

TEMİZLİK YOLDA İNTERNET 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 **TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **8.350.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **10.020.000 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.


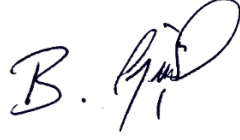



Yatırımcıların **TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **17/07/2023** ile **15/09/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/698ZDT> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne 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.

TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Kibar, 11/07/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
 <p>TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ A.Ş. Zümrütevler Mah.Emek Cd. Fıyaya Tokuzsaz Sitesi A17 Blok Daire: 2/Maltepe/Beşiktaş/İTÜRKİYE Tic: 0850 800 7777 Faks: 0216 290 0 097 Küçükçekirli Vergi Dairesi: 8390441700 Ticaret Sicil No: 965985</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 10/07/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 07/07/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 07/07/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 07/07/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 07/07/2023 	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 beklentilerini göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
Merkez Adresi	: Zümrütevler Mahallesi, Emek Caddesi, Akkayalar Sokak, Fuaye Turkuaz Sitesi Blok: A17 Daire/Ofis: 2 İstanbul, Maltepe
Telefon Numarası	: +90 850 800 77 77
İnternet Sitesi	: www.temizlikyolda.com & www.saastech.io

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	: 10.020.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/698ZDT
Kampanya Süresi	: 60 Gün
Başlangıç Tarihi	: 17/07/2023
Bitiş Tarihi	: 15/09/2023 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; 0.1517 TL ile 0.1817 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 1266560.7 TL ile 1820472.84 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 10.020.000 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 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; 3.800.000 TL 'si Yazılım geliştirici, satış yöneticisi ve diğer personel giderleri 01.10.2023 - 01.04.2025 tarihleri arasında, 1.500.000 TL 'si Datacenter, cloudserver, remote management teknoloji giderleri 01.10.2023 - 01.04.2025 tarihleri arasında, 1.550.000 TL 'si Reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri 01.10.2023 - 01.04.2025 tarihleri arasında, 500.000 TL 'si Seyahat, fuar katılım giderleri

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.10.2023 - 01.04.2025 tarihleri arasında,

1.000.000 TL'si

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

01.10.2023 - 01.11.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Zümrütevler Mahallesi, Emek Caddesi, Akkayalar Sokak, Fuaye Turkuaz Sitesi Blok: A17 Daire/Ofis: 2 İstanbul, Maltepe
Kuruluş Tarihi	: 15.01.2015
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 93.739 TL olup, Ödenmiş sermayesi 93.739 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 956985
Vergi Dairesi	: Küçükyalı Vergi Dairesi
Vergi Kimlik Numarası	: 8380441700
Telefon Numarası	: +90 850 800 77 77
İnternet Sitesi	: www.temizlikyolda.com & www.saastech.io

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü SAASTECH.IO adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Temizlik, servis ve hizmet sektörleri için en güçlü iş gücü SaaS yönetim yazılımı.

Girişim şirketinin mevcut yatırımcıları ve kitle fonlama turuna katılmayı kabul eden bazı yatırımcılar, kampanyaya yaklaşık 2.000.000 TL ile katılma kararı almıştır.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **17 Temmuz 2023 Pazartesi günü** 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, **11 Ağustos 2023 Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Önemli Bilgilendirme

Şirketin bilançosunda sermaye yedekleri ve kar yedekleri kalemlerinde bulunan toplam **4.442.419 TL**, yatırım turu sonunda **toplanan fon ile birlikte 93.738,97 TL**'lik mevcut sermayeye ilave edilecektir.

saastech.io Nedir?

saastech.io, temizlik, servis ve hizmet sektörlerine odaklı geliştirilmiş en güçlü iş gücü yazılımını SaaS olarak sunan bir teknoloji ve yazılım şirkettir.

- **Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Katar, İsrail** gibi 7 farklı ülkede hizmet veren girişimin **2023-2024** yılları iş planı içerisinde **Amerika ve Avrupa** açılımları hedeflenmektedir.
- Geliri yabancı para birimi, giderleri ise Türk Lirası olan **saastech.io**, müşterilerinin ciroları baz alındığında 2021 yılında yaklaşık **106 Milyon TL** 2022 yılında ise yaklaşık **186 Milyon TL** hacim yaratmıştır.
- Yatırımcıları arasında **Nevzat Aydın** (Yemeksepeti.com), **Sina Afra** (GİRVAK, Tiko.es), **Turgut Konukoğlu** (Sanko Holding), **Neşe Gök** (İnci Holding), **Yusuf Azoz** (Kariyer.net), **Ömer Ekmen** ve Milli Basketbolcu **Sinan Güler** gibi girişimcilik ve yatırım ekosistemi için önemli isimler bulunmaktadır.

saastech.io Hakkında

saastech.io; temizlik, tesis yönetimi, bakıcılık, nakliye, ustalık hizmetleri, güvenlik gibi **servis** ve **hizmet** sektörleri için A'dan Z'ye gerekli tüm teknolojik alt yapıyı sağlayarak, işletmelerin online dünyaya hızlıca geçerek iş yapmasını sağlar. Sipariş mekanizmasına sahip **WEB** sitesi, müşteriler için ayrı personeller için ayrı mobil uygulamalar (**IOS, ANDROID**), **120'den fazla özelliğe sahip CRM - Backend** yönetim paneli, muhasebe, ödeme sistemleri ve personel takibi gibi bir **işletmenin ihtiyacı olan tüm özellikleri** sunar.

saastech.io, piyasada ayrı ayrı startup'ların sunduğu her bir özelliği tek bir platformda bir araya getirerek öne çıkmaktadır. **En büyük avantajı ise tüm çözümlerin saastech.io'da birleşmesidir.** Kullanıcılarımız **saastech.io**'yu kullandıklarında ikinci bir yazılıma hiçbir zaman ihtiyaç duymazlar. Çünkü **saastech.io** gereken her türlü teknolojiyi, **10 yıllık bir know-how'a** dayanarak müşterileri adına düşünmüş ve geliştirmiştir. Bu çözümler, yıllardır birçok **temizlik, servis** ve **hizmet** şirketi tarafından **7 ayrı ülkede** başarıyla kullanılmaktadır.

Pivot Sürecimiz: temizlikyolda.com'dan saastech.io'a Geçiş

saastech.io'nun temelleri, Türkiye'nin ilk temizlik hizmetleri platformu olan temizlikyolda.com'un başarısı üzerine atıldı. **temizlikyolda.com, Türk Telekom, Yemeksepeti, BKM Express** gibi büyük markalarla iş ortaklıkları yaparak milyonlarca kullanıcıya ulaşarak Türkiye genelinde yüz binlerce temizlik hizmeti gerçekleştirdi. Bu sahadaki deneyimlerimize dayanarak, operasyonlarımızı daha etkin bir şekilde yönetmek için ihtiyaç duyduğumuz çözümleri sağlamak amacıyla **SaaS** ürünü olan **saastech.io**'yu geliştirdik.

Bu vesile ile **saastech.io**, global pazarda adını duyurarak kendini kanıtlama hedefine ulaştı. **saastech.io**, globalde **temizlik, servis** ve **hizmet** şirketleri için kapsamlı bir iş gücü yazılımı deneyimi sunarken, aynı zamanda **global pazarda bu marka adıyla tanınmaktadır.**

Sistemin Çalışma Mimarisi

Örneğin, "Tepe Temizlik Şirketi" adında bir şirketin olduğunu varsayalım.

1. Tepe Temizlik Şirketi, saastech.io müşterisi olarak mevcut operasyonlarını yönetimini optimize eder ve online sipariş almaya başlar.
2. Tepe Temizlik Şirketi kendi logosu ve ismiyle tepetemizlik.com alan adı üzerinden online sipariş alma imkanı sunan bir web sitesine sahip olur.
3. Aynı zamanda, Tepe Temizlik markası altında hem müşterileri için hem de

personel yönetimi için Tepe Temizlik **APP** adıyla mobil uygulamalara sahip olur (**IOS ANDROID**).

4. saastech.io tarafından sunulan altyapı ve teknoloji, Tepe Temizlik Şirketi'nin ayrı ayrı teknoloji ekibi oluşturma ihtiyacı kalmaz
5. Farklı çözümler için ek ödemeler yapma ihtiyacı ortadan kalkar,
6. Tüm ihtiyaçlar için daha ekonomik bir şekilde tek bir platform üzerinden karşılanmasını sağlar.
7. saastech.io, tüm bu teknolojileri hızlıca çözüm sunmak için **SaaS** (Yazılım olarak Hizmet) modeli üzerinden sağlar ve müşterilerine birkaç tıklama ile tekrar tekrar geliştirme süreci olmadan bu teknolojilere kolayca erişme imkanı sunar.

saastech.io'a Neden Yatırım Yapmalıyız?

- **Ölçeklenebilirlik:** SaaS girişimlerinin doğası gereği büyürken gelirleri giderlerini katlayarak büyüyen bir girişimdir. Ölçeklenebilir yapısı sayesinde hızlı bir şekilde büyüme potansiyeline sahiptir.
- **Finansal Avantajlar:** Ciro su yabancı para birimi üzerinden elde edilirken, giderleri Türk Lirası üzerinden gerçekleştirilmektedir. Bu durum, yatırımcılara **döviz** avantajı sunarak finansal açıdan cazip bir yatırım fırsatı yaratır.
- **İstikrarlı Müşteri Tabanı:** Covid dönemini atlatan ve operasyonlarına devam eden müşterilerin büyük bir kısmının 3 yıllık süreçte kullanımına devam ettiği bir platformdur. Bu, sağlam bir müşteri tabanı ve platformun istikrarını gösterir.
- **Büyüme Potansiyeli: Temizlik, servis ve hizmet** sektörlerinde odaklanarak geliştirilmiş güçlü bir iş gücü yazılımını **SaaS** olarak sunan bir şirkettir. Bu sektörlerdeki büyüme potansiyeli oldukça yüksektir ve **saastech.io** bu potansiyeli değerlendirme konusunda önemli bir konumdadır.
- **İnovasyon ve Teknoloji:** Gelişmiş teknoloji altyapısıyla işletmelere A'dan Z'ye tüm teknolojik alt yapıyı sağlar. Sipariş mekanizmasından mobil uygulamalara, CRM yönetim panelinden muhasebe sistemlerine kadar birçok özelliği bünyesinde barındırır. Yatırım yaparak, inovatif teknolojilerin ve yenilikçi çözümlerin geliştirilmesine ortak olabilirsiniz.
- **Yatırımcı Profili:** Yatırımcıları arasında sektörde deneyimli ve başarılı isimler bulunmaktadır. Bu yatırımcı profili, şirketin güvenilirliğini ve potansiyelini göstermektedir.
- **Rekabet Üstünlüğü ve Deneyim: Temizlik, servis ve hizmet** sektörlerine odaklanarak oturmuş bir yapıya sahiptir. **10 yıllık bilgi birikimi** ve sektördeki uzmanlığıyla özelleştirilmiş çözümler sunmaktadır. Bu, **saastech.io**'ya rekabet avantajı sağlar ve sektörde öne çıkmasını sağlar.
- **Müşteri Kaybı Zorluğu:** Müşteri ile anlaşma sağlandığında hayati öneme sahip bir yer edindiği ve müşteri kaybının zor olduğu bir iş modeline sahip olduğu belirtilmektedir. Bu da şirketin müşteri sadakati ve uzun vadeli müşteri ilişkileri oluşturma becerisini gösterir.
- **Kendini İspat Etmiş İş Modeli:** Güçlü ve net bir iş modeline sahiptir. Şirket, uzun yıllardır sektörde var olan birikim ve deneyimiyle başarılı bir şekilde faaliyet göstermektedir.
- **Güvenilir İş Modeli:** Kendini ispat etmiş, güvenilir ve başarılı bir iş modeline sahip olduğu vurgulanmaktadır. Şirket, sektördeki bilgi birikimini ve deneyimini kullanarak istikrarlı bir şekilde büyüme potansiyelini sürdürmektedir.

Hedeflerimiz

Kısa Vadeli Hedefler:

- **saastech.io**'nun **Arap Yarımadası**'nda potansiyel **50** müşteriye daha ulaşarak şirketin aylık gelirine katkısını **75 Bin Dolar** seviyesine getirmek.
- Fonlama sonrası ilk hedefimiz, hızla **Avrupa** ve **Amerika** pazarlarına açılmaktır.
- **Wizard (sihirbaz)** saastech.io, şu an için yeni bir müşteri talebi olduğunda geliştirici müdahalelerine ihtiyaç duymaktadır. Üzerinde çalıştığımız "**Wizard**" ürünümüzü **stand-alone** hale getirecek ve müşterilerin birkaç tıklama ile hızlıca dashboard, web sayfası ve APP'lerini kendi kendilerine oluşturmalarını sağlayacaktır.
- IOS ve Android platformlarda flutter teknolojisi ile müşteriler ve personeller için sağladığımız APP'leri yakın tarihte **Huawei AppGallery** desteğinde sunuyor olacağız.

Orta Vadeli Hedefler:

- Dünya genelinde toplam **100** müşteriye ulaşarak aylık geliri **150 Bin Dolar** seviyesine çıkarmak.
- **Google SEO** ekibi oluşturarak müşterilere ek ücretli hizmet olarak ek hizmetler sunacak ve müşterilerin daha fazla görünürlük elde etmesine yardımcı olacağız.
- **Marketing** takımı kurarak müşterilerin yeni müşteriler bulmalarına destek olacak ek ücretli hizmetleri oluşturacağız.
- **Grafik Tasarım ve Sosyal Medya** ekipleri oluşturarak müşterilere işlerini profesyonel bir şekilde büyütme olanak sağlayacak ek ücretli hizmetler sunacağız.
- Orta hedeflerimiz arasında, fonlama sonrası **belediyelerle** iş birliği yaparak onlara iş gücü yönetimi için özelleştirilmiş çözümler sunmak ve **belediyelerin** müşterimiz olmasını sağlamak yer almaktadır.

Uzun Vadeli Hedefler:

- Temizlik alanı dışındaki sektörlere odaklanarak pazar büyüklüğünü artıracamız ve farklı hizmet şirketlerine odaklı marketing çalışmaları yaparak müşteri sayısını **1.000** müşteriye ulaştırarak aylık geliri **1.5 Milyon Dolar** seviyesine yükseltmek olacaktır.
- Şirketlerin yanı sıra bireylerin de kullanabileceği "**Lite Version**" saastech.io ürününü geliştirerek, kişisel antrenörler, özel öğretmenler gibi bireyleri de potansiyel müşteri olarak hedefleyeceğiz.

Tarihçe

- **2013 Yılında** - saastech.io, **Hakan Kibar** ve **Koray Kibar** tarafından kurulan **temizlikyolda.com**'un yurtdışı SaaS açılımı olarak **2020** yılında hizmet vermeye başladı.
- 2013 yılında **Marketplace, On-demand** iş modeli ile her türlü temizlik hizmetlerini (ev temizliği, kuru temizleme, oto yıkama, pet kuaförü vb.) yemeksepeti.com benzeri bir mantık ile adreslere taşıyan girişim geçirdiği yıllar içerisinde, en çok talep gelen ve pazarın en büyük olduğu ev **temizliği** kategorisine odaklandı.
- **temizlikyolda.com** markası ile **Enpara, Kuveyt Türk, Yemeksepeti, Türk Telekom, BKM Express, Samsung, Ticket Restaurant Edenred, Apsiyon, QNB Finansbank, Albaraka Türk, EmlakJet, Sigorta Cini, DotorTakvimi, Lidyana, Mealbox** gibi birçok büyük şirketle iş birliği yaptı ve bu markaların milyonlarca müşterisine yaptığı

ayrıcılıklar sayesinde e-posta, SMS, sosyal medya ve kampanya sayfaları gibi kanallar kullanılarak ulaşıldı.

- **2014 Yılında** - **Türk Telekom Pilot**'a katılan ve 1.000 girişim arasından en başarılı ilk 3 girişime seçilerek hibe ödül alan girişim Türk Telekom Pilot ekibi ile birlikte **San Francisco, Silikon Vadisi**'ne gitti. Burada **Apple, Facebook, Twitter, Uber, Spotify, Udemey** gibi teknoloji devlerine sunumlar yaparak geri bildirimler aldı ve yine **Y Combinator, 500 Startup's** gibi yatırım ağları ile görüşerek çeşitli yatırım teklifleri aldı. Yine aynı yıl internet ve girişim ekosistemin en prestijli ödülü olan **Webrazzi Ödülleri**'nde 1. kategoriden **Yılın Web Girişimi** olarak **1.** seçildi.
- **2015 Yılında** - İlk yatırım turunu **BIC Angel Investments**'tan, **500 bin TL** alan girişim aynı zamanda 2015 yılının ilk yatırımını alan girişim olarak öne çıktı. İlk yatırım turuna katılan yatırımcıların sırası ise şu şekilde oldu; **Sina Afra** (GİRVAK, Evtiko), **Ferhat Ferhangil, Joachim Behrendt** (BIC), **Yusuf Azoz** (kariyer.net), **Ali Çebi** (Fongogo), **Çağlar Karataş** (GastroClub), **Ömer Erkmen, Hakan Gonca, Mehmet Onarcan, Meltem Özçelebi, Ralf Rifat Ruso, Simla Özbay** (Uni), **Burcu Tuzcu Ersin** (Moroglu Arseven), **Engin Mayer Frayman** yer aldı.
- **2016 Yılında** - **700 bin TL** ile ikinci yatırım turunu **Nevzat Aydın** öncülüğünde alan girişime ayrıca **Sinan Güler** (Milli Basketbolcu) **Emre Narin** (Apple) **Mehmet Alp Sunar, Ali Rıza Babaoğlu** (Grow in EMEA) **Ersin Gençtürk** (Bithesap) **Turgut Konukoğlu** (Sanko Holding) eşlik etti.
- Girişim **Temizlikyolda** markası ile yine 2016 yılı içerisinde **Altın Örümcek Ödülleri, Yaşam Kategorisi**'nde hem **Juri** hem de **Halkın Favorisi** olmak üzere **2 ödül** kazandı. Ayrıca yine 2016 yılında **Startup 100**'e seçilen girişim en başarılı ilk 100 Startup arasına seçilerek ödülünü aldı.
- **2017 Yılında** - **EGIAD** öncülüğünde **500 bin TL** ile **3.** yatırım turunu tamamlayan girişime **Aydın Buğra İter, Alp Avni Yelkenbiçer, Frederic Pagy, Özüm İter Demirci, Neşe Gök** (İnci Holding), **Levent Kuşgöz, Şelale Zaim Gorton** (Vinci VC), **Orkun Ürkmez, Hüseyin Kadioğlu, Mesut Özdamar, Mustafa Aslan ve Sertaç Taşdelen** (binnaz, faladdin) yatırım yaptı.
- **2018 Yılında** - **4.** yatırım turunu ihtiyacı doğrultusunda **368K TL** tutarında alan girişime ise bu yatırım turunda Suudi Arabistan'lı **Fahad Al Sulaim** katıldı. Suudi Arabistan'dan gelen talep ve yatırım ile ilk yurtdışı açılım çalışmalarını başlatan girişim, bu alanda yakaladığı başarı ile tüm odağını **SaaS'a** çevirmeye karar verdi.
- **2019 yılında** - En başarılı teknoloji girişimlerinin seçildiği **Forbes 50**'ye seçilen girişimin ödülünü kurucu ortak **Hakan Kibar, Gençlik ve Spor Bakanlığı Bakanı** sayın **Mehmet Kasapoğlu**'ndan aldı.
- **2020 Yılında** - yaşanan **COVID-19 Pandemi** süreci, tüm dünyada her sektörü etkilediği gibi ev temizliği vb. hizmetler sağlayan şirketleri de derinden etkiledi ve bu dönem içerisinde girişimin en büyük rakiplerin **%80'i** kapatmak zorunda kaldı. 2 yıl kadar süren bu salgın sürecinde özellikle **SaaS teknoloji** ve **yazılımsal** geliştirmelere odaklanan girişim ayakta kalmayı başardı ve en büyük büyüme atılımlarını da bu dönemde yaşadı. Girişim **2020** yılında pandemiye rağmen ayrıca **3. defa Altın Örümcek Ödülleri**'nde **Mobil Uygulama - Hizmet** kategorisinde **1.** seçildi.
- **2021, 2022 ve 2023** itibari ile özellikle globalde **SaaS** tarafında büyüyen girişim, büyümesini ve tüm odağını **SaaS'a** çevirmiş durumdadır.

Türkiye'de ise ilk online temizlik hizmetlerini getiren **temizlikyolda.com** markası ile yine şu an Türkiye'nin temizliği dikey alan en büyük temizlik platformu konumunda. **temizlikyolda.com** Türkiye'de büyümesini sürdürürken ülke dinamiklerinin ve kullanıcı

alışkanlıklarının değişmesi ile büyümesini sürdürüyor. **saastech.io** ise hızla büyüyen global arenada, SaaS çözümleri ile yeni ülkelerde yeni müşterilere ulaşarak büyümesini devam ettiriyor.

İş Modeli

TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ bir **Teknoloji** girişimi olup, **Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B** , **B2C** , **B2E** ve **B2G** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

Saastech.io, personelinizi ve çevrimiçi/çevrimdışı siparişlerinizi yönetme olanağı sağlar. Tüm kritik rakamlarınızı detaylı istatistik modülünden takip edebilirsiniz. Sürücüleriniz, temizlik, hizmet ve servis personelleriniz için **GPS** izleme teknolojisine (**IOS & ANDROID**) sahip **APP'ler**. Müşterilerinizin rezervasyonları için **APP'ler**. (**IOS & ANDROID**).

Özelleştirme

- İş modelinize göre özelleştirilmiş **gösterge paneli**, **WEB** sayfası ve **APP'ler**.
- Özel gereksinimlerinize göre kişiselleştirme sunuyoruz.
- **WEB** sayfanıza ve **mobil uygulamalarınıza** özel tasarım.
- Çok dilli **WEB** sayfası ve **APP'leri**. Kontrol paneliniz üzerinden içeriğinizi gerçek zamanlı olarak değiştirebilirsiniz.

Verilerin Bakımı ve Güvenliği

- Tüm şirket verileriniz şifreli olarak güvenli bir şekilde saklanacaktır.
- Verilere ve indirmelere **excel** formatında erişebileceksiniz.
- Sistemin bakımından ve teknik destekten **Saastech.io** sorumludur.

Ürün Özeti

- Müşterilerinizin online temizlik/servis/hizmet rezervasyonları yapabilmeleri için web sayfanızı ve mobil uygulamanızı (**IOS & ANDROID**) kendi markanız ile sunuyoruz.
- Operasyonlarınızı yönetmeniz için size oldukça geliştirilmiş bir panel sunuyoruz.
- Ödemelerinizi tahsil etmek için çevrimiçi ödeme sisteminizi entegre ediyoruz.
- Satış temsilcileriniz, müşterilerinizin siparişlerini yönetebilir.
- Sürücüleriniz ve personellerinizin için **GPS** takipli **APP'ler**.
- Saatlik veya uzun vadeli satışlar için kurumsal operasyonlarınızı yönetebilirsiniz.
- Performans ölçümleme özelliğimiz ile en iyi hizmet veren personellerinizi kapsamlı bir detay ile görüntüleyebilirsiniz.
- Yoğunluk haritası özelliğimiz ile şirketinizin operasyon yoğunluğunu ölçümleyerek örneğin boştaki personelleriniz ve sakin dönemleriniz için yeni rezervasyonlar oluşması adına aksiyonlar alabilirsiniz. Böylece şirketinizin performansı en verimli şekilde

maksimum kapasite ile devam edecektir.

Bazı Özellikler:

- **Müşteri Yönetimi** (müşteri listenizi ve tüm bilgileri **Dashboard** üzerinden dilediğiniz zaman indirebilirsiniz).
- **Rezervasyon Yönetimi** (rezervasyonlar, iyi geliştirilmiş bir algoritma ile ekibinize, personellerinize ve şoförünüze otomatik olarak atanacaktır).
- **İstatistik Modülü** (gelir, sipariş, üye, müşteri, şoför, personel sayıları ve birçok detaylı KPI takibi yapabilirsiniz).
- **Kasiyer modülü.**
- **Performans ölçümleme.**
- **Personel Yönetimi** (müşteri taleplerinize göre hizmet personelleri & şoför ekleyin, kaldırın, düzenleyin veya filtreler ekleyerek işaretleyin).
- **Ekip yönetimi** (ekleme, kaldırma, kapsama alanını değiştirme, ekip üyeleri, sürücüler ve hizmet personelleri vb.).
- **Sipariş yönetimi.**
- **Rota yönetimi.**
- **Tatil yönetimi.**
- **Personel Çizelgesi** (tüm personelinizin yaklaşan veya geçmiş ziyaretlerini takvimde gösterin).
- **Raporlar** (ayrıntılı istatistikler için birçok rapor).
- **Servis Yönetimi** (hizmetlerinizi ekleyin, kaldırın, düzenleyin (temizlik, tamir, nakliye vb.).
- **Ürün yönetimi.**
- **Alan yönetimi.**
- **İçerik yönetimi.**
- **Promosyon yönetimi.**
- **Rol yönetimi.**
- **Pazarlama modülü.**

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- **Marketplace** veya **On-demand** iş modeli ile temizlik hizmeti veren ve milyonlarca dolar yatırım alan bir çok startup, kurumsal şirket veya girişim başarısız olmakta. Yine farklı herhangi bir iş modeline sahip global ölçekte kesin, net başarılı olmuş büyük bir temizlik veya hizmet girişimi henüz yok.
- Fakat işin doğası gereği **small-mid business owners** (küçük-orta büyüklükteki temizlik veya hizmet şirketleri) sektörü domine ediyor ve bu şirketlerin **all-in-one SaaS** teknolojilere ihtiyaçları var.
- Hizmet sektörü iş modelinde randevu oluşturmak, doğru tarihte ve doğru hizmetin verilmesi çok kritik. Eğer yüzlerce personel ile binlerce müşteriye hizmet veriyorsanız en iyi teknolojiyi kullanıyor olmalısınız.
- **APP** veya **WEB** üzerinden online sipariş alabilmek, online ödeme sistemlerini entegre etmek, offline siparişleri yönetmek, A'dan Z'ye tüm operasyonu sorunsuz şekilde yürütmek için sağlanacak yazılım geliştirme süreçleri ise oldukça problemlidir ve çok maliyetlidir.
- Yazılım, teknoloji, IT, grafik, sunucular ve benzeri büyük maliyetli giderler dünya

piyasasını domine eden küçük ve orta ölçekteki şirketlerin kaldırabileceği giderler değiller. Ancak bu altyapı olmadan başarı olmalarında mümkün değil.

- **Saastech.io** ise, bu şirketler için A'dan Z'ye tüm ihtiyaçlarına uygun abonmanlık ücretleri ile en yüksek teknolojiyi tek bir platform üzerinden sağlıyor.

Bulunan Çözüm/Çözümler

- Uzun yıllardır dünya geneli hizmet veren Saastech.io müşterisi şirketlerin geri bildirimleri ile geliştirilmiş, kendini ispat etmiş, sürdürülebilir **all-in-one** teknoloji.
- **SaaS** iş modeli ile 1 hafta içinde hazır **dashboard, WEB, APP, Staff APP, ödeme entegrasyonu, All-in-one teknoloji**.
- **Saastech.io** ile çok kısa süre içerisinde temizlik, nakliye, usta, elektrikçi, boyacı, evlere hizmet veren her türlü servis ve hizmet şirketleri veya kişiler hizmet verdikleri bölgeler için online sipariş almaya başlayabiliyor ve işini hızla büyütüyor.
- Tüm teknolojik problemlerini **Saastech.io** ile çözen şirket veya kişiler bütün odaklarını operasyona çeviriyor ve müşteri memnuniyeti maksimum seviyeye ulaşıyor.
- Çok sayıda müşteriyi barındıran güçlü ve kesintisiz sunucular. Lokal sunucularda veri saklama, yedekleme şansı (özellikle Arap Yarımadası ülkelerinde yasal zorunluluk).
- Teknoloji, yazılım ve grafik ekibi kurmak, **WEB** ve **APP** geliştirme, sunucu yönetme maliyetleri yerine uygun abonelik ücretleri.
- **Saastech.io** müşterisi şirketler kendi **logo** ve kendi **markalarını** kullanarak onlar adına hazırlanan **WEB** ve **APP** (IOS, ANDROID) kanalları üzerinden sipariş alabilir ve tanıtımlarını yapabilirler.
- **10+ yıllık Know-How** ile ihtiyaç duyulan tüm özellikleri çok iyi biliyoruz ve hepsini tek bir platformda uygun fiyatlar ile sunuyoruz. Müşterimiz olan bir şirket ikinci bir çözüme asla ihtiyaç duymuyor.

Değer Önerileri

- **Tüm Sektörler İçin Çözüm:** Temizlik, servis, hizmet nakliye, ustalık, güvenlik, tesis yönetimi gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren her türlü şirket için ihtiyaç duydukları tüm yönetim süreçlerini tek bir platform üzerinden yönetebilir. İster küçük bir temizlik şirketi olun, ister büyük bir tesis yönetimi firması, **Saastech.io** size uygun bir çözüm sunar.
- **Kolay Kullanım ve Entegrasyon:** Kullanıcı dostu arayüzlerle tasarlanmış yazılım çözümlerimiz sayesinde müşterilerimiz işlerini kolayca başlatabilir ve hızla entegre edebilir. Bu da verimliliklerini artırır.
- **Çoklu Kanal Sipariş Yönetimi:** **Saastech.io**, müşterilerinize tüm kanallardan yeni siparişler alabilmenizi sağlar. Web, mobil uygulama, çağrı merkezi entegrasyonu gibi farklı kanallardan gelen siparişleri tek bir yerden kolayca yönetebilirsiniz. Bu da iş süreçlerinizi daha verimli hale getirir ve müşteri memnuniyetini artırır.
- **Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM):** **Saastech.io**'nun **CRM** özelliği sayesinde müşteri bilgilerinizi kaydedebilir, müşteri ilişkilerinizi güçlendirebilir ve müşteri taleplerini daha iyi yönetebilirsiniz. Müşteri geçmişi, tercihleri, iletişim detayları gibi bilgilere kolayca erişebilir ve müşterilerinizle etkileşimi artırabilirsiniz.
- **ERP (Enterprise Resource Planning):** **Saastech.io**, işletmenizin farklı departmanları arasında verimli bir şekilde bilgi akışını sağlayarak iş süreçlerini entegre eder. Temizlikçiler, servisler, servis şoförleri, insan kaynakları, tatil takvimleme, görev

listeleri gibi iş süreçlerini tek bir platformda birleştirerek işletme içindeki koordinasyonu artırır.

- **Muhasebe ve Finans Yönetimi: Saastech.io**, muhasebe ve finans yönetimi ihtiyaçlarınızı da karşılar. Faturalama, tahsilat takibi, gider yönetimi gibi finansal süreçleri kolayca yönetebilir ve gelir-gider raporlarına anlık erişim sağlayabilirsiniz. Bu da işletme maliyetlerinizi optimize etmenizi ve finansal süreçlerinizi daha etkili hale getirmenizi sağlar.
- **GPS ve Takip Sistemi:** İş gücünüzü ve araçlarınızı yönetmek için **Saastech.io**'nun **GPS** ve takip sistemi özelliğinden faydalanabilirsiniz. Araçların ve çalışan herkesin konumunu takip edebilir, iş gücünüzün verimliliğini artırabilir ve müşterilere gerçek zamanlı bildirimler gönderebilirsiniz.
- **Ölçülebilir Verimlilik ve Maliyet Tasarrufu:** Saastech.io çözümleri, iş süreçlerinde ölçülebilir verimlilik sağlar. Otomatikleştirme, veri analitiği ve raporlama gibi özellikler sayesinde müşterilerimiz işletme maliyetlerini düşürebilir ve daha verimli çalışabilirler.
- **Mobil Uyumlu: Saastech.io**'nun tüm çözümleri, mobil uyumlu bir arayüze sahiptir. Bu sayede yönetim paneline herhangi bir mobil cihazdan erişebilir, iş süreçlerini takip edebilir ve kararlarınızı mobil olarak yönetebilirsiniz.

Gelişim Süreçleri Hakkında

- Geliştirme sürecimiz **2013** yılında **Temizlikyolda.com** markası ile başladı.
- Kuruluş aşamasında hedefimiz, Türkiye'de **Marketplace** ve **On-Demand** (yemeksepeti, çiçeksepeti gibi iş modelleri) prensibiyle her türlü temizlik hizmetini (ev temizliği, kuru temizleme, oto yıkama, pet kuaförü vb.) evlere ulaştıran bir platform olmaktır.
- Geçen yıllar içinde, en yoğun talep gören ve **en büyük pazarı** olan **ev temizliği** kategorisine odaklanmayı tercih ettik. Bu süreçte, uzun süredir kendi ihtiyaçlarımız için geliştirdiğimiz temizlik hizmetleri yönetim yazılımını, **2020** yılında yurtdışında hizmet veren bir **SaaS** (Yazılım olarak Hizmet) platformu olarak **Saastech.io** markası altında sunmaya başladık. Bu başarılı büyüme süreciyle birlikte **Saastech.io** markamız, yurtdışında 7 ülkeye kadar genişledi.
- **Saastech.io** iş modelimizin hızlı ve kolay büyümesini sağlamak amacıyla onu **white label** bir yapıya dönüştürdük.
- Wizard (**sihirbaz**) aracılığıyla, **Saastech.io**'u **stand-alone** bir çözüm haline getireceğiz. Müşteriler, aktivasyon süreci sırasında hiçbir geliştirici müdahalesine ihtiyaç duymadan, birkaç tıklama ile platformu kullanmaya başlayabilecekler.

Üretim Süreçleri Hakkında

2013 yılında, Türkiye'nin ilk temizlik hizmetleri platformu olarak **Temizlikyolda.com** markasıyla ürünümüz piyasaya sürüldü.

Türk Telekom, Yemeksepeti, BKM Express, Enpara ve diğer birçok büyük marka ile yaptığımız iş ortaklıkları sayesinde milyonlarca kullanıcıya e-posta, sms ve özel kanallarla ulaştık ve Türkiye'nin birçok ilinde yüz binlerce temizlik hizmeti gerçekleştirdik.

2020 yılına geldiğimizde kendi saha deneyimlerimiz bize, bu **devasa operasyonu** yönetmek için ihtiyaç duyduğumuz çözümleri net bir şekilde gösterdi. Kullanıcı geri bildirimlerini dikkate alarak sahadaki sorunlara doğrudan çözümler sunan bir ürün (**SaaS**) geliştirdik ve **Saastech.io** girişimimizle global pazarda kendimizi ispatladık.

Global şirketlerin ihtiyaçlarını karşılamak için **SaaS** iş modeline evrildik ve bu yönde büyüyoruz.

Bu bağlamda, farklı coğrafyalardaki farklı firmaların istekleri, ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda birleşerek nihai bir sonuç ortaya koymaktayız.

- Örneğin, **Suudi Arabistan**'daki müşterilerimizin taleplerini dinleyip çözüme kavuşturduğumuzda, bu çözümleri **İsrail**'deki müşterilerimizin de kullandığını görmekteyiz.
- Yine bir örnek olarak, **Birleşik Arap Emirlikleri**'ndeki müşterilerimiz, şirketlerini yönetmek ve sahadaki operasyonlarını kolaylaştırmak için özel taleplerle bizlere başvurduklarında, geliştirdiğimiz özelliklerin **Katar**'daki farklı müşterilerimizin de ihtiyaçları olduğunu farkındalık yaratarak gösterdik ve bu özellikleri verimli bir şekilde kullandıklarını gözlemledik.

Bu sayede, sektörün en güçlü ve yenilikçi **SaaS** ürünlerini müşterilerimize sunan öncü bir yazılım şirketi konumuna yükseldik.

Gelecekteki hedefimiz, yarı-otomatik iş modelini bir "**wizard**" (sihirbaz) ile sadece birkaç tıklama yaparak şirketlerin kendi teknolojilerine dönüştürmelerini sağlamaktır.

Tam otomatik iş modeline "**wizard**" eklentisi ile geçtiğimizde, **Capterra.com** gibi yazılım listeleme platformlarında yer alacağımızı ve müşteri sayımızın katlanarak artacağını çok iyi biliyoruz.

Yan Ürünler Hakkında

Saastech.io olarak öncelikli olarak **temizlik**, **servis** ve **hizmet** sektörlerine odaklıyız.

Ancak, gelecekteki ihtiyaçlar ve pazar büyüklüğüne göre uygun sektörler için benzer **SaaS** çözümleri ve yan ürünler de geliştirebiliriz. Altyapımız ve şirket kültürümüz, bu tür geliştirmelere çok uygun bir pozisyonda bulunuyor.

Ayrıca, müşterilerimize mevcut özelliklerimize ek olarak sunacağımız ücretli ek

hizmetler üzerine çalışmaktayız. Bu hizmetlerin odak noktası **Pazarlama** üzerine olacaktır ve şunları içerecektir:

- **Google SEO Optimizasyonu (SEO):** Müşterilerimizin web sitelerinin arama motorlarında daha görünür olmalarını sağlayarak, hizmet verdikleri adresler için daha fazla hacim yaratmalarına ve işlerini büyütmelerine yardımcı olmak istiyoruz.
- **App Store Optimizasyonu (ASO):** Mobil uygulama mağazalarında (**App Store** ve **Google Play**) uygulamaların keşfedilmesini ve indirilmesini artırmak için yapılan bir dizi teknik ve stratejik optimizasyon işlemidir. **ASO**, uygulamaların arama sonuçlarında üst sıralarda yer almasını ve daha fazla görüntülenmesini sağlamak için anahtar kelime araştırması, uygulama adı ve açıklaması optimizasyonu, uygulama ikonu tasarımı, kullanıcı yorumları ve derecelendirmeleri gibi faktörlere odaklanır.
- **Sosyal Medya Desteği** (Twitter, Instagram, Facebook, LinkedIn paylaşımları): Müşterilerimizin sosyal medya hesaplarını daha etkin bir şekilde kullanmalarına yönelik yenilikçi planlarımız bulunmaktadır. Bu sayede müşterilerimiz bilinirliklerini artırabilir ve hacimlerini büyütebilirler.
- **Markalaşma ve Rebranding:** Müşterilerimizin mevcut markaları için çeşitli tanımlamalar, farklılaştırmalar ve kitleleri için hedeflenen mesajları hayal ettikleri dilde iletmelerine yardımcı olmak istiyoruz. Bu süreçte diledikleri şekilde, müşterilerinin bilinçaltına yerleşmek, fark edilir olmak ve "**müşteri sadakati**" oluşturmalarında yardımcı oluyor olacağız.

Yine eğer gerekliyse **Rebranding** hizmeti vererek müşteri bir şirketin, mevcut markasını değiştirme sürecinde destek olabiliriz.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Şirketin tüm teknoloji, yazılım ve grafik ihtiyaçları kendi içindeki ekip tarafından geliştirilmektedir.

- **Backend** tarafında PHP Laravel Framework 9 kullanılmaktadır.
- **Mobil uygulamalar** Flutter 3.7.12 ile geliştirilmektedir.
- **Veritabanı olarak** MySQL kullanılmaktadır.
- **Frontend** tarafında ise Bootstrap, HTML ve CSS kullanılmaktadır. Gelecekte vue.JS'ye geçiş planlanmaktadır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Saastech.io, faaliyete geçtiği yıldan itibaren **AR-GE** faaliyetleri için **KOSGEB** tarafından birçok defa projeleri onaylanmış ve destek almıştır. Hibe, Teşvik ve Nitelikli Personel İstihdam Desteği başlıca alınan **AR-GE** destekleridir. **2023** yılı ve gelecek yıllar içinde yeni desteklerden faydalanmak için aksiyon durumundadır.

Saastech.io'nun **AR-GE** projesi olan "**schedule**" (**takvim**) **modülü**, lokasyon, performans, müsaitlik, atanma, boşluğa göre yetkililere bilgi verme, favori personeller, gelecek müsaitlikler gibi birçok kriteri gözeterek hizmet alan ile hizmet verenlerin en

uygun şekilde buluşmasını sağlayan bir çözüm sunmaktadır.

Ayrıca, hizmet verenlerin ve hizmet isteyenlerin adreslerine ulaşmaları için akıllı bir navigasyon özelliği de bulunmaktadır. Bu navigasyon, toplu taşıma ile gidilecek en uygun rotayı belirleyerek hizmet verme noktalarına yönlendirir. Şirketin kendi servisi varsa, en az yakıt hesaplama ve zaman planlaması yaparak hizmet verme noktalarına etkili bir şekilde ulaşılmasını sağlar. Böylelikle yakıt, enerji ve zamandan tasarruf sağlanırken çalışanların işlerine odaklanmaları ve gönül rahatlığıyla hizmet sunmaları desteklenir.

Önceki Satışlar Hakkında

2021 yılında müşterileri aracılığıyla yaklaşık **106 Milyon TL** hacim yaratan girişim 2022 yılında ise **186 Milyon TL** hacim yaratmıştır.

2023 / 2024 yıllarında ise hedefimiz yıllık **2 Milyar TL**'nin üzerinde bir hacim yaratmaktır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

IMF verilerine göre, hizmet sektörü 2021 yılında küresel **GSYİH'nin yaklaşık %64'ünü** oluşturmuştur. Bu da hizmet sektörünün dünya genelindeki büyüklüğünün oldukça yüksek olduğunu göstermektedir.

Temizlik sektörü ise hizmet sektörünün en büyüklerindedir ve dünya genelinde yıllık olarak yaklaşık **500 milyar dolarlık** bir iş hacmine sahiptir.

Temizlik, servis ve hizmet sektörü dünyanın en büyük sektörleri arasında ilk üç içerisinde yer almaktadır ve sürekli olarak büyümeye devam etmektedir. Pandemi dönemi gibi özel dönemlerde dezenfeksiyon hizmetleri talebi artarak sektörün büyüklüğünü daha da artırmıştır.

Servis sektörü de **hizmet** sektörünün bir alt sektörüdür ve onun bir parçasını oluşturur. Servis ve hizmet sektörleri birçok farklı alt sektöre ayrılmaktadır. Örneğin **nakliye, ustalık hizmetleri** ve daha birçok servis hizmeti sektörünün alt sektörleridir.

Kaynaklar:

- Temizlik hizmetleri pazarının büyüklüğü, 2021 yılında yaklaşık olarak 168,34 milyar dolar seviyesindeydi ve tahminlere göre 2022-2028 döneminde yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) %6,5 olarak kaydedilerek **276 milyar doları** aşması beklenmektedir.

<https://www.globenewswire.com/Cleaning-Services-Market-to-Surpass-USD-276-Billion-by-2028> > <https://124.im/EPOCj>

- Küresel kontratlı temizlik hizmetleri pazarının 2022 yılında **343,34 milyar dolarlık** bir değere sahip olduğu ve 2023-2030 döneminde yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) %6,3 artışla genişlemesi beklenmektedir.

<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/contract-cleaning-services-market> > <https://124.im/oeq>

Rekabet Hakkında

Rakiplerimiz:

Dünya genelinde bu sektörde **popüler bir yükseliş trendi** gözlenirken, aynı zamanda **konsolidasyon** eğilimiyle birlikte çok ciddi bir rekabet ortamı oluşmuştur. Pazarda faaliyet gösteren **30** civarı şirket bulunmaktadır ve bizimle doğrudan aynı pazara odaklanmış rakiplerimiz ise aşağıdaki gibidir.

- Brillion Maid
- Matic
- Trafft
- Jobber
- Zenmaid
- Swept
- Novagems

Rakiplerimize göre avantajlarımız:

Saastech.io, Türkiye'nin ilk temizlik hizmetleri platformu olan **Temizlikyolda.com**'un **10 yılı** aşkın süredir devam eden operasyonları sırasında ihtiyaç duyulan özellikler için geliştirilen teknolojik çözümler sonucu ortaya çıktı. Bu sayede **Saastech.io**, rakiplerinden ayrılan en büyük özelliği olan **10 yılı aşkın bir know-how'a** sahip olması ve piyasadaki en güçlü yazılım çözümlerini sunmasıdır.

Saastech.io, **Suudi Arabistan'dan İsrail'e** kadar **7 farklı** ülkede hizmet verdiği için coğrafi farklılıkların getirdiği çeşitli ihtiyaçlara yönelik zengin çözümler sunarak, rakiplerinden çok daha kapsamlı bir hizmet sunmaktadır. Bu nedenle **Saastech.io**, müşterilerine sunduğu özellikler açısından rakiplerinden öne çıkmaktadır.

Saastech.io, 120'den fazla geliştirilmiş özelliği tek bir platformda sunarak **temizlik**, **hizmet** ve **servis** şirketi müşterilerine A'dan Z'ye tüm ihtiyaç duyulan teknolojiyi sağlamaktadır. Yönetim kurulunda **30 yılı** aşkın sektör tecrübesi bulunan Suudi Arabistanlı bir yatırımcının da yer alması sayesinde, Suudi Arabistan ve bölgedeki birçok ülkede hizmet veren **Saastech.io**, bu coğrafyada organik bağlantılara da sahiptir.

Ayrıca, rakiplerimizin birçoğu müşterilerine kendi markalarını kullanmalarına izin vermezken, **Saastech.io** müşterilerine kendi markaları ve kendi logoları ile hizmet alma imkanı sunmaktadır.

Hedef Kitle Hakkında

SaaS teknolojisi sunan bir yazılım şirketi olarak, bulut tabanlı bir hizmet sunduğunuz için **dünyanın herhangi bir noktasındaki** küçük, orta veya büyük boyuttaki **temizlik**, **servis** ve **hizmet** sektörlerinde faaliyet gösteren ve çalışan sayısı **2** ila **20.000** arasında değişen her işletme hedef kitemiz arasındadır.

Bunun yanı sıra, online sipariş alma veya ödeme sistemleri bulunmayan, **WEB** sitesi ve **APP** gibi dijital varlıklara sahip olmayan işletmeler veya **halihazırda** böyle varlıklara sahip olan ancak mevcut teknolojiden memnun olmayan işletmeler de hedef kitemiz arasındadır.

Gelecekteki hedef kitemiz, **belediyeler** ve benzer kamu yönetimi yapılarıdır. Bu tür kurumlar, iş gücü yönetimi yazılımlarına büyük ölçüde ihtiyaç duymaktadır.

Yaptığımız ön görüşmelerden bazı belediyelerin sahadaki personeli iş yönetimi ve projeleri takip etmek için sadece **WhatsApp** gibi mesajlaşma uygulamalarını kullandığını öğrendik. Altyapımız, birçok projenin ve çalışanın takibi ile şeffaflık açısından ihtiyaçları karşılamak için uygun durumdadır ve hızlı bir şekilde Belediye ve benzeri kamu kuruluşları için hizmet verebilecek kapasitededir.

Belediyelerin kendilerine ait sunucuları üzerinde bir yönetim paneli ile hizmet vermeleri, projelerin ve çalışanların takibi açısından son derece önemlidir. Biz de **şeffaflık**, **gizlilik** ve tam kontrolü sağlamak amacıyla bu tür **in-house** çözümler sunuyoruz ve Belediyeler tarafında bu ihtiyacın çok iyi farkındayız.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Şirketin kurucuları teknoloji, yazılım yönünden çok kuvvetli ve yüksek eğitimli kişiler.
- Şirketin yatırımcıları ekosistemin en güçlü yatırımcıları (Nevzat Aydın, Sina Afra, Turgut Konukoğlu, Neşe Gök, Sinan Güler, Ömer Erkmen, Fahad Al Sulaim)
- Şirketin yatırımcıları pazarın en büyük olduğu ülkelerde yasal olarak iş yapabilmek imkanı sağlıyor. (Suudi Arabistanlı yatırımcı Fahad Al Sulaim)
- Şirketin 10 yılı aşkın know-how'ı var. 120'nin üzerinde geliştirilmiş özellik ile A'dan Z'ye hedef kitlenin ihtiyacı olan tüm özellikleri sunuyor.
- Şirketin rakiplerine göre hem özellik hem de yazılımsal olarak sunduğu hizmetler piyasanın en güçlüsü konumunda.
- Şirketin Müşteri Kayıp Oranı (Churn Rate) %0. (Pandemi, savaş veya ekonomik sebepler ile faaliyetlerine son veren işletmeler hariç.)
- Şirketi rakiplerinden ayıran en büyük özellik "Kişiselleştirme" (Personalization) özelliği sunması. Yani müşterilerin kendi logo ve kendi markaları ile hizmet alabilmeleri.
- Şirket SaaS satıyor. Bu sebeple şirket büyüdükçe ve müşteri sayısı ne kadar artarsa atsin, şirketin maliyetleri yükselmüyor.
- Şirketin sunmuş olduğu ürün ve servislere herhangi bir AI (yapay zeka) rakip olamaz.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Şirketin markalaşma stratejileri geliştirilmeli ve global arenada bilinirliği iyice artırılmalı. Marka değeri ve bilinirlik artırılarak rakiplere kıyasla güvenilir bir tercih olduğu vurgulanmalı.
- Şirket müşteri sayısını artırmayı odaklanmalı.
- Şirketin teknolojisi tüm rakiplerinin önünde ve çok kuvvetli ancak girişimin UX ve UI dizayn süreçleri geliştirilmeli.

Fırsatlar Nelerdir?

- Girişimi Stand Alone hale getirmeye hedefliyoruz. (Bir müşteri kendi kendine logo'sunu ekleyerek bir wizard üzerinden, hiçbir iletişim kurmadan kendi kendine ürünü aktif edecek.)
- Pazarda oluşan yeni gelişimler neler? Ülkedeki sektörümle alakalı gelişim nasıl?
- Belediyelerde çok ciddi bir iş gücü var ve saastech.io olarak belediyelere hizmet vermek istiyoruz.
- Sektör her yıl çok daha büyüyerek ilerliyor ve gelecek bilimciler tarafında temizlik, hizmet ve servis sektörleri önümüzdeki 100 yıl boyunca robotlaşmanın tatmin edemeyeceği, insan gücünün gerektiği bir sektör olarak görülüyor.
- Dünya genelinde küçük ve orta ölçekteki temizlik firmaları sektörü domine ediyor ve şirketlerin teknolojik alt yapıya ihtiyaçları var. Ekonomik olarak avantajlıyız.
- Rakiplerimizin ortakları arasında Suudi vatandaşı olmadığı için sektörün en büyük oyuncularından biri olan Suudi Arabistan'da hizmet veremiyorlar. Bizim ise hem Suudi yatırımcımız var hem de Suudi yatırımcımız Suudi Arabistan'da temizlik,

servis ve hizmet şirketlerinde çok tanınmış biri.

- 10+ yıllık bir know-how'a sahip olduğumuz için rakiplerimizden yazılımsal olarak çok öndeyiz.

Tehditler Nelerdir?

- Yeni bir COVID-19 benzeri pandemi yaşanması halinde, girişimin gelirleri azalabilir.
- Potansiyel müşteri şirketlerinin iş yönetimi için SaaS teknolojisine olan geç farkındalıkları, bizim için bir tehdit oluşturur. Bu şirketlerin basit çözümlerle (Excel, Google Calendar vb.) iş yönetimini sürdürmeye çalışmaları, müşterilerin SaaS teknolojisinin sunduğu avantajlardan haberdar olmamaları, müşteri sayımızın artış hızını yavaşlatabilir.
- SaaS teknoloji yerine potansiyel müşterilerimize vakit kaybettirecek lokal, küçük yazılım şirketlerinin geçici çözümleri birer tehdit durumundadır.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Şirketimizin markalaşma süreci hızla ilerliyor. Faaliyetlerimiz ve özelliklerimiz sosyal medya ve LinkedIn gibi platformlarda yayınlanarak duyuruluyor. Fonlama aşamasını tamamladıktan sonra özellikle hedef ülkelerde fuarlara ve etkinliklere aktif katılım sağlayarak, markamızın tanıtımını artırmayı ve yeni müşteriler kazanmayı hedefliyoruz.
- Pazarlama faaliyetlerimizi daha da geliştirmek amacıyla bir pazarlama ekibi kurmayı planlıyoruz. Ayrıca,
- Fonlamayı başarılı bir şekilde gerçekleştirdikten sonra, eksikliğini hissettiğimiz alanlar için ekibimizi genişletmeyi planlıyoruz. Yeni iş arkadaşlarımızla birlikte, WEB, APP ve Backend gibi hizmetlerimizin kullanıcı deneyimi (UX) ve kullanıcı arayüzü (UI) tasarım süreçlerini geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu şekilde, hem işletmemiz için hem de müşterilerimize sunduğumuz çözümler için daha iyi bir kullanıcı deneyimi sağlamayı amaçlıyoruz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Şirket yeni bir COVID-19 benzeri pandemi salgını yaşanması durumunda dezenfeksiyon hizmetlerini ön plana getiriyor olacak. Mevcut yapı temizlik ile beraber dezenfeksiyon hizmetlerini vererek tüm süreci aynı şekilde devam ettiriyor olacak.
- Hedeflediğimiz ülkelerde, referans olabilecek güçlü şirketleri belirleyerek işbirliği yaparız. Bu şirketlere avantajlı fiyatlandırmalar ve özel teklifler sunarak onları SaaS çözümlerimizin referans müşterileri haline getiririz. Bu şekilde, pazardaki teknoloji ihtiyacına yönelik farkındalık yaratmayı hedefleriz. Bu referans müşteriler, SaaS çözümlerimizi kullandıkça ve başarılı sonuçlar elde ettikçe, diğer rakip firmaların dikkatini çeker ve müşterilerimiz arasına girerler. Bu sayede, potansiyel
- Lokal, küçük yazılım şirketleri tarafından potansiyel müşterilerimize sunulan teknolojik çözümler, teknik ekibimiz tarafından analiz edilir ve eksiklikler tespit

edilir. Ardından müşteriyle iletişime geçilerek bu eksikliklerin müşteri için ne gibi fırsatlardan yararlanamadığı ve neleri kaçırdığı, satış ekibimiz tarafından anlatılarak potansiyel müşteri kazanılmaya çalışılır.

fonbulucu.com

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

2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı- Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Kibar	Lider Girişimci, Kurucu Ortak, Yönetim Kurulu Başkanı	Şirketteki görevi, kuruluş ve organizasyon faaliyetleri, yatırım bulma, markalaşma, pazarlama, iş ortaklıkları ve şirketi tüm etkinliklerde temsil etmekle ilgilidir. Ayrıca yatırım süreçlerini takip etmek, hukuksal ve finansal anlaşmaları yapmak gibi sorumlulukları da üstlenmektedir.	50.000	100

Hakan Kibar ile ilgili;

Hakan Kibar, Temizlikyolda.com & Saastech.io kurucu ortağıdır. Akademik çalışmaları için Yeditepe Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Elektronik Ticaret Yüksek Lisans (Tezli) Bölümü'nde yabancı dilde, lisans sonrası eğitimini tamamladı ve "Startup'ların Yatırım Kaynakları" üzerine bilimsel akademik tezini yayınladı. Daha önceden Marka İletişimi ve İşletme olmak üzere 3 farklı üniversite mezuniyeti olan Hakan Kibar, halen birçok üniversitede Gençlik ve Spor Bakanlığı nezdinde konferanslar düzenleyerek gençlere girişimciliği öğretmektedir. Girişimi kurulduğu yıllarda Türk Telekom Pilot'u kazanarak San Francisco, Silikon Vadisi'ne giden ve burada Facebook, Apple, Google, Twitter, Uber, Spotify gibi teknoloji devlerine sunum yapan Hakan Kibar buralarda yaptığı sunumlar sonrası bazı yabancı yatırımcılarına projesine çekmiştir. Forbes 50, Startup 100, Türk Telekom Pilot, Webrazzi Ödülleri ve üç defa Altın Örümcek Ödülleri gibi internet dünyasının en prestijli ödülleri kazanmıştır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Kibar	B	50.000	53.34	53.34
Hakan Gonca	A	793	0.85	0.85
Saide Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.	A	7.135	7.61	7.61
Ali Çebi	A	1.186	1.27	1.27
Engin Mayer Frayman	A	833	0.89	0.89
Mehmet Murat Onarcan	A	833	0.89	0.89
Ayşe Meltem Özçelebi	A	793	0.85	0.85
Ömer Hayri Erkmen	A	833	0.89	0.89
Rıfat Ralf Ruso	A	991	1.06	1.06
Yusuf Azoz	A	793	0.85	0.85
Çağlar Karataş	A	833	0.89	0.89
Simla Özbay	A	991	1.06	1.06
Burcu Tuzcu Ersin	A	313	0.33	0.33
Sina Afra	A	1.982	2.11	2.11
Joachim Behrendt	A	1.074	1.15	1.15
Emre Narin	A	450	0.48	0.48
Mehmet Alp Sunar	A	744	0.79	0.79
Sinan Güler	A	450	0.48	0.48
Ali Rıza Babaoğlu	A	450	0.48	0.48
Ersin Gençtürk	A	450	0.48	0.48

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Turgut Konukoğlu	A	3.801	4.05	4.05
Nevzat Aydın	A	7.360	7.85	7.85
Aydın Buğra İlter	A	489	0.52	0.52
Alp Avni Yelkenbiçer	A	489	0.52	0.52
Frederic Pagy	A	489	0.52	0.52
Özüm İlter Demirci	A	244	0.26	0.26
Neşe Gök	A	733	0.78	0.78
Levent Kuşgöz	A	489	0.52	0.52
Şelale Zaim Gorton	A	733	0.78	0.78
Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş.	A	733	0.78	0.78
Hüseyin Kadioğlu	A	489	0.52	0.52
Mesut Özdamar	A	489	0.52	0.52
Mustafa Aslan	A	391	0.42	0.42
Sertaç Taşdelen	A	195	0.21	0.21
Fahad Abdullah S Alsulaim	A	4.687	5	5
TOPLAM		93.738	100	100

Hakan Kibar ile ilgili;

Hakan Kibar, Temizlikyolda.com & Saastech.io kurucu ortağıdır. Akademik çalışmaları için Yeditepe Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Elektronik Ticaret Yüksek Lisans (Tezli) Bölümü'nde yabancı dilde, lisans sonrası eğitimini tamamladı ve "Startup'ların Yatırım Kaynakları" üzerine bilimsel akademik tezini yayınladı. Daha önceden Marka İletişimi ve İşletme olmak üzere 3 farklı üniversite mezuniyeti olan Hakan Kibar, halen birçok üniversitede Gençlik ve Spor Bakanlığı nezdinde konferanslar düzenleyerek gençlere girişimciliği öğretmektedir. Girişimi kurulduğu

yıllarda Türk Telekom Pilot'u kazanarak San Francisco, Silikon Vadisi'ne giden ve burada Facebook, Apple, Google, Twitter, Uber, Spotify gibi teknoloji devlerine sunum yapan Hakan Kibar buralarda yaptığı sunumlar sonrası bazı yabancı yatırımcılarına da projesine çekmiştir. Forbes 50, Startup 100, Türk Telekom Pilot, Webrazzi Ödülleri ve üç defa Altın Örümcek Ödülleri gibi internet dünyasının en prestijli ödüllerini kazanmıştır.

Hakan Gonca ile ilgili;

Yatırımcı

Saide Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile ilgili;

Yatırımcı

Ali Çebi ile ilgili;

Yatırımcı

Engin Mayer Frayman ile ilgili;

Yatırımcı

Mehmet Murat Onarcan ile ilgili;

Yatırımcı

Ayşe Meltem Özçelebi ile ilgili;

Yatırımcı

Ömer Hayri Erkmen ile ilgili;

Yatırımcı

Rıfat Ralf Ruso ile ilgili;

Yatırımcı

Yusuf Azoz ile ilgili;

Yatırımcı

Çağlar Karataş ile ilgili;

Yatırımcı

Simla Özbay ile ilgili;

Yatırımcı

Burcu Tuzcu Ersin ile ilgili;

Yatırımcı

Sina Afra ile ilgili;

Yatırımcı

Joachim Behrendt ile ilgili;

Yatırımcı

Emre Narin ile ilgili;

Yatırımcı

Mehmet Alp Sunar ile ilgili;

Yatırımcı

Sinan Güler ile ilgili;

Yatırımcı

Ali Rıza Babaođlan ile ilgili;

Yatırımcı

Ersin Gençtürk ile ilgili;

Yatırımcı

Turgut Konukoğlu ile ilgili;

Yatırımcı

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, Bođaziçi 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'ın bugün toplam 48 yatırımını bulunmaktadır. Endeavor, TOBB Genç Girişimciler ve American Turkish Societyde Yönetim Kurulu Üyeliklerini; Bođaziçi 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.

Aydın Buğra İter ile ilgili;

Yatırımcı

Alp Avni Yelkenbiçer ile ilgili;

Yatırımcı

Frederic Pagy ile ilgili;

Yatırımcı

Özüm İter Demirci ile ilgili;

Yatırımcı

Neşe Gök ile ilgili;

Yatırımcı

Levent Kuşgöz ile ilgili;

Yatırımcı

Şelale Zaim Gorton ile ilgili;

Yatırımcı

Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş. ile ilgili;

Yatırımcı

Hüseyin Kadioğlu ile ilgili;

Yatırımcı

Mesut Özdamar ile ilgili;

Yatırımcı

Mustafa Aslan ile ilgili;

Yatırımcı

Sertaç Taşdelen ile ilgili;

Sertaç Taşdelen (b:1983, Ankara) teknoloji girişimcisi ve multidisipliner sanatçıdır. Yapay zeka alanında çalışmalar yürüten, Faladdin, Binnaz ve Vimbo uygulamalarının geliştirici şirketi Vision Teknoloji'nin kurucu ve CEO'sudur. Aynı zamanda sosyal bağış platformu İyilik Paylaş'ın kurucu direktörüdür. Bilkent Üniversitesi İşletme bölümü mezunu, Stanford üniversitesinde Entrepreneurship & Innovation dersi almıştır. Ernst & Young Yönetim Danışmanlığı departmanında 4 sene Dubai, 3 senesi Singapur olmak üzere toplam 7 yıllık kariyerinden, girişim ve sanatsal hayallerinin peşinden gitmek için istifa eden Sertaç Taşdelen'in, toplam 7 grup ve 1 solo sergide işlerini sergilemiştir. Sertaç Taşdelen aynı zamanda Temizlikyolda.com ve Saastech.io şirketlerinin yatırımcısı ve yönetim kurulunda görev almaktadır.

Fahad Abdullah S Alsulaim ile ilgili;

Fahad Al Sulaim, Eastern Recruitment Company (ERC) şirketinin CEO'su olarak görev yaptığı yıllarda, teknoloji ihtiyaçları için araştırma yaparken, Türkiye'de operasyon yürüten Temizlikyolda'yı keşfetti. 2019 yılında Türkiye'ye gelerek Temizlikyolda'ya yatırım yapma kararı aldı. Yatırımıyla birlikte, şirketin büyümesine ve gelişimine önemli katkılarda bulundu. Aynı zamanda CEO'u olduğu şirket (ERC) teknoloji ihtiyaçları için Saastech.io müşterisi oldu. Kendisi şuan Suudi Arabistan'da bulunan Mueen Recruitment Company'nin yönetim kurulu üyesi olarak görevine devam etmekte olup, aynı zamanda Temizlikyolda ve Saastech.io'ya yatırımcı olarak destek vermeyi sürdürmektedir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	<p>A Grubu Pay Sahiplerini Temsilen Atanan Yönetim Kurulu Üyelerinin Bilgiye Erişim ve Bilgi Edinme Hakları: A Grubu Pay Sahiplerini temsilen atanan Yönetim Kurulu Üyeleri veya yetkilendirdikleri danışmanları, saatleri içerisinde defterler ve kayıtlar da dâhil Şirket'le ilgili tüm belge ve bilgilere tam erişime sahip mutad çalışma olacaktır. Ayrıca, Türk Ticaret Kanunu'nun genişletici hak ve yetkileri düzenleyen her türlü hükümleri saklı olmak koşuluyla; Şirket Yönetim Kurulu Başkanı ve diğer Yönetim Kurulu Üyeleri ile Şirket yöneticileri, A Grubu Pay Sahiplerini temsilen atanan Yönetim Kurulu Üyesine; (a) Yıllık, üç aylık ve aylık finansal tablolar ile Yönetim Kurulu'nca tartışmaya açılan her türlü hususla ilgili belgeleri ve detaylı bilgiyi; (b) Her Hesap Yılı dönemi sona ermeden otuz (30) gün öncesine kadar, bir sonraki Hesap Yılı için Şirket'in gelirlerini, giderlerini ve nakit akış durumunu öngören kapsamlı işletme bütçesini; (c) Her üç aylık dönem sonunda Şirket'in güncel sermaye ve öz varlık tablosunu, sunmakla yükümlüdür. Saklı Tutulan Konulara İlişkin Nisaplar: Aşağıdaki kararlar bakımından Yönetim Kurulu'nun toplantı ve karar nisaplarının sağlanması için A Grubu Pay Sahipleri'ni temsilen atanan Yönetim Kurulu Üyelerinin her birinin toplantıda hazır bulunması ve karar</p>	0,01	43.738,97	46.66

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>bakımından olumlu oy kullanması şarttır: (a) Ortak girişimler, konsorsiyumlar ve diğer stratejik iş ortaklıklarının kurulması; (b) Herhangi bir borç senedinin, payın, teminatın, herhangi bir tahvil, pay opsiyonu veya pay senedi opsiyonuna dönüştürülebilir veya bunlar edilebilir üzerinden tahsil teminatların oluşturulması, oluşturulmasına izin verilmesi veya tanzim edilmesi; (c) Şirket'in kendi paylarını satın alması veya itfa etmesi ya da pay devirlerinin kaydedilmesi; (d) Şirket'in payları, malvarlığı yahut sair aktifleri üzerinde herhangi bir haciz, ipotek, rehin, teminat veya sair takyidat tesis edilmesi, tesis edilmesine onay veya izin verilmesi; (e) Şirket'in iştiraklerinin kurulması, iştirak paylarının iktisabı, edinilmesi yahut hâlihazırda sahip olunan iştiraklerin yahut iştirak paylarının satışı, devri, sair yolla elden çıkarılması; (f) Şirket'in piyasa rayiç değeri 10.000 TL'yi (on bin Türk Lirası) aşan maddi yahut maddi olmayan varlıkları satın alması, üzerinde lisans hakkı tesis etmesi yahut sair yolla elden çıkarması; (g) TTK m. 367 ve 370 uyarınca Şirket'in yönetimi, temsil ve ilzamına yönelik düzenlemelerin ve imza yetkililerinin belirlenmesi veya değiştirilmesi yahut üçüncü kişilerin Şirket'i temsil etmeleri için atanması, değiştirilmesi veya yetkilendirilmesi; (h) Şirket'in CEO'su da dâhil olmak üzere Şirket'in yönetimine herhangi bir kişinin atanması, bu kişilerin görevden alınması yahut azli, Yönetim Kurulu Başkanı ve</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Başkan belirlenmesi; Yardımcısının (i) Şirket'in finans müdürlerinin, muhاسبlerinin, denetçilerinin bağımsız veya zorunlu denetçilerinin atanması veya görevden alınması; (j) Şirket'in yıllık bütçesinin, iş planının ve yatırım politikalarının onaylanması ve değiştirilmesi; (k) Mutad iş akışı çerçevesinde verilen avanslar haricinde, herhangi bir kişiye kredi kullanılması, avans verilmesi yahut sair bir finansal yardımın sağlanması; (l) Mutad iş akışı haricinde borç taahhüdü yahut fer'i borç taahhüdü altına girilmesi, bunların garanti edilmesi, (m) Yönetim Kurulu tarafından onaylanan yıllık bütçe, iş planı yahut yatırım planı haricinde bir yatırım taahhüdü verilmesi yahut yapılmasına karar verilmesi, (n) Yönetim Kurulu tarafından onaylanan yıllık bütçe, iş planı ve yatırım politikası ile uyumlu olmayan bir yatırım taahhüdünde bulunulması veya yatırımın yapılması; (o) Toplamda 50.000, -TL'yi (elli bin Türk Lirası) aşan taahhüt altına girilmesi; (p) Şirket'in kurucu pay sahipleri, Yönetim Kurulu Üyeleri, yöneticileri yahut çalışanları veya bu şahısların ilişkili oldukları kişilerin taraf olduğu herhangi bir sözleşme akdedilmesi yahut bu gibi işlemlere taraf olunması; (q) Şirket'in kurucu pay sahipleri ve kilit çalışanların işe alınması, işten çıkarılması, bu kişilere verilebilecek değiştirilmesi, menfaatlerinin (r) Mutad iş akışı esnasında verilen lisanslar haricinde Şirket'in sahip olduğu teknoloji ile fikri</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>sinai hakların satılması, devri, lisanslanması üzerinde rehin veya sair takyidat kurulması; (s) İş planı ve bütçeye göre Şirket'in bütçelenmiş asgari nakit tutarından daha az tutarda nakde sahip olmasına sebep olabilecek herhangi bir ödeme yapılması veya bu şekilde bir ödeme yapılması için taahhütte bulunulması; (t) İşbu Madde 8.3.3 ve Esas Sözleşme Madde 9.8'de sayılan hususlardan herhangi birini içeren bir gündem ile Genel Kurul'un toplantıya çağırılması, bu yönde karar alınması veya yukarıda yazılı hususlara yönelik herhangi bir sözleşme yapılması. Şirketin yönetimi ve temsili Yönetim Kurulu'na aittir. Şirket tarafından verilecek bütün belgelerin ve yapılacak sözleşmelerin geçerli olabilmesi için, bunların Şirket unvanı altına vazedilmiş olması ve Şirket'i temsile yetkili en az iki (2) kişinin imzasını taşıması gereklidir. Ancak Yönetim Kurulu, Türk Ticaret Kanunu Madde 370 uyarınca alacağı bir kararla, B Grubu Pay Sahipleri tarafından atanan Yönetim Kurulu Üyeleri'ni Şirket'i münferit imzaları ile temsil ve ilzama yetkilendirebilir. Şirket adına imzaya yetkili olanlar ve imza yetkilerinin sınırları Yönetim Kurulu tarafından belirlenir ve Ticaret Sicili'nde tescil ve ilân ettirilir. Yönetim Kurulu, Türk Ticaret Kanunu Madde 367 ve 370'e göre Şirket'i temsil, ilzam ve idare yetkilerinin hepsini veya bir kısmını Yönetim Kurulu Üyesi olan bir veya birkaç murahhas üyeye veya pay sahibi olmaları zorunlu bulunmayan</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>müdürlere bırakabilir. Genel Kurul: Toplantı Başkanlığı: Toplantı Başkanı, Yönetim Kurulu Başkanı, onun yokluğunda Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, o da mevcut değil ise çoğunluğa sahip Pay Sahiplerinin temsilcisi arasından seçilir. Başkanlık Divanı'nın en az bir (1) üyesi, A Grubu Pay Sahipleri veya onları temsil eden kişiler arasından seçilir. Saklı Tutulan Konulara İlişkin Nisaplar: Aşağıdaki konularda, Genel Kurul'un toplanması ve karar alması için Türk Ticaret Kanunu'nda öngörülen daha ağır toplantı ve karar nisapları saklı kalmak suretiyle, A Grubu Paylar'ın çoğunluğunun toplantıda bulunması/temsil edilmesi ve ilgili karar lehine zorunludur: oy kullanması (a) Şirket'in esas sermayesinin yahut esas sermayeyi temsil eden artırılması veya payların azaltılması, (b) Şirket'in tasfiyesi, feshi, ifisahi, başka bir şirket ile birleşmesi, konsolidasyonu, Şirket malvarlığının tamamının veya esaslı bir bölümünün satılması, kiraya verilmesi, devredilmesi, üzerinde inhisari lisans haklarının verilmesi veya elden çıkartılması veya benzer etkilere sahip işlemlere konu edilmesi, Şirket sermayesini temsil eden payların tamamının satışı veya Şirket'in feshine yahut tasfiye sayılacak hallerin oluşumuna sebep olabilecek her türlü diğer kararlar; (c) Şirket'in borç ödemedi aczi, iflası, tasfiye sürecine girmesi, yahut sair borç yapılandırması, (d) Şirket'in Esas Sözleşmesi'nin herhangi bir maddesinin tadil edilmesi,</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>değiştirilmesi yahut feshi, (e) Yeni bir iş alanına girilmesi yahut mevcut iş alanından çıkılması, (f) Yönetim Kurulu Üyelerinin seçimi veya azli ve ilgili mevzuat uyarınca rekabet etmeme ve benzer yükümlülüklerinin belirlenmesi; (g) İlgili mevzuat çerçevesinde gerekli olması halinde Şirket'in denetçilerinin atanması, ücretlerinin tayini, azli, (h) Şirket'in kar/zararları hakkında, herhangi bir paya ilişkin kâr paylarına ve kârın dağıtımına karar verilmesi, (i) Esas Sözleşme Madde 8.3.3'de sayılan hususlar bakımından Genel Kurul seviyesinde karar alınması. Denetim: Şirket'in denetimi Türk Ticaret Kanunu ve bu Kanun uyarınca çıkarılacak mevzuat hükümlerine uygun olarak yapılır. İlgili mevzuat gereği denetçi atanması hâsıl olur ise denetçiler A Grubu Pay Sahiplerinin belirleyeceği adaylar arasından seçilir. Tasfiye Payında İmtiyaz: Şirket'in işbu Esas Sözleşme Madde 9.8 uyarınca alınacak Genel Kurul kararı ile tasfiyesi, infisahi yahut feshedilmesi durumunda Pay Sahipleri'ne dağıtılacak tasfiye bakiyesinin; a) 2.000.000 TL'ye eşit veya 2.000.000 TL'den daha az olması halinde A Grubu Pay Sahipleri'nin Şirket'e yatırdığı 500.000 TL tutarındaki A Grubu iştirak Bedeli toplamı ile söz konusu tarihe kadar birikmiş kâr payı alacakları ve yine söz konusu tarihe kadar beyan edilmiş ancak henüz ödenmemiş kar payı alacakları toplamı tutarında bir ödeme A Grubu Pay Sahipleri'ne yapılır. Sonrasında tasfiye bakiyesi kalır ise, bu</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		bakiye tüm Pay Sahipleri arasında söz konusu tarihteki sermaye payları oranında paylaşılır ve ödenir. b) 2.000.000 TL'den daha fazla olması halinde, tasfiye bakiyesi tüm Pay Sahipleri arasında söz konusu tarihteki sermaye payları oranında paylaşılır ve ödenir.			
B	Nama	Pay Devirleri: Şirket, B Grubu Payları üçüncü bir kişiye devretmek isteyen B Grubu Pay Sahiplerinin devre konu B Grubu Paylarını, kendisinin veya başka bir pay sahibinin veya başka bir kişinin hesabına, üçüncü kişilerin payları devralmak için iyi niyetle ödemeyi teklif ettiği ve ödemeye hazır olduğu bedelden az olmamak üzere gerçek değerinden satın alınmasını teklif ederek pay devri onay istemini reddetme hakkına sahiptir. Yönetim Kurulu ve Süresi, Şirketin Temsil ve İlzamı İle Yönetim Kurulu Üyelerinin Görev Dağılımı: Yönetim Kurulu'nun Seçimi ve Görev Süresi: Yönetim Kurulu, Genel Kurul tarafından, A Grubu Pay Sahipleri tarafından aday gösterilenler arasından seçilen iki (2) Yönetim Kurulu Üyesi ve B Grubu Pay Sahipleri gösterilenler arasından seçilen iki (2) Yönetim Kurulu Üyesi olmak üzere, toplam dört (4) üyeden oluşur. Her Yönetim Kurulu Üyesi 3 (üç) yıl süreyle veya daha erken gerçekleşmesi halinde, istifalarına, yetkisiz kılınmalarına veya Genel Kurul tarafından görevden alınmalarına ya da Türk Ticaret Kanunu Madde 363 gereğince görevine devam etmek için	0,01	50.000	53.34

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>gerekli nitelikleri kaybedene dek görevde kalır. Herhangi bir Yönetim Kurulu Üyesinin yerinin doldurulması gerektiği takdirde, yeni Yönetim Kurulu Üyesi söz konusu Yönetim Kurulu Üyesini aday göstermiş olan Pay Sahipleri Grubu tarafından aday gösterilir ve atanır. A Grubu ve B Grubu Pay Sahipleri zaman zaman Genel Kurulda, ilgili Pay Sahipleri Grubu tarafından aday gösterilen üyenin görevden alınması yahut üyenin yeniden atanması ile ilgili öneride bulunmaya yetkililerdir. Yönetim Kurulunda bir boşluk meydana geldiğinde, ilgili Yönetim Kurulu üyesini aday gösteren Pay Sahibi Grubu, üyeliği sona eren üyenin yerine yeni üye atanmasını isteme hakkını haizdir. Yönetim Kurulu, Türk Ticaret Kanunu Madde 363'e göre Söz konusu boşluğu doldurmak için ilgili Pay Sahipleri Grubu tarafından yazılı şekilde bildirilen adayı Yönetim Kurulu üyesi olarak seçer. Türk Ticaret Kanunu Madde 363 gereğince atanan yeni üye, bir sonraki Genel Kurul toplantısında onaya sunulur ve Genel Kurul bu seçimi onaylar. Genel Kurul tarafından onaylanan üye, kendinden önceki üyenin geri kalan görev süresince hizmet verir. Herhangi bir A Grubu veya B Grubu Pay Sahibi'nin sahip olduğu Payların tamamının satışı, devri, temlikli veya başka bir şekilde elden çıkarılması üzerine; ilgili Pay Sahibi, kendisi tarafından atanan her bir Yönetim Kurulu Üyesinin istifa etmesini sağlar ve Esas Sözleşme</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		hükümleri çerçevesinde Payları satın alan kişi, görevden alınan veya istifa eden Yönetim Kurulu Üyesinin yerine yenisinin Genel Kurul tarafından veya Türk Ticaret Kanunu Madde 363 hükümleri çerçevesinde atanmasını talep eder. Yönetim Kurulu Üyelerinden herhangi birini, sair nedenle görevden alan Pay Sahipleri, Yönetim Kurulu Üyesinin görevden alınması veya işini kaybetmesi ile ilgili olarak Yönetim Kurulu Üyesinin tazminat yahut sair talepte bulunması ve bu talebinin haklı bulunması nedeniyle diğer Pay Sahiplerinin veya Şirket'in maruz kalabileceği zarar ve giderleri tazmin etmek bakımından diğer Pay Sahiplerine karşı sorumludur.			

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **4.373.897** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan ve B Grubunda **5.000.000** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **93.738,97 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)	(%)
Hakan Kibar	Lider Girişimci, CEO, Yönetim Kurulu Başkanı	21/12/2021	1096 Gün	50.000	53,34
Koray Kibar	COO / Yönetim Kurulu Başkan Vekili	21/12/2021	1096 Gün	0	0
Sertaç Taşdelen	Yönetim Kurulu Üyesi	21/12/2021	1096 Gün	195	0,21
Fahad Abdullah S Alsulaim	Yönetim Kurulu Üyesi	21/12/2021	1096 Gün	4.687	5

Hakan Kibar hakkında;

Hakan Kibar, Temizlikyolda.com & Saastech.io kurucu ortağıdır. Akademik çalışmaları için Yeditepe Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Elektronik Ticaret Yüksek Lisans (Tezli) Bölümü'nde yabancı dilde, lisans sonrası eğitimini tamamladı ve "Startup'ların Yatırım Kaynakları" üzerine bilimsel akademik tezini yayınladı. Daha önceden Marka İletişimi ve İşletme olmak üzere 3 farklı üniversite mezuniyeti olan Hakan Kibar, halen birçok üniversitede Gençlik ve Spor Bakanlığı nezdinde konferanslar düzenleyerek gençlere girişimciliği öğretmektedir. Girişimi kurulduğu yıllarda Türk Telekom Pilot'u kazanarak San Francisco, Silikon Vadisi'ne giden ve burada Facebook, Apple, Google, Twitter, Uber, Spotify gibi teknoloji devlerine sunum yapan Hakan Kibar buralarda yaptığı sunumlar sonrası bazı yabancı yatırımcılarına projesine çekmiştir. Forbes 50, Startup 100, Türk Telekom Pilot, Webrazzi Ödülleri ve üç defa Altın Örümcek Ödülleri gibi internet dünyasının en prestijli ödülleri kazanmıştır.

Koray Kibar hakkında;

Koray Kibar, Temizlikyolda.com ve Saastech.io'nun kurucularındandır. Maltepe Üniversitesi Yazılım Mühendisliği Fakültesi mezunudur ve 20 yılı aşkın yazılım tecrübesi vardır. Koray Kibar, Temizlikyolda.com ve Saastech.io şirketlerinde yazılım ve teknoloji alanında sorumluluk taşımaktadır. Bu görevler kapsamında her iki şirketin yazılım altyapısını yönetmekte ve geliştirmektedir. Ayrıca, finansal verilerin

izlenmesi ve yönetimi konusunda da sorumluluk üstlenmiştir. Yurtdışı açılımlarının planlanması ve uygulanması da yine Koray Kibar'ın sorumluluk alanı içerisinde. Yazılım ve teknolojinin yanı sıra İK (İnsan Kaynakları) konularından da sorumluluk taşımaktadır. İşe alım süreçlerini yönetmekte, ekiplerin oluşturulmasında ve yeteneklerin geliştirilmesinde etkin rol oynamaktadır. İK stratejileri oluşturarak, çalışanlarımızın motivasyonunu ve bağlılığını artırmaya odaklıdır. Koray Kibar, ileri düzeyde İngilizce ve orta seviyede Rusça konuşabilmektedir.

Sertaç Taşdelen hakkında;

Sertaç Taşdelen (b:1983, Ankara) teknoloji girişimcisi ve multidisipliner sanatçıdır. Yapay zeka alanında çalışmalar yürüten, Faladdin, Binnaz ve Vimbo uygulamalarının geliştirici şirketi Vision Teknoloji'nin kurucu ve CEO'sudur. Aynı zamanda sosyal bağış platformu İyilik Paylaş'ın kurucu direktörüdür. Bilkent Üniversitesi İşletme bölümü mezunu, Stanford üniversitesinde Entrepreneurship & Innovation dersi almıştır. Ernst & Young Yönetim Danışmanlığı departmanında 4 sene Dubai, 3 senesi Singapur olmak üzere toplam 7 yıllık kariyerinden, girişim ve sanatsal hayallerinin peşinden gitmek için istifa eden Sertaç Taşdelen'in, toplam 7 grup ve 1 solo sergide işlerini sergilemiştir. Sertaç Taşdelen aynı zamanda Temizlikyolda.com ve Saastech.io şirketlerinin yatırımcısı ve yönetim kurulunda görev almaktadır.

Fahad Abdullah S Alsulaim hakkında;

Fahad Al Sulaim, Eastern Recruitment Company (ERC) şirketinin CEO'su olarak görev yaptığı yıllarda, teknoloji ihtiyaçları için araştırma yaparken, Türkiye'de operasyon yürüten Temizlikyolda'yı keşfetti. 2019 yılında Türkiye'ye gelerek Temizlikyolda'ya yatırım yapma kararı aldı. Yatırımıyla birlikte, şirketin büyümesine ve gelişimine önemli katkılarda bulundu. Aynı zamanda CEO'u olduğu şirket (ERC) teknoloji ihtiyaçları için Saastech.io müşterisi oldu. Kendisi şuan Suudi Arabistan'da bulunan Mueen Recruitment Company'nin yönetim kurulu üyesi olarak görevine devam etmekte olup, aynı zamanda Temizlikyolda ve Saastech.io'ya yatırımcı olarak destek vermeyi sürdürmektedir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Kibar	Lider Girişimci, CEO, Yönetim Kurulu Başkanı	“Startup”ların Yatırım Kaynakları” üzerine yüksek lisans tezi yayınladı. Markalaşma, grafik ve özellikle yatırım	50.000	53,34

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
		bulma ile iş ortaklıkları konusunda uzmanlaştı. Enpara, Yemeksepeti, Türk Telekom gibi şirketler ile iş ortaklıkları gerçekleştirdi.		
Koray Kibar	COO / Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Yazılım, teknik, finans	0	0

Hakan Kibar hakkında;

Hakan Kibar, Temizlikyolda.com & Saastech.io kurucu ortağıdır. Akademik çalışmaları için Yeditepe Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Elektronik Ticaret Yüksek Lisans (Tezli) Bölümü'nde yabancı dilde, lisans sonrası eğitimini tamamladı ve "Startup'ların Yatırım Kaynakları" üzerine bilimsel akademik tezini yayınladı. Daha önceden Marka İletişimi ve İşletme olmak üzere 3 farklı üniversite mezuniyeti olan Hakan Kibar, halen birçok üniversitede Gençlik ve Spor Bakanlığı nezdinde konferanslar düzenleyerek gençlere girişimciliği öğretmektedir. Girişimi kurulduğu yıllarda Türk Telekom Pilot'u kazanarak San Francisco, Silikon Vadisi'ne giden ve burada Facebook, Apple, Google, Twitter, Uber, Spotify gibi teknoloji devlerine sunum yapan Hakan Kibar buralarda yaptığı sunumlar sonrası bazı yabancı yatırımcılarına projesine çekmiştir. Forbes 50, Startup 100, Türk Telekom Pilot, Webrazzi Ödülleri ve üç defa Altın Örümcek Ödülleri gibi internet dünyasının en prestijli ödülleri kazanmıştır.

Hakan Kibar, Temizlikyolda.com & Saastech.io kurucu ortağıdır. Akademik çalışmaları için Yeditepe Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Elektronik Ticaret Yüksek Lisans (Tezli) Bölümü'nde yabancı dilde, lisans sonrası eğitimini tamamladı ve "Startup'ların Yatırım Kaynakları" üzerine bilimsel akademik tezini yayınladı. Daha önceden Marka İletişimi ve İşletme olmak üzere 3 farklı üniversite mezuniyeti olan Hakan Kibar, halen birçok üniversitede Gençlik ve Spor Bakanlığı nezdinde konferanslar düzenleyerek gençlere girişimciliği öğretmektedir. Girişimi kurulduğu yıllarda Türk Telekom Pilot'u kazanarak San Francisco, Silikon Vadisi'ne giden ve burada Facebook, Apple, Google, Twitter, Uber, Spotify gibi teknoloji devlerine sunum yapan Hakan Kibar buralarda yaptığı sunumlar sonrası bazı yabancı yatırımcılarına projesine çekmiştir. Forbes 50, Startup 100, Türk Telekom Pilot, Webrazzi Ödülleri ve üç defa Altın Örümcek Ödülleri gibi internet dünyasının en prestijli ödülleri kazanmıştır.

Koray Kibar hakkında;

Koray Kibar, Temizlikyolda.com ve Saastech.io'nun kurucularındandır. Maltepe Üniversitesi Yazılım Mühendisliği Fakültesi mezunudur ve 20 yılı aşkın yazılım tecrübesi vardır. Koray Kibar, Temizlikyolda.com ve Saastech.io şirketlerinde yazılım ve teknoloji alanında sorumluluk taşımaktadır. Bu görevler kapsamında her iki şirketin yazılım altyapısını yönetmekte ve geliştirmektedir. Ayrıca, finansal verilerin izlenmesi ve yönetimi konusunda da sorumluluk üstlenmiştir. Yurtdışı açılımlarının planlanması ve uygulanması da yine Koray Kibar'ın sorumluluk alanı içerisindedir. Yazılım ve teknolojinin yanı sıra İK (İnsan Kaynakları) konularından da sorumluluk taşımaktadır. İşe alım süreçlerini yönetmekte, ekiplerin oluşturulmasında ve yeteneklerin geliştirilmesinde etkin rol oynamaktadır. İK stratejileri oluşturarak, çalışanlarımızın motivasyonunu ve bağlılığını artırmaya odaklıdır. Koray Kibar, ileri düzeyde İngilizce ve orta seviyede Rusça konuşabilmektedir.

Koray Kibar, Temizlikyolda.com ve Saastech.io'nun kurucularındandır. Maltepe Üniversitesi Yazılım Mühendisliği Fakültesi mezunudur ve 20 yılı aşkın yazılım tecrübesi vardır. Koray Kibar, Temizlikyolda.com ve Saastech.io şirketlerinde yazılım ve teknoloji alanında sorumluluk taşımaktadır. Bu görevler kapsamında her iki şirketin yazılım altyapısını yönetmekte ve geliştirmektedir. Ayrıca, finansal verilerin izlenmesi ve yönetimi konusunda da sorumluluk üstlenmiştir. Yurtdışı açılımlarının planlanması ve uygulanması da yine Koray Kibar'ın sorumluluk alanı içerisindedir. Yazılım ve teknolojinin yanı sıra İK (İnsan Kaynakları) konularından da sorumluluk taşımaktadır. İşe alım süreçlerini yönetmekte, ekiplerin oluşturulmasında ve yeteneklerin geliştirilmesinde etkin rol oynamaktadır. İK stratejileri oluşturarak, çalışanlarımızın motivasyonunu ve bağlılığını artırmaya odaklıdır. Koray Kibar, ileri düzeyde İngilizce ve orta seviyede Rusça konuşabilmektedir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Hakan Kibar	Şirketteki görevi, yatırım bulma, markalaşma, pazarlama, iş ortaklıkları ve şirketi tüm etkinliklerde temsil etmekle ilgilidir. Ayrıca yatırım süreçlerini takip etmek, hukuksal ve finansal anlaşmaları yapmak gibi sorumlulukları da	“Startup’ların Yatırım Kaynakları” üzerine yüksek lisans tezi yayınladı. Markalaşma, grafik ve özellikle yatırım bulma ile iş ortaklıkları konusunda uzmanlaştı. Enpara, Yemeksepeti, Türk	Temizlikyolda.com ve Saastech.io'nun kurucu ortağı. Bu girişim şirketlerini kurma sürecinde aktif olarak yer aldım ve kurucu ortak olarak görev yaptım.

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
	üstlenmektedir.	Telekom gibi şirketler ile iş ortaklıkları gerçekleştirdi.	
Koray Kibar	Temizlikyolda.com ve Saastech.io'nun yazılım ve teknoloji alanında sorumluluk taşıyan kurucu ortağıdır. Aynı zamanda finansal verilerin yönetiminden ve yurtdışı açılımlarının koordinasyonundan da sorumluluk üstlenmektedir.	20 yılı aşkın bir süredir yazılım ve finans deneyimine sahip, Maltepe Üniversitesi Yazılım Mühendisliği mezunu bir girişimcidir. Temizlikyolda.com ve Saastech.io'nun kurucu ortağı olarak, dijital dönüşüm ve verimlilik alanında uzmanlaştı.	Temizlikyolda.com ve Saastech.io'nun kurucu ortağıdır. Bu girişim şirketlerini kurma sürecinde aktif olarak yer aldı ve kurucu ortak olarak görev yapmıştır.
Mustafa Gürtürk Avcı	Temizlikyolda.com ve Saastech.io şirketleri için verimli organizasyonel süreçlerin oluşturulması, takibi ve finansal süreçlerin kurum politikalarına uygun şekilde gerçekleştirilmesinden sorumludur.	Finansal Yönetim, Muhasebe ve Vergi Yönetimi, İç Kontrol ve Risk Yönetimi, Satın Alma Yönetimi, Personel Gider Yönetimi ve İdari Operasyonlar Yönetimi, Yasal ve Düzenleyici Uyum İletişim ve İlişki Yönetimi	Temizlikyolda.com ve Saastech.io girişimleri için İdari ve Mali süreçlerin yönetimini sağlamaktadır.
Hüseyin Komaç	Temizlikyolda İnternet Hizmetleri Anonim Şirketi'nde (Saastech.io) Yazılımcı olarak görev almaktadır. Başlıca sorumlulukları ise SQL, PHP, Python ve JS'dir.	Veritabanı yönetimi ve sorgulama, tablo tasarlama ve düzenleme. Sunucu taraflı web uygulamaları geliştirme. Form işleme, veri tabanı etkileşimi, oturum yönetimi gibi işlevleri gerçekleştirme. Genel amaçlı programlama. Veri analizi. Web geliştirme.	Temizlikyolda İnternet Hizmetleri Anonim Şirketi'nde (Saastech.io) Yazılımcı olarak görev almaktadır.
Alpay	Flutter Mobile Developer	Flutter ile Uygulama	Temizlikyolda.com ve

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Güroğlu	adlı bir çerçeve kullanarak Temizlikyolda.com ve Saastech.io için mobil uygulamalar geliştirmektedir (Android ve iOS). Flutter, Google tarafından oluşturulan açık kaynaklı bir kullanıcı arayüzü (UI) çerçevesidir.	Geliştirme yapmaktadır. Flutter'ı kullanarak kullanıcı dostu, etkileyici ve performanslı mobil uygulamalar geliştirmektedir.	Saastech.io girişimlerinde Mobile Developer olarak görev almaktadır.
Burak Berkürk	Backend Developer olarak Temizlikyolda.com ve Saastech.io uygulamalarının veya web sitelerinin arkasındaki teknik altyapıyı oluşturan ve verilerin işlendiği, saklandığı ve yönetildiği bir alanda rol almaktadır.	Programlama Dilleri Veritabanı Yönetimi API Geliştirme Web Framework'leri Güvenlik Veri Manipülasyonu ve İşleme Sunucu Yönetimi ve Dağıtım Hata Ayıklama ve Sorun Giderme	Temizlikyolda.com ve Saastech.io girişimlerinde Backend Developer olarak rol ve görev almaktadır.
Ercan Pıralı	Backend Developer olarak Temizlikyolda.com ve Saastech.io uygulamalarının veya web sitelerinin arkasındaki teknik altyapıyı oluşturan ve verilerin işlendiği, saklandığı ve yönetildiği bir alanda rol almaktadır.	Programlama Dilleri, Veritabanı Yönetimi, API Geliştirme, Web Framework'leri, Güvenlik, Veri Manipülasyonu ve İşleme, Sunucu Yönetimi ve Dağıtım, Hata Ayıklama ve Sorun Giderme gibi standart Backend Developer uzmanlıklarına sahiptir.	Temizlikyolda.com ve Saastech.io girişimlerinde Backend Developer olarak rol ve görev almaktadır.
Nevzat Aydın	Lider Yatırımcı	Lider Yatırımcı	Lider Yatırımcı
Sina Afra	Mentor Yatırımcı	Mentor Yatırımcı	Mentor Yatırımcı
Turgut Konukoğlu	Nitelikli Yatırımcı	Nitelikli Yatırımcı	Nitelikli Yatırımcı

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Neşe Gök	Nitelikli Yatırımcı	Nitelikli Yatırımcı	Nitelikli Yatırımcı
Ömer Erkmen	Mentor Yatırımcı	Mentor Yatırımcı	Mentor Yatırımcı
Yusuf Azoz	Nitelikli Yatırımcı	Nitelikli Yatırımcı	Nitelikli Yatırımcı
Sinan Güler	Nitelikli Yatırımcı	Nitelikli Yatırımcı	Nitelikli Yatırımcı

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

TEMİZLİK YOLDA İNTERNET 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/698ZDT#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Dönen Varlıklar	650.698	2.785.824
Nakit ve Nakit Benzerleri	156.185	1.572.321
Bankalar	7.358	1.413.003
Devreden KDV	139.319	147.788
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	9.508	9.507
İndirilecek KDV	0	2.023
Ticari Alacaklar	482.667	1.200.520
Alıcılar	482.667	1.200.520
Stoklar	11.846	12.983
Verilen Sipariş Avansları	11.846	12.983
Duran Varlıklar	23.938	23.938
Maddi Duran Varlıklar	23.938	23.938
Demirbaşlar	77.901	77.901
Birikmiş Amortismanlar (-)	-53.963	-53.963

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Haklar	90.365	90.365
Birikmiş Amortismanlar (-)	-90.365	-90.365
Kısa Vadeli Yükümlülükler	189.141	554.450
Finansal Borçlar	16.098	185.023
Ödenecek Vergi ve Fonlar	4.926	44.982
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	10.372	133.763
Diğer Mali Borçlar	800	6.000
Hesaplanan KDV	0	278
Ticari Borçlar	12.872	83.499
Satıcılar	12.872	83.499
Diğer Borçlar	160.171	285.928
Ortaklara Borçlar	124.755	46.577
Personele Borçlar	35.416	239.351
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	485.494	2.255.312
Ödenmiş Sermaye	93.739	93.739
Sermaye	93.739	93.739
Sermaye Yedekleri	2.427.543	4.442.419

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Hisse Senetleri İhraç Primleri	2.062.543	2.062.543
Diğer Sermaye Yedekleri	365.000	2.365.000
Yasal Yedekler	0	14.876
Geçmiş Yıllar Karları	0	282.642
Geçmiş Yıllar Zararları	-2.333.306	-2.333.306
Net Dönem Karı	297.518	0
Net Dönem Zararı	0	-230.181
AKTİF TOPLAMI	674.635	2.809.762
PASİF TOPLAMI	674.635	2.809.762

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Hasılat	1.201.931	898.944
Yurtiçi Satışlar	25.989	9.670
Yurtdışı Satışlar	1.147.396	863.486
Diğer Gelirler	28.546	25.788
Satışların Maliyeti	-751.565	-1.023.139
Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	0	-550
Satılan Hizmet Maliyeti (-)	-751.565	-1.022.589
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-139.821	-112.016

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Genel Yönetim Giderleri	-139.821	-112.016
Finansman Giderleri (NET)	-5.126	-482
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-5.126	-482
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	-10.343	-1.278
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	-10.343	-1.278
Olağan Kâr/Zarar	2.442	7.790
Diğer Finansal Gelirler	4.053	7.332
Kambiyo Karları	5	458
Kambiyo Zararları (-)	-1.616	0
NET KAR/ZARAR	297.518	-230.181

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

İlk yatırım turunu BIC Angel Investments'tan, 500.000 TL alan girişim aynı zamanda 2015 yılının ilk yatırımını alan girişim olarak öne çıktı. İlk yatırım turuna katılan yatırımcıların sırası ise şu şekilde oldu; Sina Afra (GİRVAK, Evtiko), Ferhat Ferhangil, Joachim Behrendt (BIC), Yusuf Azoz (kariyer.net), Ali Çebi (Fongogo), Çağlar Karataş (GastroClub), Ömer Erkmen, Hakan Gonca, Mehmet Onarcan, Meltem Özçelebi, Ralf Rıfat Ruso, Simla Özbay (Uni), Burcu Tuzcu Ersin (Moroğlu Arseven), Engin Mayer Frayman yer aldı. 2016 Yılında 700.000 TL ile ikinci yatırım turunu Nevzat Aydın öncülüğünde alan girişime ayrıca Sinan Güler (Milli Basketbolcu) Emre Narin (Apple) Mehmet Alp Sunar, Ali Rıza Babaoğlu (Grow in EMEA) Ersin Gençtürk (Bithesap) Turgut Konukoğlu (Sanko Holding) eşlik etti. 2017 Yılında EGIAD öncülüğünde 500.000 TL ile 3. yatırım turunu tamamlayan girişime Aydın Buğra İter, Alp Avni Yelkenbiçer, Frederic Pagy, Özüm İter Demirci, Neşe Gök (İnci Holding), Levent Kuşgöz, Şelale Zaim Gorton (Vinci VC), Orkun Ürkmez, Hüseyin Kadioğlu, Mesut Özdamar, Mustafa Aslan ve Sertaç Taşdelen (binnaz, faladdin) yatırım yaptı. 2018 Yılında 4. yatırım turunu ihtiyacı doğrultusunda 368.000 TL tutarında alan girişime ise bu yatırım turunda Suudi Arabistan'lı Fahad Abdullah S Alsulaim katıldı. Suudi Arabistan'dan gelen talep ve yatırım ile ilk yurtdışı açılım çalışmalarını başlatan girişim, bu alanda yakaladığı başarı ile tüm odağını SaaS'a çevirmeye karar vermiştir. Girişim şirketinin mevcut

sermayesi 93.738,97 TL olmakla birlikte sermaye yedekleri ve kar yedeklerinde bulunan 4.442.419 TL'nin de fonlama sonrası sermayeye eklenmesiyle birlikte güçlü bir sermaye yapısı ile faaliyetlerini sürdürmeyi hedeflemektedir. Mevcut durum itibariyle herhangi bir borçlanma ihtiyacı yoktur, mevcut yükümlülüklerini karşılamak için yeterli işletme sermayesi bulunmaktadır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Şirketin Hukuki Durumu

Temizlikyolda İnternet Hizmetleri Anonim Şirketi (temizlikyolda.com & saastech.io)

- Şirketin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur.
- Şirketin aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır.
- Şirketin üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.
- Şirketin hiçbir kişi veya tüzel kişiliğe karşı herhangi bir borcu yoktur.
- Şirketin hiçbir banka veya kredi kuruluşuna kredi borcu veya benzeri bir borcu yoktur.
- Şirketin hiçbir reklam (Google vb.) borcu yoktur.
- Şirketin hiçbir vergi borcu yoktur.
- Şirketin hiçbir cezai durumu yoktur.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Marka Tescil Belgesi

Ödül ve Başarılar

- Türk Telekom Pilot Ödülü
- Yılın En iyi "Yeni" Web Girişimi
- Türkiye'nin En Başarılı 100 Startup'ı
- Altın Örümcek Yaşam Kategorisi Juri Ödülü
- Altın Örümcek Yaşam Kategorisi Halkın Favorisi Ödülü
- Forbes'ın '50 Girişim'i Ödülü
- Altın Örümcek Halkın Favorisi Mobil Uygulama - Hizmet
- Gençlik ve Spor Bakanı Sn. Dr. Mehmet Kasapoğlu tarafından Hakan Kibar'a verilen ödül
- Gençlik ve Spor Bakanı Sn. Dr. Mehmet Kasapoğlu tarafından Hakan Kibar'a verilen ödül
- Maltepe Üniversitesi tarafından Koray Kibar'a verilen ödül
- Hakan Kibar, "Türkiye'nin En Başarılı 70 İş İnsanı" arasında yer alırken, aynı zamanda bu 70 kişilik seçkin grupta "En Genç İş İnsanı" olarak öne çıkıyor.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitlesel fonlamanın avantajları tarafımızca aşağıdaki şekilde yorumlanmaktadır.

1. Maliyetlerde ve zaman yönetiminde tasarruf, zaman ve müşteri etkileşimlerinde hakimiyet gibi birçok unsurda geleneksel yöntemlere kıyasla daha verimli olma imkanının sağlanabilmesi,
2. Girişimcilerin gerçekleşen projeler üzerinde karar alma gücünün artırılabilmesi,
3. Üretilmesi planlanan bir ürün hakkında tüketicilerin tepkilerine, görüşlerine ve yorumlarına dayanarak sağlıklı geri bildirimlere ulaşılabilmesi,
4. Proje sahiplerinin, herhangi bir üst kurulun veya kurumun onayına ihtiyaç duymadan veya kısıtlamasına maruz kalmadan, yaratıcı fikirlerini hayata geçirebilmesi,
5. Proje sahiplerinin, bankaların ve finans kurumlarının talep ettiği teminat ve yüksek kredi masraflarına oranla daha esnek koşullarda fon sağlayabilmesi,
6. Proje sahiplerinin, proje ve ürünle ilgili pazarlama ve tanıtım masraflarından tasarruf edebilmesi,
7. Kitlesel fonlama projesinin beğenilip destekçi kazandıkça, destekçilerin bu yardımlarını meşrulaştırmak için kendi çevrelerinde projeyi yayma motivasyonuna girebilmesi.

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;

3.800.000 TL'si Yazılım geliştirici, satış yöneticisi ve diğer personel giderleri amacıyla 01.10.2023 - 01.04.2025 tarihleri arasında, 1.500.000 TL'si Datacenter, cloudserver, remote management teknoloji giderleri amacıyla 01.10.2023 - 01.04.2025 tarihleri arasında, 1.550.000 TL'si Reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri amacıyla 01.10.2023 - 01.04.2025 tarihleri arasında, 500.000 TL'si Seyahat, fuar katılım giderleri amacıyla 01.10.2023 - 01.04.2025 tarihleri arasında, 1.000.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli amacıyla 01.10.2023 - 01.11.2023 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 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.

TEMİZLİK YOLDA İNTERNET HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Lite Package - 1.Yıl , Lite Package - 2.Yıl , Lite Package - 3.Yıl , Lite Package - 4.Yıl , Lite Package - 5.Yıl , Professional Package - 1.Yıl , Professional Package - 2.Yıl , Professional Package - 3.Yıl , Professional Package - 4.Yıl , Professional Package - 5.Yıl , Enterprise Package - 1.Yıl , Enterprise Package - 2.Yıl , Enterprise Package - 3.Yıl , Enterprise Package - 4.Yıl ve Enterprise Package - 5.Yıl kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 811.280.000 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

Saastech.io olarak, sektördeki rakiplerimizi bir risk faktörü olarak görüyoruz. Ancak bu riskler, aynı zamanda birer fırsat olarak da nitelendirilebilir.

Özellikle, rakiplerimizin **satın alınması** veya şirketimizin **exit** politikası açısından, bu riskler fırsatlara dönüşebilirler. **Birleşmeler** de yine aynı bağlamda değerlendirilebilir.

Bu sebeple, bizim için her zaman rakiplerimizi yakından takip etmek ve bu durumları fırsata çevirmek kritik önem taşımaktadır.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

COVID-19 gibi benzeri salgınlar veya potansiyel pandemiler sektörü olumsuz yönde etkileyebilir. Ancak örneğin **COVID-19** döneminde sektör yavaşlamış olsa da, **dezenfeksiyon** ve dezenfeksiyona bağlı **temizlik hizmetleri** öne çıkarak sektörün canlı kalmasını sağlamış ve salgın sonrasında ilgi görmeyen yeni hizmetler popüler hale gelerek sektörü daha da büyütmüştür. Doğası gereği **temizlik, servis** ve **hizmet** sektörü sürekli büyümekte ve gelişmektedir.

Hizmet verdiğimiz ülkelerde **savaş, iç çatışmalar** gibi olumsuz durumlar yaşanması halinde işimiz ve faaliyetlerimiz olumsuz etkilenebilir. Örneğin, **Ukrayna** ve **Rusya**'da hizmet vermekteydik ancak yaşanan savaş durumu nedeniyle her iki ülkeden de çekilmek zorunda kaldık.

Prof. Dr. Michio Kaku ve diğer tanınmış gelecek bilimcilerin ortak görüşü, önümüzdeki **100 yıl boyunca** temizlikçi, usta hizmetleri gibi mesleklerin varlığını sürdüreceği, robotlaşmanın veya yapay zekanın bu sektörleri derinden etkilemeyeceği yönündedir.

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

Risk değerlendirme standartlarına göre herhangi bir diğer risk grubu yoktur.

fonbulucu.com

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1517 TL** ile **0.1817 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **1266560.7 TL** ile **1820472.84 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Hakan Kibar - B Grubu: 53,34

Hakan Gonca - A Grubu: 0,85

Saide Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş. - A Grubu: 7,61

Ali Çebi - A Grubu: 1,27

Engin Mayer Fraymen - A Grubu: 0,89

Mehmet Murat Onarcan - A Grubu: 0,89

Ayşe Meltem Özçelebi - A Grubu: 0,85

Ömer Hayri Erkmen - A Grubu: 0,89

Ralf Rifat Ruso - A Grubu: 1,06

Yusuf Azoz - A Grubu: 0,85

Çağlar Karataş - A Grubu: 0,89

Simla Özbay - A Grubu: 1,06

Burcu Tuzcu Ersin - A Grubu: 0,33

Sina Afra - A Grubu: 2,11

Joachim Behrendt - A Grubu: 1,15

Emre Narin - A Grubu: 0,48

Mehmet Alp Sunar - A Grubu: 0,79

Sinan Güler - A Grubu: 0,48

Ali Rıza Babaoğlu - A Grubu: 0,48

Ersin Gençtürk - A Grubu: 0,48

Turgut Konukoğlu - A Grubu: 4,05

Nevzat Aydın - A Grubu: 7,85

Aydın Buğra İlder - A Grubu: 0,52

Alp Avni Yelkenbiçer - A Grubu: 0,52

Frederic Pagy - A Grubu: 0,52

Özüm İlder Demirci - A Grubu: 0,26

Neşe Gök - A Grubu: 0,78

Levent Kuşgöz - A Grubu: 0,52

Şelale Zaim Gorton - A Grubu: 0,78

Partner Tasarım ve Ticaret Anonim Şirketi - A Grubu: 0,78

Hüseyin Kadioğlu - A Grubu: 0,52

Mesut Özdamar - A Grubu: 0,52

Mustafa Aslan - A Grubu: 0,42

Sertaç Taşdelen - A Grubu: 0,21

Fahad Abdullah S Alsulaim - A Grubu: 5,00

Önemli Bilgilendirme: Girişim şirketine kitle fonlama turu öncesi gerçekleştirilen yatırım turunda A grubu hisse karşılığı yatırım yaparak mevcut paylarını artıran Nevzat Aydın, Aydın Buğra İlder, Alp Avni Yelkenbiçer, Partner Tasarım ve Ticaret A.Ş., Fahad Abdullah S Alsulaim, Levent Kuşgöz, Mustafa Aslan'ın hisseleri ve ilk kez yatırım yapan Hakan Kibar, İskender Kökey ve Murat Çekirdek'in hisseleri kampanya sonrasında dağıtılacak olup, bu dağıtımdan nitelikli ve nitelikli olmayan kitle fonlama yatırımcıları etkilenmeyecektir.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Hakan Kibar - B Grubu: 36,56%

Hakan Kibar - A Grubu: 4,67%

Hakan Gonca - A Grubu: 0,58%

Manco Tekstil Yönetim Danışmanlığı A.Ş. - A Grubu: 5,22%

Ali Çebi - A Grubu: 0,87%

Engin Fraymen - A Grubu: 0,61%

Mehmet Onarcan - A Grubu: 0,61%

Meltem Ozcelebi - A Grubu: 0,58%

Omer Erkmen - A Grubu: 0,61%

Ralf Rifat Ruso - A Grubu: 0,73%

Yusuf Azoz - A Grubu: 0,58%

Cağlar Karatas - A Grubu: 0,61%

Simla Ozbay - A Grubu: 0,73%

Burcu Tuzcu Ersin - A Grubu: 0,23%

Sina Afra - A Grubu: 1,45%

Joachim Behrendt - A Grubu: 0,79%

Emre Narin - A Grubu: 0,33%

Mehmet Alp Sunar - A Grubu: 0,54%

Sinan Güler - A Grubu: 0,33%

Ali Rıza Babaođlan - A Grubu: 0,33%

Ersin Gençtürk - A Grubu: 0,33%

Turgut Konukoğlu - A Grubu: 2,78%

Nevzat Aydın - A Grubu: 11,86%

Aydın Buğra İlter - A Grubu: 0,45%

Alp Avni Yelkenbiçer - A Grubu: 0,45%

Frederic Pagy - A Grubu: 0,36%

Özüm İlter Demirci - A Grubu: 0,18%

Neşre Gök - A Grubu: 0,61%

Levent Kuşgöz - A Grubu: 0,54%

Şelale Zaim Gorton - A Grubu: 0,54%

Partner Tasarım ve Ticaret Anonim Şirketi - A Grubu: 0,68%

Hüseyin Kadioğlu - A Grubu: 0,36%

Mesut Özdamar - A Grubu: 0,36%

Mustafa Aslan - A Grubu: 0,36%

Sertaç Taşdelen - A Grubu: 0,14%

Fahad Abdullah S Alsulaim - A Grubu: 4,90%

İskender Kökey - A Grubu: 0,09%

Murat Çekirdek - A Grubu: 0,09%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 15,00%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: 3,00%

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **17 Temmuz 2023 Pazartesi günü** 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, **11 Ağustos 2023 Cuma akşamı 23:59'da**

sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Hakan Kibar - B Grubu: 34,96%
Hakan Kibar - A Grubu: 4,46%
Hakan Gonca - A Grubu: 0,55%
Manco Tekstil Yönetim Danışmanlığı A.Ş. - A Grubu: 4,99%
Ali Çebi - A Grubu: 0,83%
Engin Fraymen - A Grubu: 0,58%
Mehmet Onarcan - A Grubu: 0,58%
Meltem Ozcelebi - A Grubu: 0,55%
Omer Erkmen - A Grubu: 0,58%
Ralf Rifat Ruso - A Grubu: 0,69%
Yusuf Azoz - A Grubu: 0,55%
Caglar Karatas - A Grubu: 0,58%
Simla Ozbay - A Grubu: 0,69%
Burcu Tuzcu Ersin - A Grubu: 0,22%
Sina Afra - A Grubu: 1,39%
Joachim Behrendt - A Grubu: 0,75%
Emre Narin - A Grubu: 0,32%
Mehmet Alp Sunar - A Grubu: 0,52%
Sinan Güler - A Grubu: 0,32%
Ali Rıza Babaoğlu - A Grubu: 0,32%
Ersin Gençtürk - A Grubu: 0,32%
Turgut Konukoğlu - A Grubu: 2,66%
Nevzat Aydın - A Grubu: 11,34%
Aydın Buğra İlter - A Grubu: 0,43%
Alp Avni Yelkenbiçer - A Grubu: 0,43%
Frederic Pagy - A Grubu: 0,34%
Özüm İlter Demirci - A Grubu: 0,17%
Neşe Gök - A Grubu: 0,58%

Levent Kuşgöz - A Grubu: 0,52%

Şelale Zaim Gorton - A Grubu: 0,51%

Partner Tasarım ve Ticaret Anonim Şirketi - A Grubu: 0,65%

Hüseyin Kadioğlu - A Grubu: 0,34%

Mesut Özdamar - A Grubu: 0,34%

Mustafa Aslan - A Grubu: 0,34%

Sertaç Taşdelen - A Grubu: 0,14%

Fahad Abdullah S Alsulaim - A Grubu: 4,69%

İskender Kökey - A Grubu: 0,09%

Murat Çekirdek - A Grubu: 0,09%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 18,00%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: 3,60%

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **17 Temmuz 2023 Pazartesi günü** 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, **11 Ağustos 2023 Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar 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 **10.020.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

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

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

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fnb.lc/698ZDT> 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.)

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. %1,91 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 10.000 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	: 70
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 342.154.527 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

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

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

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

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	51.000	0.2	0.2
Didem Kiriş	B	36.337	0.14	0.14
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.500.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkanı	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
Efe Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Büşra Kalay	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.076.321	47.36
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	85.842	0.34
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14

6.5. İnceleme Sonuçları

Saastech hizmet sektörleri için gerekli tüm teknolojik alt yapıyı sağlayarak, işletmelerin sipariş mekanizmasına sahip web sitesi, müşteriler için ayrı personeller için ayrı mobil uygulamalar, 120'den fazla özelliğe sahip CRM-Backend yönetim paneli, muhasebe, ödeme sistemleri ve personel takibi gibi bir işletmenin ihtiyacı olan bütün dijital özellikleri sunan bir yazılım şirkettir. Yazılım Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B, B2C, B2E ve B2G'dir. Toplam 10.020.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, temizlik, tesis yönetimi, bakıcılık, nakliye, ustalık hizmetleri, güvenlik gibi servis ve hizmet sektörleri için gerekli tüm teknolojik alt yapıyı sağlayarak, işletmelerin online dünyaya hızlıca geçerek iş yapmasını olanak sağlamaktadır. Sipariş mekanizmasına sahip web sitesi, müşteriler için ayrı personeller için ayrı mobil uygulamalar, 120'den fazla özelliğe sahip CRM-Backend yönetim paneli, muhasebe, ödeme sistemleri ve personel takibi gibi bir işletmenin ihtiyacı olan özellikleri sunar. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde temelleri, Türkiye'nin ilk temizlik hizmetleri platformu olan temizlikyolda.com'un başarısı üzerine atılmıştır. temizlikyolda.com, Türk Telekom, Yemeksepeti, BKM Express gibi büyük markalarla iş ortaklıkları yaparak milyonlarca kullanıcıya ulaşarak Türkiye genelinde yüz binlerce temizlik hizmeti gerçekleştirdi. Bu geçmiş deneyimlere dayanarak, işletmelerin operasyon süreçlerinin daha etkin bir şekilde yönetmek için ihtiyaç duyulan çözümleri sağlamak amacıyla SaaS ürünü olan Saastech geliştirilmiştir. Saastech, globalde temizlik, servis ve hizmet şirketleri için kapsamlı bir iş gücü yazılımı deneyimi sunarken, aynı zamanda global pazarda bu marka adıyla tanınmaktadır. Rekabet durumu incelendiğinde; Saastech, rakiplerinden ayrılan en büyük özelliği olan 10 yılı aşkın bir know-how'a sahip olması ve piyasadaki en güçlü yazılım çözümlerini sunmasıdır. Saastech, Suudi Arabistan'dan İsrail'e kadar 7 farklı ülkede hizmet verdiği için coğrafi farklılıkların getirdiği çeşitli ihtiyaçlara yönelik zengin çözümler sunarak, rakiplerinden çok daha kapsamlı bir hizmet sunmaktadır. Dünya genelinde bu sektörde popüler bir yükseliş trendi gözlenmektedir. Pazarda faaliyet gösteren 30 civarı şirket bulunmaktadır ve doğrudan aynı pazara

odaklanmış rakipler; Brilion Maid, Matic, Trafft, Jobber, Zenmaid, Swept, Novagems'dir. IMF verilerine göre, hizmet sektörü 2021 yılında küresel GSYİH'nın yaklaşık %64'ünü oluşturmuştur. Bu da hizmet sektörünün dünya genelindeki büyüklüğünün oldukça yüksek olduğunu göstermektedir. Temizlik sektörü ise hizmet sektörünün en büyüklerindedir ve dünya genelinde yıllık olarak yaklaşık 500 milyar dolarlık bir iş hacmine sahiptir. Temizlik, servis ve hizmet sektörü dünyanın en büyük sektörleri arasında ilk üç içerisinde yer almaktadır ve sürekli olarak büyümeye devam etmektedir. Pandemi dönemi gibi özel dönemlerde dezenfeksiyon hizmetleri talebi artarak sektörün büyüklüğünü daha da artırmıştır. Servis sektörü de hizmet sektörünün bir alt sektörüdür ve onun bir parçasını oluşturur. Servis ve hizmet sektörleri birçok farklı alt sektöre ayrılmaktadır. Örneğin nakliye, ustalık hizmetleri ve daha birçok servis hizmeti sektörünün alt sektörleridir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak yazılım geliştirme, teknoloji giderleri ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, mevcut yazılımlarını ve teknolojilerine geliştirilerek satışlarını globalde hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 811 milyon liraya aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizde 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 kurallara 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 (2022 146617)
 - 4.2 Nolu Belge (Türk Telekom Pilot Ödülü)
 - 4.3 Nolu Belge (Yılın En iyi “Yeni” Web Girişimi)
 - 4.4 Nolu Belge (Türkiye’nin En Başarılı 100 Startup’ı)
 - 4.5 Nolu Belge (Altın Örümcek Yaşam Kategorisi Juri Ödülü)
 - 4.6 Nolu Belge (Altın Örümcek Yaşam Kategorisi Halkın Favorisi Ödülü)
 - 4.7 Nolu Belge (Forbes’ın ‘50 Girişim’i Ödülü)
 - 4.8 Nolu Belge (Altın Örümcek Halkın Favorisi Mobil Uygulama - Hizmet)
 - 4.9 Nolu Belge (Gençlik ve Spor Bakanı Sn. Dr. Mehmet Kasapoğlu tarafından Hakan Kibar'a verilen ödül)
 - 4.10 Nolu Belge (Gençlik ve Spor Bakanı Sn. Dr. Mehmet Kasapoğlu tarafından Hakan Kibar'a verilen ödül)
 - 4.11 Nolu Belge (Maltepe Üniversitesi tarafından Koray Kibar'a verilen ödül)
 - 4.12 Nolu Belge (Hakan Kibar, "Türkiye'nin En Başarılı 70 İş İnsanı" arasında yer alırken, aynı zamanda bu 70 kişilik seçkin grupta "En Genç İş İnsanı" olarak öne çıkıyor.)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Hakan Kibar)
 - 6.2 Nolu Belge (Koray Kibar)
 - 6.3 Nolu Belge (Mustafa Gürtürk Avcı)
 - 6.4 Nolu Belge (Hüseyin Komaç)
 - 6.5 Nolu Belge (Alpay Güroğlu)
 - 6.6 Nolu Belge (Burak Berktürk)
 - 6.7 Nolu Belge (Ercan Pıralı)
 - 6.8 Nolu Belge (Nevzat Aydın)
 - 6.9 Nolu Belge (Sina Afra)
 - 6.10 Nolu Belge (Turgut Konukoğlu)
 - 6.11 Nolu Belge (Neşe Gök)
 - 6.12 Nolu Belge (Ömer Erkmen)
 - 6.13 Nolu Belge (Yusuf Azoz)
 - 6.14 Nolu Belge (Sinan Güler)