Gün	23.750	47,50
Enes Güren	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	12/12/2022	1096 Gün	2.500	5

#### Seyfettin Ersen Erol hakkında;

1977 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans ve yüksek lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. Ardından Rutgers Business School'da MBA yaptı. 2003 yılında Amerika'da kurduğu ilk girişimi Hoboken Delivery'i 2005 yılında Delivery.com'a exit etti. 2006 yılında Amerika'dan Türkiye'ye posta yönlendirme hizmeti veren Amerikadaniste.com'u kuran Seyfi Erol, 2013 yılında Moka Ödeme Kuruluşu'nu kurucu ortak olarak hayata geçirmiştir. Türkiye'nin önde gelen fintech kuruluşlarından biri olan Moka, 2021 yılı başında Türkiye İş Bankası'na exit edilmiştir. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

#### Levent İlhaner hakkında;

1973 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans eğitimi İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde tamamladı. Ardından University of West London'da MBA yapmıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip ve Boxinus markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Genel Müdürlük görevini yürütmektedir. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

#### Enes Güren hakkında;

1990 yılında İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamladıktan sonra Harvard Business School'da Executive Education ve Strategy Execution eğitimleri almıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip ve Boxinus

markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaktadır. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

## 2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Mücahit Şahin	Kurum İçi Girişimci	Dijital Ürün Yönetimi, İş Analizi, Proje Yönetimi	0	0

### Mücahit Şahin hakkında;

1992 yılında İstanbul'da doğdu. Lise eğitimini Arnavutköy Korkmaz Yiğit Anadolu Lisesi'nde tamamladıktan sonra, Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri bölümünde lisans eğitimi aldı. Nisan 2021'de Porte'ye katılmış, 2022 Ocak ayına kadar Amerikadaniste.com bünyesinde Dijital Ürün Uzmanı olarak çalışmıştır. Ocak 2022 de start verilen Ortak'ın kuruluşundan bugüne tüm süreçleri yönetmiştir. Ortak'ta Kurum İçi Girişimci olarak görev almaktadır.

## 2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Seyfettin Ersen Erol	Strateji ve Pazarlama Yönetimi	Pazarlama, Finans, Şirket Yönetimi, Girişimcilik	Kurucu Ortak
Levent İlhaner	Finans Yönetimi	Pazarlama, Finans, Şirket Yönetimi, Girişimcilik	Kurucu Ortak
Enes Güren	Operasyon Yönetimi	Pazarlama, Finans, Şirket Yönetimi, Girişimcilik	Lider Girişimci

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı</b>
Mücahit Şahin	Kurum İçi Girişimci	Dijital Ürün Yönetimi, İş Analizi, Proje Yönetimi	Personel
Sinan Sarıca	Yazılım Mimarı / Teknik Lider	Yazılım Geliştirme, Yazılım Mimarlığı	Personel
Akın Güldere	Mobile Developer	Mobil Uygulama Geliştirme	Personel
Ali Özkum	Front-end Developer	Web Tasarım, Ön Yüz Geliştirme	Personel
Çağdaş Doğan	Back-end Developer	.NET Yazılım Geliştirme, arkayüz Yazılım Geliştirme	Personel
Emrullah Özcan	Operasyon Uzman Yardımcısı	Müşteri İlişkileri, Operasyon Yönetimi	Personel

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/5BSY9G#finance>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2021&gt;</b>	<b>13.12.2022</b>
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>12.500</b>
<b>Nakit ve Nakit Benzerleri</b>	<b>0</b>	<b>12.500</b>
Bankalar	0	12.500
<b>Ticari Alacaklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Stoklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2021&gt;</b>	<b>13.12.2022</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Özkaynaklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ödenmiş Sermaye</b>	<b>0</b>	<b>12.500</b>
Sermaye	0	50.000
Ödenmemiş Sermaye	0	-37.500
<b>Sermaye Yedekleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Karları</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Zararları</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Net Dönem Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Net Dönem Zararı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>0</b>	<b>12.500</b>
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>0</b>	<b>12.500</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2021&gt;</b>	<b>13.12.2022</b>
<b>Hasılat</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Satışların Maaliyeti</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Esas Faaliyet Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Esas Faaliyet Zararı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansman Giderleri (NET)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2021&gt;</b>	<b>13.12.2022</b>
<b>Vergi Giderleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağandışı Kâr/Zarar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağan Kâr/Zarar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>NET KAR/ZARAR</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Reklam ve tanıtım harcamaları ile en düşük maliyetle kiralama işlemi getirmeyi hedefliyoruz. Kiralama başına düşen pazarlama harcamasını azaltarak geliri artıracamız. Olası bir ciro sorununda Ortak, bir sonraki yatırım turuna kadar kurucuları tarafından fonlanmaya devam edecektir. Ortak kuruluşundan bugüne kurucu ortakları tarafından fonlamıştır. Hedeflenen kitle fonlama kampanyası sonrası 2.tur yatırımı ile exit hedefine ilerlemeyi hedefliyoruz. Gelecek yıl alınması planlanan ikinci tur yatırımı sonrası Ortak'ın başabaş noktasına ulaşmasını planlıyoruz. Nakit akış tablosunda 2024 yılı için gözüken negatif değer ve üzerinde alınacak sonraki yatırım ile bir sonraki yıl breakeven noktasına ulaşma hedeflenmektedir.



## 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

Belirtilmemiştir.

### Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Ortak projesi ürün geliştirme süreci tamamlanmıştır. Projenin sürdürülebilirlik, paylaşım ekonomisi ve satın alma gücüne katkısı konularındaki etkisinin kitlesel fonlamada karşılık bulması beklenmektedir. Bu sebeple çekirdek yatırım sürecinin kitlesel fonlama ile alınması planlanmıştır. Aynı zamanda kitle fonlama ile Ortak'a yatırım yapan tüm yatırımcılar birer ortak kullanıcısı olacağından, Ortak'ın büyümesine gelir anlamında da katkı sağlayacaktır.

#### 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;

**583.000 TL'si Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.03.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **207.000 TL'si Ofis Giderleri** amacıyla **01.03.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **108.000 TL'si Operasyon Giderleri** amacıyla **01.03.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **1.120.000 TL'si Operasyon Personel Giderleri - 4 Kişi** amacıyla **01.03.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **983.000 TL'si Teknoloji Personel Giderleri - 3 Kişi** amacıyla **01.03.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **410.000 TL'si Pazarlama Personel Giderleri - 2 Kişi** amacıyla **01.03.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **489.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.03.2023 - 01.04.2023** 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 fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si

aralığında gerekleŒektir.

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek SatıŒ Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliŒtirme ve iŒletme giderlerinde kullanılacaktır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

### 3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

ORTAK ONLİNE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŒİRKETİ GiriŒim Œirketinin gelir kalemleri 2023 Ortalama Kiralama Tutarı , 2024 Ortalama Kiralama Tutarı , 2025 Ortalama Kiralama Tutarı , 2026 Ortalama Kiralama Tutarı ve 2027 Ortalama Kiralama Tutarı kalemlerinden oluŒmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beŒ yıllık süreçte 635.777.737 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### 3.4. GemiŒ 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

- Planlanan yatırım turlarının kapatılamaması ve buna bağlı olarak hedeflenen büyüme rakamlarına ulaşılamaması.
- **Ortak** profil doğrulama süreci bazı kullanıcılar için uzun ve detaylı gelebilir, bundan dolayı bazı kullanıcıların **Ortak**'ı kullanmaktan vazgeçmesi ihtimali.
- **Ortak**'ı yönetecek operasyon ekibi için planlanan istihdam takviminin gerçekleştirilememesi

### 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Kiralanabilir ürün arzının rezervasyon taleplerini karşılayamaması.
- Kiralama sektöründe fraud kullanıcı riskini diğer sektörlerle göre yüksek olması.
- Ürün/eşya kiralama sektöründeki regülasyon eksikliği.
- Teknolojik geliştirmelerin sürekliliğini sağlayan IT personellerinin istihdamında yaşanan zorluklar.
- Büyük e-ticaret markalarının kiralama sektörüne girmesiyle reklam ve tanıtım maliyetlerinin artması

### 4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kitlesel fonlama kampanyamızdan pay alarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak 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; **0.1215 TL** ile **0.1455 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **474000 TL** ile **681120 TL** aralığında olacaktır.

#### **Mevcut Ortaklık Yapısı:**

Seyfettin Ersen Erol: %47.5

Levent İlhaner: %47.5

Enes Güren: %5

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

Seyfettin Ersen Erol: %40.66

Levent İlhaner: %40.66

Enes Güren: %4.28

Nitelikli Ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2.4

#### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **29 Aralık Perşembe** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **25 Ocak Çarşamba akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Seyfettin Ersen Erol, Levent İlhaner ve Enes Güren'in hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

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

Seyfettin Ersen Erol: %39.292

Levent İlhaner: %39.292

Enes Güren: %4.136

Nitelikli Ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %14.4

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2.88

### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **29 Aralık Perşembe** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **25 Ocak Çarşamba akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Seyfettin Ersen Erol, Levent İlhaner ve Enes Güren'in 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 **4.680.000** 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](https://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/5BSY9G> 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 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. %1,78 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 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	: 50
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 158.114.855 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	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

<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
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

<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
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
<b>TOPLAM</b>		<b>25.500.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### 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

Ortak tekrar kullanılabilir tüm ürünlerin kiralatabildiği, kiralamanın pazaryeri olarak hayata geçmiş bir kiralama platformudur. Diğer, geri dönüşüm ve yazılım kategorilerinde yer almakta ve iş modeli B2B, B2C ve C2C'dir Toplam 4.680.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, bir ürünü deneyimleyebilmek, tek seferlik ya da kısa vadeli kullanım için satın almanın pahalı ve gereksiz maliyete neden olması, kısa süreli ihtiyaçlar doğrultusunda yapılan satın almaların dolaylı yoldan kaynakların gereksiz kullanımına neden olması ve firmalar için ürünü deneyimlemesini istediği kullanıcılara ulaşabileceği güvenli ve kolay çözümlerin yetersiz olması gibi problemlere odaklanmıştır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2021 yılında Ar-Ge faaliyetleri başlanmıştır. www.kiralikcim.com domaini üzerinden kiralama modeline olan ilgi ölçülmüştür. Şubat 2022'de uygulama geliştirilmeye başlanmıştır. Eylül 2022'de iOS, Android ve web platformlarında Ortak hizmet vermeye başlamıştır. Aralık 2022'de 750 üye, 900 ürün ve 500 Kiralama talebi, 15 bin ziyaretçi, 3500 uygulama indirme rakamlarına ulaşılmıştır. Ortak; ortakHub ile ürünlerini kiraya vermek isteyen kullanıcıların ürünlerini bırakabileceği, kiracıların ürünlere kolayca ulaşabileceği bir teslimat noktası kurulacaktır. ortakYatırım ile Ortak'ta kiralanan ürünlerinin finansmanını sağlayan kullanıcılar, üründen kazanılan kira geliri ile sürdürülebilir gelir elde edebilecektir. ortakFarkında ile Ortak kullanıcılarının kullanmadıkları ürünlerinin düzenli olarak sosyal yardım geliri oluşturmaya olanak sağlanacaktır. Ürünleri kiraya verme işlemleri için teslimat, ilan verme, ilan güncelleme gibi süreçlerle uğraşmadan ürünlerini ortakHub'a bırakarak bu süreçlerin yönetilmesini sağlayabileceklerdir. ortakKumbara ile kullanıcılar ilan verdikleri üründen elde ettikleri kira gelirlerini ortakKumbara'da biriktirerek daha fazla kira geliri elde edebilecektir. ortakKumbara üzerinden yapılan ödemeler daha düşük komisyon üzerinden gerçekleştirilerek yeni kiralamalar teşvik edilecektir. Ortak, gelişmekte olan kiralama sektöründe lider platform olmayı hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Ortak, profil doğrulama, uygulama üzerinden teslimat, lokasyon bazlı kiralama, yüksek kullanıcı deneyimi sunan mobil uygulama özellikleriyle rakiplerine göre öne çıkmaktadır. Yurtiçi rakipleri arasında Varsapp, Kiralabunu, Kiralarsın bulunurken global rakipleri arasında Grover, Fatt LLama gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, büyük çoğunluğu ev ve araba kiralamadan oluşan dünya genelinde 1 trilyon dolarlık kiralama pazarı ve 4 milyar internet kullanıcısı Ortak'ın globaldeki hedef kitlesini oluşturmaktadır. Türkiye pazarına bakıldığında 2021 yılında 19 milyar dolarlık konut kiralama, 3.5 milyar dolarlık araç kiralama ve 2 milyar dolarlık tekne kiralama pazar büyüklüğü bulunmaktadır. Türkiye'deki e-ticaret pazarında 2021 yılında 300 milyar TL'yi aşan hacmin %80'i pazar yerleri üzerinden gerçekleşmiştir. Kiralama ekosisteminin pazaryeri olarak konumlanan Ortak, sadık müşteri kitlesini oluşturarak e-ticaret pazarında aktif rol oynayacaktır. 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 639 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.

<b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b>	
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>ŞART/ŞERH</b>
Hakan Yıldız	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Bülent Gümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
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. Yatırımcı Sunumu
- 5. Özgeçmişler
  - 5.1 Nolu Belge ( Seyfettin Ersen Erol )
  - 5.2 Nolu Belge ( Levent İlhaner )
  - 5.3 Nolu Belge ( Enes Güren )
  - 5.4 Nolu Belge ( Mücahit Şahin )
  - 5.5 Nolu Belge ( Sinan Sarıca )
  - 5.6 Nolu Belge ( Akın Güldere )
  - 5.7 Nolu Belge ( Ali Özkum )
  - 5.8 Nolu Belge ( Çağdaş Doğan )
  - 5.9 Nolu Belge ( Emrullah Özcan )