

Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **1.560.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **1.872.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


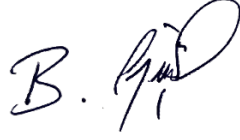



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **25/04/2022** ile **24/06/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/MRH6S3> 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.

Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ahmet Tepe, 19/04/2022 SHIFTPLANNER TEKNOLOJİ A.Ş. Acıbadem Mh. Çengel Sk. Akasya A Kule No: 25/A D: 19B Kat:19B / BEŞİKTAŞ / İSTANBUL Doküman V.D. / 1665457844 Mersis No.: 075910578400001 Tic. Sic. No.: 290674-0 Tel No.: (0212) 700 94 03	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 18/04/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 18/04/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 18/04/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 19/04/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 18/04/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Acibadem Mah. Cecen Sok. Akasya A Kule Kent Etabi Blok No: 25A İç Kapi No: 150 Uskudar / İstanbul
Telefon Numarası	:	+90 216 709 84 63
İnternet Sitesi	:	https://shift-planner.com/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi	:	08.04.2021
Telefon Numarası	:	0 312 504 0808
İnternet Sitesi	:	invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.872.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/MRH6S3
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	25/04/2022
Bitiş Tarihi	:	24/06/2022 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.0954 TL ile 0.1114 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 148800 TL ile 208512 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 1.872.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 120.000 TL 'si Kurucu Ortak - Yönetici Ücreti 01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında, 120.000 TL 'si Kurucu Ortak - CTO Ücreti 01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında, 120.000 TL 'si Yazılımcı Ücreti (Önyüz) 01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında, 160.000 TL 'si Yazılımcı Ücreti (Full Stack / Akayüz) 01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

50.000 TL'si

Mobil Uygulama Geliştirme Giderleri
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

297.000 TL'si

SGK, Stopaj, Gelir Vergisi Giderleri
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

43.000 TL'si

Yemek Ücretleri
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

65.000 TL'si

Ekipman Gideri
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

57.000 TL'si

Ofis Giderleri
01.06.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

20.000 TL'si

Seyahat Konaklama Giderleri
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

100.000 TL'si

Araç Giderleri
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

40.000 TL'si

Pazarlama Giderleri
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

37.000 TL'si

Teknik Giderler
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

141.000 TL'si

Muhasebe, Hukuk, Danışmanlık Giderleri
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

40.000 TL'si

Öngörülemeyen Giderler
01.07.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

150.000 TL'si

Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlemleri

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.07.2022 - 01.08.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Acibadem Mah. Cecen Sok. Akasya A Kule Kent Etabi Blok No: 25A İç Kapi No: 150 Uskudar / İstanbul
Kuruluş Tarihi	: 25.01.2021
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 300.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 300.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 2896745
Vergi Dairesi	: Üsküdar
Vergi Kimlik Numarası	: 7691857844
Telefon Numarası	: +90 216 709 84 63
İnternet Sitesi	: https://shift-planner.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **Shiftplanner** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Shiftplanner, firmaların vardiya yönetimlerini dijitalleştiren ve akıllandırmayı hedefleyen web tabanlı bir vardiya yönetim yazılımıdır.

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 25 Nisan Pazartesi saat 10:00 itibari ile **15 iş günü içerisinde** EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan** pay verilecektir.

Bu kampanya **15 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortakların paylarından oransal olarak düşülecektir.

Yatırım Turu Öncesi Aldığımız Taahhütler:

fonbulucu GSYF: **150 Bin TL**, Ankara Kalkınma Ajansı: **50 Bin TL**, Alesta Yatırım: **156 Bin TL**

Alınan Toplam Ön Yatırım Taahhütümüz: 356 Bin TL

Neden Shiftplanner'a Yatırım Yapmalısınız?

Bir yatırımdan **yüksek çarpan** ile **kazanç elde etmek** her yatırımcının isteyeceği bir şeydir. Biz de Shiftplanner olarak **bunu sağlayabileceğimize inanıyoruz**. Hitap ettiğimiz **pazarın çeşitliliği** ve **büyüklüğü**, **globalde kullanılacak bir ürüne** sahip olmamız, yerel ve global **müşterilerin** ve **yatırımcıların girişimimize olan ilgisi**, iş yaptığımız alanın **teknolojik gelişime çok açık olması** ve daha birçok sebepten dolayı **Shiftplanner geleceği çok parlak bir girişim**. Siz değerli yatırımcıların da hem **hayalimize** ve **işimize ortak olması**, hem de **kazanç elde etmesi** bizim için önemlidir.

Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?

Kitlesel fonlama ile yatırım almak istememizin iki önemli sebebi var:

1. Bulduğumuz aşamada, alacağımız yatırım miktarının yanında edineceğimiz

çevre (network) de çok önemlidir. Bu nedenle aynı yatırımı bir kişiden almak ile yüzlerce kişiden almak arasında fark olacağına inanıyoruz. Bu konu, kitlesel fonlama ile yatırım almak istememizin en önemli nedenlerinden birisi.

2. Girişim yatırımcılığı hem karlı hem de topluma faydalı bir iş. Önceleri, girişimlere yatırım yapmak, **yüksek miktarlarda paralar gerektirirdi. Kitlesel fonlama ile ise herkes bütçesine göre yatırım yapıyor, kazanabiliyor ve girişimleri destekleyebiliyor.** Bu sayede hem girişimlerin başarı şansı artıyor hem de **bu başarı çok daha fazla insanın hayatına dokunuyor.**

Yatırım Sonrası Hedeflerimiz:

Shiftplanner için öncelikle **sağlam**, sonrasında **hızlı** bir büyüme hedefliyoruz. Bu yatırım ile beraber hem **müşterimizi sayımızı artırmak** hem de **teknolojimizi geliştirmek** istiyoruz. Sonrasında ise **daha yüksek bir değerlendirme ile yatırım alarak büyümemizi hızlandırmayı ve globalde yol almayı hedefliyoruz.**

Sektöre Genel Bakış:

Tüm dünyada uygulanan iki tip çalışma şekli vardır: **Standart çalışma ve vardiyalı çalışma.** Standart çalışma şeklinde, çalışanların kaçta işe girip kaçta işten çıkacakları, mola saatleri, izin günleri gibi şeyler her zaman aynıdır. Bu nedenle bu konularda bir planlama yapmak gerekmez, gerekirse de zor değildir. **Vardiyalı çalışma şeklinde ise çalışanların çalışma yerleri, çalışma günleri, çalışma saatleri, mola saatleri, izinleri ve daha fazla durum sürekli değişkendir.** Ayrıca, standart çalışma şekline sahip bir çalışanın çalışma süresine uymaması genelde çok problem olmaz, ancak **vardiyalı çalışanın vardiyasına uymaması veya hatalı vardiya planlaması firma için ciddi sorunlar yaratabilir.** Örneğin, bir yazılımcı sabah 9'daki mesaisine geç başlarsa, bu sürede yapacağı işi akşam veya hafta sonu telafi edebilir. Ancak bir çağrı merkezinde vardiyada açık olursa bu hem diğer çalışanları iş yükünü etkiler, hem de gelen çağrılarının cevaplanamamasına, doğal olarak müşteri memnuniyetsizliğine yol açar.

Yukarıda bahsedilen nedenler ve daha birçok nedenden dolayı **vardiya yönetim süreçleri firmalar için çok önemli bir yere sahiptir.** Özellikle pandemi ve hayat pahalılığının getirdiği mali yükler düşünüldüğünde maksimum verimli vardiya yönetim süreçlerine sahip olmak firmalar için hayati bir öneme sahiptir.

Vardiyalı çalışma sistemi birçok farklı sektörde bulunmaktadır. **Kafe, restoran, otel, mağaza, market, çağrı merkezi, fabrika gibi ilk akla gelen sektörlerin yanında hastane, diş kliniği, havalimanı, güvenlik, temizlik, hizmet, kuaför, dövme salonu**

gibi farklı sektörlerde de vardiyalı çalışma sistemi bulunmaktadır.

Vardiyalı çalışan sayısı toplam istihdamın %20'si civarındadır. Türkiye'de 4.5+ Milyon, Avrupa ve ABD'de 60+ Milyon, dünyada ise 600+ Milyon vardiyalı çalışan vardır.

Vardiya yönetimi, çalışanların vardiyaları, molaları, izinleri ve mesaieleri gibi birçok iş ile, bunların planlama, onaylama, paylaşma, takip etme, raporlama, arşivleme gibi birçok aşamasını içermektedir. Tüm bu işlerin ve süreçlerin yönetimi çok büyük oranda manuel araçlarla yapılmaktadır. Çoğunlukla excel, mail, whatsapp, drive gibi, bu işe özelleşmemiş araçlar kullanılmaktadır. Tüm süreci sözlü olarak yöneten firmalar da hiç azımsanmayacak sayıdadır. Manuel yönetim şekilleri firmalar için ciddi problemler yaratmaktadır.

Shiftplanner Hakkında

Shiftplanner, tam da bu problemlerden yola çıkarak hayata geçirilmiş bir girişimdir. Shiftplanner olarak iki önemli hedefimiz var. Birincisi, firmaların vardiya yönetimlerinde yaşadıkları problemleri çözmek. İkincisi ise tüm süreci akıllı hale getirerek optimize ve otomatize etmek.

Shiftplanner'ın ilk versiyonunu İngiltere'nin en büyük kahve zincirlerinden Caffè Nero ile birlikte geliştirdik ve Caffè Nero Türkiye'de 70+ şubede 3 yıldır memnuniyetle kullanılmaktadır. Edindiğimiz tecrübelerden yola çıkarak Shiftplanner v2'yi geliştirmek üzere 2021'de ilk yatırımımızı aldık ve şirketleştik. Yazılımımızın yeni versiyonunu 2022 yılının başında kullanıma açtık. Shiftplanner v2 şu an Meroddi Otelleri'nde kullanılmaktadır, geçiş hazırlıkları tamamlandıktan sonra Caffè Nero'da da kullanılacaktır. Ayrıca, geçen kısa sürede farklı sektörlerden birçok firma ile testlere ve görüşmelere başladık. Bu firmalara Caffè Nero Global, İGA, Domino's Pizza, Cookshop, Doğu Grubu, Ekol Lojistik, Macfit, Beyçelik Gestamp, Procat, Enuygun, Coffee Lab, Limak Otelleri, Mopaş, Green Salads, Carl's Jr, Karel Tel, KAM Yapı gibi örnekler verebiliriz. Ayrıca bu süreçte birçok iş birliği de geliştirdik. Bu iş birliklerine Başarsoft, Procat, Türkiye Perakendeciler Federasyonu ve Teknasyon gibi örnekler verebiliriz.

2022 yılının, müşteri sayımızı artırdığımız, teknolojimizi daha iyi noktalara taşıdığımız ve ilk yurtdışı satışlarımızı yaptığımız bir yıl olmasını hedefliyoruz. Bu yatırımın da bu hedeflere ulaşmamızda önemli bir katkısı olacağına inanıyoruz.

Shiftplanner markası Őu an kurucu ortak Ahmet Tepe adına kayıtlıdır. Yatırım sonrasında markanın Őirkete aktarılması işlemleri yapılacaktır.

Caffè Nero ile Global Açıım

Caffè Nero bir İngiliz markası ve İngiltere'nin en büyük 3 kahve zincirinden birisi. Caffè Nero Türkiye 3 yıldır Shiftplanner kullanıyor. Shiftplanner ile operasyon ve insan kaynakları süreçlerinde ciddi kazanımlar elde ettiler. Ayrıca Shiftplanner'dan aldıkları raporlar ile İngiltere'de birçok defa sunumlar yaptılar. Genel merkezlerinin Shiftplanner'ı diğer ülkelerde kullanmak amacıyla bir ilgisi var. Bizim de hedefimiz, Shiftplanner'ın Caffè Nero'nun 8 ülkedeki 1000'den fazla şubesinde kullanılan bir yazılım olması. Bu sayede, global açılımımızı ilk müşterimiz olan, çok sevdiğimiz Caffè Nero ile başlatmak istiyoruz.

Pazar Potansiyeli

Őu an görüşme ve testler yaptığımız firmalar ile partnerliklerimizi göz önüne aldığımızda ciddi bir kullanıcı potansiyeli önümüzde duruyor:

Müşteri Sayısı: 130+

Kullanıcı Sayısı: 120.000+

Globalde benzer işleri yapan firmalara baktığımızda yakın zamanda, 30.000 kullanıcıda 6M Euro, 120.000 kullanıcıda 40M Euro ve 300 müşteride 46M USD, 600 müşteride 122M USD yatırım alan firmalar bulunmaktadır. Bu da önümüzdeki potansiyelin ne derece büyük ve heyecan verici olduğunu göstermektedir.

Exit Potansiyeli

Bir girişimin exit etmesi (tamamen veya kısmen başka bir firma tarafından satın alınması) birçok açıdan faydalıdır. Girişimin kurucuları ve yatırımcıları kazanç sağlayabilirler ve bu sayede yeni girişimler kurabilirler, yeni yatırımlar

yapabilirler, ekosistemin ve teknolojinin gelişmesine katkı sağlayabilirler.

Shiftplanner'ın birlikte çalışabileceği, bu sayede faydasını ve potansiyelini artırabileceği çeşitli dünya devi firmalar vardır. Zaman zaman büyük satın alımlar yapan bu firmaların **Shiftplanner'ı satın alarak bünyelerine katmak istemeleri** çok olasıdır. Bu firmalardan bir tanesi de **SAP** firmasıdır. Shiftplanner'da yapacağımız SAP entegrasyonları, SAP müşterisi firmaların Shiftplanner müşterisi olması gibi durumları göz önünde bulundurduğumuzda SAP'ye exit ihtimali git gide kuvvetleniyor.

Yapay Zeka Destekli Akıllı Vardiya Yönetimi

Her sektörden neredeyse tüm firmalar bir şekilde şunu söylüyor: **Ben tek bir tuşa tıklasam ve sistem en iyi vardiya planını benim için yapsa.** Bu talep, bizim de Shiftplanner'ı kurarken **kurduğumuz hayaldi.** Bu yatırım ile tohumlarını atacağımız bu çalışma ile firmalara **“tek değil sıfır tuşla akıllı vardiya yönetimi”** özelliğini sunmayı hedefliyoruz. Bu özellik ile firmalar kendileri için en verimli vardiya planına ve vardiya süreçlerine kolayca ulaşabilecekler.

Bu konuda çalışmalarımıza **çağrı merkezi sektörünün en önemli firmalarından Procat** ile başladık. Çalışmalarımızı tamamladığımızda başta çağrı merkezleri olmak üzere tüm sektörlerde fark yaratacak bir teknolojiye sahip olacağız.

Ayrıca bu konudaki çalışmalarımızı güçlendirmek adına **farklı sektörlerden firmalar** ile de iş birliği görüşmelerimiz devam ediyor.

Değer Önerilerimiz

Shiftplanner olarak firmaların yaşadığı ve bizim çözdüğümüz problemleri göz önüne aldığımızda, sunduğumuz 6 temel değer önerimiz bulunmaktadır:

- 1- Verimlilik**
- 2- Sistematik süreçler**
- 3- Zaman, iş gücü ve maliyet tasarrufu**
- 4- Şeffaflık**

- 5- Çalışan ve müşteri memnuniyeti
- 6- Hatasız raporlama süreçleri

İş Modelimiz

Shiftplanner **B2B** iş modeline sahiptir. Çalışan başı aylık ücretlendirme şeklinde fiyatlandırma yapıyoruz. Kısa ve orta vadede ilerlemeyi hedeflediğimiz temel sektörler aşağıdaki gibidir:

- 1- Kafe, restoran, otel, mağaza ve market
- 2- Hızlı teslimat ve lojistik
- 3- Çağrı merkezi
- 4- Fabrika/üretim

Tarihçe

Kurucu ortak Ahmet Tepe'nin üniversite yıllarındaki **mağazacılık tecrübeleri** sonucu ortaya çıkan Shiftplanner fikri için ilk çalışmalara başladıktan kısa bir süre sonra **Bilge Adam Girişim Ofisi**'nde çalışmalar sürdürüldü. Bilge Adam aracılığı ile **Caffè Nero** ile tanışmak, girişim için önemli bir dönüm noktasıydı. Shiftplanner'ın ilk versiyonu **Caffè Nero ile birlikte geliştirildi**. Shiftplanner, **Caffè Nero Türkiye'nin 70+ şubesinde, 400+ çalışanı için 3 yıldır** memnuniyetle kullanılıyor. Bu tecrübeyi edindikten sonra girişim 2020 yılında **İTÜ Çekirdek**'e dahil oldu. İTÜ Çekirdek'in düzenlediği **Big Bang 2020**'de **yarı finalist** olan girişim, **birçok yatırımcının ilgisini çekti**. 2021 yılında **ilk yatırımını Alesta Yatırım**'dan alan girişim **Shiftplanner v2** üzerinde çalışmalara başladı. 2022 yılının başında yayına alınan Shiftplanner v2 için şu an **ciddi miktarda müşteri potansiyeli** bulunmaktadır. Bu potansiyeli gerçekleştirmek adına da bu yatırım turu düzenlenmektedir.

İş Modeli

Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi bir Teknoloji girişimi olup, **Yapay Zeka ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

Shiftplanner, bir vardiya yönetim yazılımıdır. Vardiyalı çalışma sistemine sahip

firmalardaki, çoğunlukla **manuel olarak yürütülen vardiya yönetim süreçlerini dijitalleştiriyoruz**. Ayrıca **Yapay Zeka Destekli Akıllı Vardiya Yönetimi** özelliğimizi hayata geçirerek, bu alanı akıllandırmayı hedefliyoruz. Shiftplanner ile firmalara sağladığımız faydaların bazıları aşağıdaki gibidir:

- 1- Vardiya yönetim süreçlerinin daha **sistematik** hale gelmesi
- 2- **Excel ve mail karmaşasının** ortadan kalkması
- 3- Vardiya yönetim süreçlerinde harcanan **vakitten tasarruf elde edilmesi**
- 4- Vardiya planlamalarının daha **verimli** olması
- 5- Verimli planlamalarla çalışan **maliyetinin azalması**
- 6- Çalışan işe giriş çıkış takibinin **kolaylaşması**
- 7- Gerekli raporlara **sanayeler içerisinde, hatasız** bir şekilde ulaşılabilmesi
- 8- Firma içi **şeffaflığın** artması
- 9- **Takip etme, versiyonlama ve arşivleme işlerinin kolaylaşması**

Vardiyalı çalışma sistemi akla gelebilecek birçok sektörde var. Shiftplanner ile öncelikle belli hedef sektörler, sonrasında ise vardiyalı çalışmanın olduğu tüm sektörler için çözüm üretmeyi hedefliyoruz. Şu anda **4 temel sektörel kırılımla** çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

- 1- **Kafe, restoran, otel, mağaza ve market**
- 2- **Çağrı merkezi**
- 3- **Fabrika/Üretim**
- 4- **Hızlı teslimat ve lojistik**

Dünya genelinde vardiyalı çalışan sayısı, tüm istihdamın %20'si civarındadır. Buna göre Türkiye'de ve dünyada toplam pazar büyüklüğü aşağıdaki gibidir:

- 1- **Türkiye'de** vardiyalı çalışan sayısı: **4.5+ Milyon**
- 2- **ABD ve Avrupa'da** vardiyalı çalışan sayısı: **60+ Milyon**
- 3- **Dünyada** vardiyalı çalışan sayısı: **600+ Milyon**

Türkiye'de ve dünya genelinde rakiplerimizin pazar payı toplamda **%20'yi geçmemektedir**.

Shiftplanner'ı sürekli olarak geliştirmeye devam ediyoruz. Bu yatırım ile ve sonrasında yapmayı hedeflediğimiz bazı geliştirmeler aşağıdaki gibidir:

1- **Shiftplanner SaaS**: SaaS ürüne sahip olmanın 3 önemli avantajı var. Bunlar:

- a. **Globalde** daha kolay satış yapılabilmesi
- b. Yerelde ve globalde **KOBİ'lere** ulaşılabilmesi
- c. Firmaların adaptasyon süresinin kısılması (**onboarding**)

2- **Yapay Zeka Destekli Akıllı Vardiya Yönetimi**: Vardiya yönetim süreçlerinin akıllı hale gelmesi neredeyse her firmanın istediği bir özellik. Teorik çalışmalarına başladığımız bu özelliği, farklı sektörlere uyumlu olarak hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

3- **Yeni Ücretli Modüller**: Shiftplanner'ın şu an çözdüğü problemlerin yanında vardiyalı personel yönetiminde çözülmesi gerektiğini gördüğümüz **başka problemler de bulunmaktadır**. Bu problemleri çözmek amacıyla geliştirmeyi hedeflediğimiz **6-8 arası yeni ücretli modül** vardır.

Yukarıdaki geliştirmeler ile çeşitli kazanımlar elde edeceğiz:

- 1- **Global** bir girişim olma sürecini hızlandırma
- 2- Müşterilere sağlanan **faydanın artırılması**, buna bağlı olarak **müşteri memnuniyeti ve bağlılığının** artması
- 3- **Müşteri yakalama oranının** artması
- 4- Potansiyel **pazarın büyümesi**
- 5- Aynı müşteriden elde edilen **kazancın artması**
- 6- İş modelinde **genişleme**
- 7- Rakiplere kıyasla **teknolojik farkların artması**

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Vardiya yönetimi konusunda **tüm sektörlerde** ortak bir şekilde var olan **birçok sorun bulunmaktadır**. Bu sorunların en önemlilerinden bahsetmek gerekirse:

1- **Sistemsizlik**: Vardiya yönetim süreçlerine dahil onlarca kişi, yüzlerce excel, binlerce mail, on binlerce whatsapp mesajı, aramalar, sms'ler... Tabiri caizse kaosun hakim olduğu bir süreç.

2- **Zaman kaybı:** Vardiya yönetiminin tüm adımlarında birçok kişi çok fazla zaman kaybediyor. Bir şubedeki bir haftalık vardiyanın sadece planlanması saatler sürebiliyor. Onlarca şube, yüzlerce çalışan ve planlama dışındaki diğer aşamalar düşünüldüğünde kaybedilen zaman çok ciddi boyutlara ulaşıyor.

3- **Yasal sınırlara uyma ve kontrol etme zorluğu:** Hem en verimli vardiya planını yapmak hem de yasal sınırlara uymak yöneticiler için zorlayıcı olabiliyor.

4- **Adil olamama sorunu:** Çalışanlara adil bir şekilde vardiya planlamak zordur. Bunu sağlamak için her vardiya planlamada geçmiş haftaların dikkatle incelenmesi gerekiyor. En adil yönetici bile istemeden çalışanlar için adil olmayan vardiya planları yapabilir.

5- **Şeffaf olamama sorunu:** Manuel yönetimlerde çalışanlar çoğunlukla kaç gün yıllık izni olduğunu veya kaç saat mesaisi olduğunu dahi bilmiyor, öğrenmek için yöneticisine sormak zorunda kalıyor. Bu da hem vakit kaybına hem de firma ile çalışanlar arasında güvensiz bir ortam olmasına sebep olabiliyor.

6- **Verimsiz planlamalar:** Vardiya planlarında eldeki iş gücü en verimli şekilde planlanamayabiliyor. Verimsiz planlamalar nedeniye, çalışan memnuniyetsizliği, müşteri memnuniyetsizliği, satış kaçırma, fazladan iş gücü maliyetleri gibi birçok sorun ortaya çıkabiliyor.

7- **Paylaşma ve takip etme zorluğu:** Vardiya, izin, mesai ve daha fazlasını planla, yöneticiler ile paylaş, onay al, çalışanlarla paylaş, bu paylaşımları sürekli olarak takip et. Bir sorun olursa maille, telefonla, whatsapp'la iletişim kur. Tüm bu uğraşı her hafta tekrar et. Onlarca şube ve yüzlerce çalışan için bunların yapılması büyük bir zorluk.

8- **Versiyonlama ve arşivleme zorluğu:** Onaylanmış vardiyların revize edilmesi çok sık yaşanan bir durumdur. Eski excel'lerin silinip, yenilerinin arşivlenmesi gerekir ve bu değişim herkes için yapılmalıdır. Genelde arşivleme amacıyla drive gibi araçlar kullanılır. Bu araçların da firmalar için bir maliyeti vardır.

9- **Raporlama zorluğu:** Özellikle insan kaynakları ve operasyon yöneticileri onlarca farklı rapora ihtiyaç duyuyor. Bunlardan bazıları, puantaj, izin, resmi tatil gibi raporlar. Bu raporların oluşturulması çok fazla zaman alıyor. Sadece **aylık puantaj için insan kaynakları profesyonelleri mesaisinin %15'ini** harcayabiliyor. Ayrıca zaman kaybının yanında raporlama hataları da ciddi sorunlar teşkil ediyor. Raporda bir sayının yanlış yazılması, çalışanın maaşını alamamasına sebep olabiliyor.

10- **Analiz eksikliği:** Vardiya yönetim süreçlerinde ortaya çok fazla miktarda anlamlı veri çıkıyor. Ancak bu veriler neredeyse hiç analiz edilmiyor. Bu verilerin analiz edilmesi firmalara çok ciddi avantajlar sağlayacaktır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Yukarıda bahsedilen bu problemleri Shiftplanner olarak çözüyoruz:

- 1- Firmanın **tüm yöneticileri ve çalışanları Shiftplanner kullanıcısı oluyor** ve vardiya yönetim süreçleri **Shiftplanner üzerinden sürdürülüyor**. Bu sayede excel ve mail karmaşası ortadan kalkıyor, her şey daha **sistemantik** hale geliyor.
- 2- Vardiya yönetimi süreçlerinde **harcanan vakitten Shiftplanner sayesinde tasarruf elde ediliyor**. Kazanılan bu zaman farklı işlerle değerlendirilebiliyor.
- 3- Shiftplanner'da bulunan ayarlar ve kurallar sayesinde firmaların **yasal sınırlara uyumu kolaylaşıyor**. Yöneticilerin bu uyumu kontrol etmesi için ekstra bir efor sarfetmesine gerek kalmıyor.
- 4- Shiftplanner'da bulunan raporlar ve bilgilendirmeler ile **daha adil vardiya planları yapılabilir**. Örneğin, çalışanların izinlerini hangi günlerde kullandıkları takip edilerek, izinlerin adil bir şekilde dağıtılması sağlanabiliyor.
- 5- Shiftplanner'ı hem yöneticiler hem de çalışanlar kullanabiliyor. Herkes kendisini ilgilendiren konularda bilgi sahibi olabiliyor. **Çalışanların kaç gün yıllık izinleri kaldığını veya kaç saat mesaiyi olduğunu yöneticilerine sormasına gerek kalmıyor**.
- 6- Ayarlar, kurallar ve vardiyalar ile alakalı sunduğumuz özetler sayesinde **daha verimli vardiya planları** yapılabilir. Ayrıca, geliştireceğimiz **yapay zeka destekli akıllı vardiya yönetimi özelliği** ile firma için **en verimli vardiya planını** oluşturabileceğiz.
- 7- Yapılan tüm işler Shiftplanner'da **bir buton yardımıyla paylaşılır ve görüntülenir**. Kimsenin kimseye **mail atması gerekmez**. Ayrıca vardiyalara eklenen **mesajlar** sayesinde ekstra bir iletişime de gerek kalmaz.
- 8- Yapılan her değişim Shiftplanner'da **versiyonlanır** ve eskisinin yerine eklenir. Ayrıca tüm bilgiler **Shiftplanner'da arşivlenir**, herkes aynı bilgiye ulaşabilir. Ekstra **depolama maliyeti de ortadan kalkar**.
- 9- Firmalar, ihtiyaç duydukları **raporlara** Shiftplanner'da **saniiyeler içerisinde** ve **hatasız** bir şekilde ulaşabiliyor. Özellikle **insan kaynakları** ve **operasyon** çalışanları ciddi bir **zaman tasarrufu** elde edebiliyor. Ayrıca hatalı işlemlerin yol açacağı yasal problemler de ortadan kalkmış oluyor.
- 10- Shiftplanner'daki birçok rapor ile veriler **daha anlamlı** bir şekilde takip edilebiliyor.

Değer Önerileri

Shiftplanner olarak müşterilerimize 6 temel değer önerisi sunuyoruz:

- 1- Verimlilik
- 2- Sistemantik süreçler

- 3- Zaman, iş gücü ve maliyet tasarrufu
- 4- Şeffaflık
- 5- Çalışan ve müşteri memnuniyeti
- 6- Hatasız raporlama süreçleri

Gelişim Süreçleri Hakkında

Shiftplanner için çalışmaya başladığımız zamanlarda **Caffè Nero** ile tanıştık ve yazılımımızın ilk versiyonunu **Caffè Nero ile beraber** geliştirdik. O dönemde Caffè Nero'nun **50+ şubesi** vardı.

Yazılımımızı, **alanının en büyük** firmalarından biriyle geliştirmek Shiftplanner'ın gelişiminde çok faydalıydı. Sonrasında ise 2021 yılının başında **ilk yatırımımızı** alarak **Shiftplanner v2** çalışmalarına başladık. İlk versiyonumuz ile elde ettiğimiz **tecrübeler** ve süreç içerisinde aldığımız **geri bildirimler** sayesinde **başarılı ve alt yapısı sağlam** bir ürün ortaya çıkardık. 2022 yılıyla birlikte **canlı kullanıma** aldığımız yazılımımız ile **farklı sektörlerden birçok firmayla testler ve görüşmeler** yapmaktayız. 2022 yılında **müşteri ve kullanıcı sayımızı artırmayı, globalde satış yapmayı ve teknolojimizi daha ileriye götürmeyi** hedefliyoruz.

Üretim Süreçleri Hakkında

Shiftplanner'da takip ettiğimiz üretim süreci klasik web yazılımlarına benzer bir şekilde ilerlemekte.

1. Geliştirilmesi hedeflenen özelliğin/ürünün **pazar analizi** yapılır.
2. Geliştirilmesi uygun görülmesi halinde **teorik adımlar belirlenir**.
3. Teorik adımlar üzerinden tartışılarak son hali verilir.
4. Gerekli **tasarımlar** yapılır.
5. Özelliğin/ürünün **yazılım çalışmaları** yapılır.
6. Kodun **teknik testleri** yapılır.
7. **Test ve demo** ortamlarında deneme kullanımları yapılır.
8. Her şey tamamlandığında **canlı kullanıma açılır**.
9. Kullanıcılardan gelen **geri bildirimler** göz önüne alınarak **geliştirmelere sürekli devam edilir**.

Yan Ürünler Hakkında

Şu ana kadar edindiğimiz tecrübeler, müşteri görüşmeleri ve pazar analizleri sonucunda, ortaya **birçok yan ürün** fikri çıktı. Bu yan ürünlere bir örnek vermek gerekirse:

Shiftplanner İletişim Modülü: Firmalar Shiftplanner kullandıklarında **vardiya yönetimlerini dijitalleştirmiş** oluyorlar. Ancak hala birçok konuda yöneticiler ve çalışanlar **whatsapp** üzerinden iletişim kuruyorlar. **Birçok farklı whatsapp grupları oluyor. Whatsapp iletişimden şikayetçi olmayan bir çalışana ve yöneticiye henüz rastlamış değiliz.** Shiftplanner ile kullanıcılarımızı **excel ve email karmaşasından kurtardığımız gibi Shiftplanner İletişim Modülü ile de Whatsapp gibi iletişim araçlarından kurtaracağız.** Whatsapp gibi araçların sadece kişisel kullanıma özel olması gerektiğine inanıyoruz.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Yazılımımızın önyüzü **JS Vue**, arkayüzü **PHP Laravel** framework'ü ile yazılıyor. Vue ve Laravel, alanlarının en gelişmiş ve dünyada en çok tercih edilen framework'lerinden ve birlikte kullanımları ile ünlüler.

Mobil uygulamamızın geliştirilmesinde **Flutter** kullanılmaktadır.

Sunucu alt yapısı olarak ise dünyanın en iyisi olan **AWS** kullanılmaktadır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Önümüzdeki süreçte, **Yapay Zeka Destekli Akıllı Vardiya Yönetimi** konusunda bir **AR-GE** çalışması yapmayı planlıyoruz. Bu çalışmanın en iyi şekilde tamamlanabilmesi için iki önemli iş birliği hedefliyoruz:

1- **Sektörden firmalarla iş birliği:** Bu çalışmanın farklı sektörlerle uyumlu (veya farklı sektörler için özelleşmiş) olması bizim için önemli. Bu amaçla, farklı sektörlerden firmalarla iş birliği yapmayı planlıyoruz. Bu plana uygun olarak ilerlettiğimiz süreçler bulunmaktadır.

2- **Üniversite ile akademik çalışma:** Akıllı vardiya yönetimi kapsamlı ve dikkatlice geliştirilmesi gereken bir süreç. Türkiye'nin önemli üniversitelerinden birisiyle bu amaçla bir akademik çalışma yapma planımız da bulunmaktadır.

Önceki Satışlar Hakkında

2021 yılında aldığımız yatırım ile birlikte yazılımımız üzerinde çalışmaya başladık. **2022 yılıyla beraber yazılımımızı kullanıma açtık.** Şu an sözleşme aşamasında olduğumuz ve yakında fatura keseceğimiz firmalar var. Ayrıca **test yaptığımız** ve

görüşme halinde olduğumuz birçok firma da bulunmaktadır. **Bu yatırım ile beraber testlerin ve görüşmelerin satışa dönüşmesi süreci hızlanacaktır.**

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Shiftplanner bir **vardiya yönetim yazılımıdır**. Vardiyalı çalışma sistemi **her ülkede** ve **çok farklı sektörlerde** bulunur. Ülkeler arasındaki uygulanma şekli **çok büyük farklar** içermez ve tabii olduğu **regülasyon düzeyi yüksek değildir**. Bu da, Shiftplanner'ın **globali hedefleyebilmesini** sağlamaktadır.

Vardiyalı çalışan sayısının **genel istihdama oranı %20** civarındadır. Buna göre Türkiye'de ve dünyada vardiyalı çalışan sayıları ortalama aşağıdaki gibidir:

Türkiye: 4.5+ Milyon

İngiltere: 4.3+ Milyon

Avrupa Birliği: 30+ milyon

ABD: 30+ Milyon

Dünya: 600+ Milyon

Yukarıda bahsedilen vardiyalı çalışanlar için vardiya yönetimi **%80'den fazla olacak şekilde excel gibi manuel araçlarla** yapılmaktadır. **Bu oran ülkemizde daha da yüksektir**. Bu da, pazarda ulaşılabilecek **ciddi bir açığın** olduğunu gösteriyor.

Toplam vardiyalı çalışan sayısı pazardaki ciro potansiyeli için önemlidir (çalışan başı aylık olarak ücretlendirdiğimiz için). Ancak Shiftplanner'ı kişilere değil de firmalara sattığımız için ülkelerde bulunan iş yeri sayıları da önemlidir. Türkiye'den yola çıkacak olursak, ulaşabileceğimiz **ciddi bir iş yeri sayısı** olduğunu görebiliriz:

Kafe, restoran, otel, mağaza gibi sektörlerde: 590.000+

Fabrika/üretim sektöründe: 230.000+

Toplam: 1.200.000+

Rekabet Hakkında

Excel, ERP yazılımları gibi klasik rakiplerimiz var. Bunlara karşı önemli avantajlarımız var. Excel çok kullanışlı bir program olsa da **bu işe özelleşmemiş** ve Excel ile vardiya

yönetimi firmalara **büyük sorunlar** yaratmakta. ERP yazılımları ise nispeten **kullanışsız, geliştirilmesi zor**, kullanımı **pahalı** ve **zor** araçlar.

Yerel'de **KolayİK, İdenfit, ShiftUp** gibi rakiplerimiz bulunmakta.

KolayİK ve İdenfit, vardiya modülünü içerse de odak noktası vardiya olmayan firmalar. ShiftUp ise odak noktası vardiya olan direkt rakibimiz.

Globalde ise bazı ülkelerden çıkmış büyük rakiplerimiz var. Bunlara **Humanity, Deputy, WhenIwork, Skello** gibi firmaları örnek olarak gösterebiliriz. Bu rakiplerimize göre önemli avantajlarımız var ve gelecekte teknolojimizin gelişmesiyle bu avantajlarımızı artıracacağız:

- 1- **Farklı sektörlere uyum sağlayabilen ve özelleşebilen** bir yazılım alt yapısı
- 2- Firmaların **organizasyon yapılarına uyum** sağlayabilme
- 3- **Yetki bazlı esnek kullanım**
- 4- **Kapsamlı raporlama**
- 5- **Yeni modüller** (iletişim modülü, analiz modülü gibi) (yakında)
- 6- **Yapay zeka destekli akıllı vardiya yönetimi** (yakında)
- 7- **Vardiya optimizasyonu ve süreç otomasyonu** (yakında)

Hedef Kitle Hakkında

Uzun vadede, hedef kitemiz vardiyalı çalışılan tüm sektörlerdir. Ancak, tüm sektörleri hedeflemeden önce adım adım gitmek önemlidir. Bu amaçla 4 farklı kırılımda ilerleme hedefindeyiz:

- 1- **Kafe, restoran, otel, mağaza ve market**
- 2- **Çağrı merkezi**
- 3- **Fabrika/üretim**
- 4- **Hızlı teslimat ve lojistik**

İlerleyen zamanlarda ise, **hastane, diş kliniği, havalimanı, güvenlik, hizmet, kuaför** gibi farklı sektörler için de çalışmalarımız olacak.

Bu sektörlerde **vardiya yönetiminde sorun yaşayan ve farkında olan, sorun yaşadığının farkında olmayan, sorun yaşamasa bile yönetim araçları eski olan,**

kullandığı araçlar yeni olsa bile yeterli olmayan, pahalı araçlar kullanan firmalara uygun çözüm sunuyoruz.

Yukarıda bahsedilen hedef kitle içerisindeki hedef kişilerimiz ise **vardiya yönetimi ile doğrudan işi olan yöneticiler**. Özellikle **insan kaynakları** ve **operasyon** birimlerindeki kişiler.

Vardiya yönetiminde **farklı kişiler, farklı problemler** yaşayabilmektedir. Biz de hedef kitemize ulaşırken, görüştüğümüz kişilere bağlı olarak farklı noktalarımızı ön plana çıkarmaktayız. Örneğin, **insan kaynakları yöneticileri çoğunlukla raporlama, belge yönetimi gibi konularla ilgilenirken, operasyon birimi çalışma verimi, maliyet, operasyon düzeni gibi konularla ilgileniyor.**

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- İşine bağlı, tutkulu bir ekip
- Globalde başarı yakalayabilecek bir ürün
- Kapsamlı, gelişime açık yazılım alt yapısı
- Farklı sektörlere özelleşebilen yazılım alt yapısı
- Farklı firmaların organizasyon yapılarına uyum sağlayabilmek
- Özellikle yabancı rakiplere kıyasla fiyat avantajı
- Üretilecek yeni teknolojiler (akıllı vardiya yönetimi, vardiya optimizasyonu, süreç otomasyonu, iletişim modülü, analiz modülü ve daha fazlası)

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Özellikle global rakiplere kıyasla pazara geç çıkmak
- Küçük ekip, yetersiz iş gücü
- Bazı alanlardaki bilgi ve tecrübe eksikliği (satış, pazarlama gibi)
- Üründeki eksikler (bazı ik özellikleri, mobil uygulama gibi eksikler)
- Birçok sektöre aynı anda hitap etmenin neden olabileceği ürünün karmaşıklaşması ve odağın dağılması ihtimali
- Hedeflenen teknolojik gelişmenin henüz hayata geçirilmemiş olması

Fırsatlar Nelerdir?

- Tüm dünyada pazarda büyük oranda açık olması
- Türkiye, İngiltere gibi birçok büyük pazarda bu alanın henüz yeni olması
- Farklı ülkelerdeki regülasyon farklarının az olması
- Globalde yol alabilmek
- SaaS modeli ile global açılımın hızlandırılabilmesi

- Kurumsal firmalar aracılığı ile yurtdışı açılımı yapılabilmesi
- Teknolojik gelişime çok açık bir alan olması
- Hedef pazarın büyütülebilmesi (vardiyalı personel yönetimi -> Personel yönetimi; B2B -> B2B + B2C gibi)

Tehditler Nelerdir?

- Pandemi gibi global felaketler
- Ekonomik kriz, hayat pahalılaşması gibi maddi zorluklar
- İşgücünün insanlardan robotlara geçmesi (Amazon Go gibi çalışansız marketler, bazı ülkelerdeki insansız fabrikalar)

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Pazara geç çıkmayı avantaja dönüştürmek mümkün. Rakiplerin eksik yönlerini, pazarın ihtiyacını en iyi şekilde analiz ederek tüm rakiplerden daha iyi bir ürün ortaya çıkarmak mümkün. Önce yeni ve gelişmekte olan pazarlarda büyüyerek güçlenip, daha dolu pazarlarda bu şekilde yer edinebiliriz.
- Alacağımız yatırım ile birlikte ihtiyaç duyduğumuz alanlarda alanında başarılı çalışanlar olarak, eksik olduğumuz konularda danışmanlıklar olarak ekip ve tecrübe problemini aşmayı hedefliyoruz.
- Ürünümüzdeki eksikleri gidererek, hedeflediğimiz teknolojik geliştirmeleri yaparak daha da iyi hale gelmeyi hedefliyoruz. Tüm bu geliştirmeler sayesinde global pazara da daha güçlü bir şekilde çıkacağız.
- Sektörel özelleşme yoluna giderek karmaşanın önüne geçmeyi hedefliyoruz. Ayrıca SaaS versiyonu ile de karmaşayı engelleyeceğiz. Tek şubeli bir kafenin hiç ihtiyacı olmayan onlarca özelliğe maruz kalmasını engelleyeceğiz. Şirket olarak büyüdükçe farklı ürün gamlarını pazarlıyor olacağız. Örneğin, Shiftplanner-Fabrika versiyonu ile fabrika sektörüne, Shiftplanner-Çağrı Merkezi versiyonu ile çağrı merkezi sektörüne hitap edeceğiz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Pandemi gibi tüm dünyayı etkileyen bir olayda hitap ettiğimiz birçok sektör durma noktasına geldi. Ancak tam tersi olarak bazı sektörlerde iş ve yoğunluk arttı. Bir global felaketin yaratacağı etkiyi iyi okuyarak yönümüzü yeni gidişata göre belirlemek yapılabilecek en iyi şey olacaktır.
- Ekonomik kriz durumlarında firmalar/insanlar hayati harcamalar dışında diğer harcamaları keseceklerdir. Biz de Shiftplanner olarak hayati bir ürün olmayı hedefliyoruz. Firmanın kullandığı herhangi bir yazılım değil, firmanın verimini, maliyetini, satışlarını, müşteri ve çalışan memnuniyetlerini optimum düzeyde tutan; kriz durumunda kurtulunması gereken değil, aksine daha da bağlanılması gereken bir ürün olmayı hedefliyoruz.
- Çok yakın bir gelecekte olmasa da ilerleyen yıllarda işgücündeki makinalaşmanın artışı kaçınılmaz görünüyor. Elon Musk gibi kişilerin bile söylediği şekilde bir “kitlese bir işsizlik” olacak. Bunun bilincinde olarak yönümüzü geleceğe çevirerek gelişmeleri yakalayan değil, gelişmelere yön veren bir girişim olmayı

hedefliyoruz.

fombulucu.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)	(%)
Ahmet Tepe	CEO	Başlangıçta her girişimci gibi işin her yönüyle ilgilendi. İşin yazılım tarafına önyüz geliştirici olarak destek verdi. Zaman geçtikçe ve sistem oturdukça yazılım tarafından uzaklaştı. İşin daha çok ürün geliştirme ve tasarım, satış, pazarlama, müşteri ilişkileri, yatırımcı ilişkileri ve genel yönetim işleri gibi taraflarıyla ilgilenmeye başladı.	46.500	93
Yumiko İmamori	Melek Yatırımcı	Şirketin kurulması esnası melek yatırımcı olarak katıldı	2.500	5
Yusuf Şahin	Melek Yatırımcı / Mali Müşavir	Şirketin kurulması esnası melek yatırımcı olarak katıldı. Ayrıca şirketin mali müşavirliğini yapıyor.	500	1
Mehmet Orhun	Melek Yatırımcı / Mali Müşavir	Şirketin kurulması esnası melek yatırımcı olarak katıldı. Ayrıca şirketin mali müşavirliğini yapıyor.	500	1

Ahmet Tepe ile ilgili;

Ahmet Tepe, Shiftplanner fikrinin sahibi. Bu projeyi ilk anlattığı kişi olan Adem Tepe (abisi) ile bu uzun yolculuğa çıktılar. Ahmet, Kimya Mühendisliği mezunu. Üniversite yıllarında birçok farklı markada vardiyalı olarak çalıştı. Shiftplanner fikri mezuniyetten kısa bir süre sonra ortaya çıktı. Bu fikirden sonra eğitim aldığı alandan uzaklaştı ve kendisini Shiftplanner'ı gerçekleştirmeye adanmış. Genç ve tecrübesiz olduğu bir dönemde ortaya çıkan bu fikri gerçekleştirebilecek kaynaklara sahip değildi (teknik bilgi, iş tecrübesi, çevre, para gibi). Önce kendisini birçok alanda geliştirdi (özellikle yazılım). 2017 Yazından itibaren bir yandan Shiftplanner için çalışırken bir yandan da bilişim kurslarında yazılım dersleri verdi. Yarı zamanlı

girişimci, yarı zamanlı çalışan olmanın getirdiği maddi zorluğa uzun zaman katlandı. Bu dönemlerde "tam zamanlı bir işe gir, hem paramı kazan hem de girişimini yap" diyen çok oldu. Ancak tam zamanlı bir işin girişimcilik yönünün önünü keseceğini ve bir yerden sonra hayalini kurduğu işi yapamayacağını düşünüyordu. Bu nedenle tüm zorluklarına rağmen tam zamanlı bir işe girmeyerek Shiftplanner fikrinden hiç vazgeçmedi. Şu an birçok konuda daha tecrübeli, hayalini kurduğu gibi güzel giden bir girişimi var. Öğrenecek, aşılacak daha çok zorluk var ve tüm bunları öğrenmek, aşmak için çalışmaya devam ediyor.

Yumiko İmamori ile ilgili;

Japonya vatandaşı olan Yumiko İmamori uzun yıllardır Türkiye'de ikamet etmekte. Japonya ve Türkiye dışında İtalya ve İspanya'da yaşayıp çalışmıştır. Profesyonel olarak çevirmenlik yapmaktadır. İngilizce, İtalyanca, İspanyolca ve Japonca dillerinde çeviriler yapmaktadır. Alanında 13 yıllık tecrübesi bulunmaktadır. Çoğunlukla tekstil firmaları, anket firmaları ve teknoloji firmaları ile çalışmıştır. Bilindik birçok markaya çeviriler yapmıştır. Daha önce çalıştığı markalara örnek olarak İspanyol giyim devi Zara ve Amazon Web Services verilebilir. Shiftplanner'a şirket kuruluşu esnasında maddi destek sağlayarak melek yatırımcı olarak katılmıştır.

Yusuf Şahin ile ilgili;

Yusuf Şahin, 1998-2003 yılları arasında PwC'de Vergi Bölümünde çalışmıştır. Kariyerine sırası ile Tansaş Perakendecilik, Öger Turizm Grubu'nda Mali İşler Bölümünde üst düzey yönetici olarak devam etti. Finans Direktörü olarak görev yaptığı Fujitsu'dan 2013 yılında ayrılarak Neura Bağımsız Denetim, Muhasebe ve Danışmanlık şirketinde kurucu ortak olmuştur. 2002 yılında TURMOB tarafından verilen Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) ve 2009 yılında merkezi Amerika'da bulunan Uluslararası Yönetim Muhasebecileri Birliği (International Management Accounting (IMA)-www.imanet.org) tarafından verilen Certified Management Accountant (CMA) sertifikasına sahiptir. Yusuf, ayrıca SPK tarafından verilen Temel ve İleri Düzey Lisanslama sertifikasına ve KGK Bağımsız Denetçi sertifikasına sahiptir.

Mehmet Orhun ile ilgili;

Ortaoğu Teknik Üniversitesi İşletme Yönetimi bölümünden 1999 yılında mezun olan Mehmet Orhun, iş hayatına Anadolu Grubu'nda asistan iç denetçi olarak başlamıştır. Burada Coca Cola ve Efes Pilsen gibi markaların iç denetimlerini yapmıştır. Daha sonra Efes Pilsen'de 3,5 yıldan uzun bir süre bütçe ve raporlama alanında çalışmıştır. 2005 yılında Philips Türkiye'ye katılan Mehmet Orhun, 5 yıldan uzun bir süre Muhasebe Müdürlüğü ve İşletme Denetleyiciliği görevlerinde bulunmuştur. 2012 yılında Sabancı Üniversitesinde MBA eğitimini tamamlamıştır. 2010 -2013 yılları arasında Omega Pharma firmasında Finans Müdürlüğü görevini yaptıktan sonra 2014 yılında, ortağıyla birlikte Neura Mali Müşavirlik firmasını kurmuştur ve halen buradaki görevini devam ettirmektedir.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yusuf Şahin	A	2.700	0.9	0.9
Mehmet Orhun	A	2.700	0.9	0.9
Yumiko İmamori	B	13.500	4.5	4.5
Alesta Elektronik, Teknoloji, Yatırım Anonim Şirketi	B	30.000	10	10
Ahmet Tepe	A	251.100	83.7	83.7
TOPLAM		300.000	100	100

Yusuf Şahin ile ilgili;

Yusuf Şahin, 1998-2003 yılları arasında PwC'de Vergi Bölümünde çalışmıştır. Kariyerine sırası ile Tansaş Perakendecilik, Öger Turizm Grubu'nda Mali İşler Bölümünde üst düzey yönetici olarak devam etti. Finans Direktörü olarak görev yaptığı Fujitsu'dan 2013 yılında ayrılarak Neura Bağımsız Denetim, Muhasebe ve Danışmanlık şirketinde kurucu ortak olmuştur. 2002 yılında TURMOB tarafından verilen Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) ve 2009 yılında merkezi Amerika'da bulunan Uluslararası Yönetim Muhasebecileri Birliği (International Management Accounting (IMA)-www.imanet.org) tarafından verilen Certified Management Accountant (CMA) sertifikasına sahiptir. Yusuf, ayrıca SPK tarafından verilen Temel ve İleri Düzey Lisanslama sertifikasına ve KGK Bağımsız Denetçi sertifikasına sahiptir.

Mehmet Orhun ile ilgili;

Ortadoğu Teknik Üniversitesi İşletme Yönetimi bölümünden 1999 yılında mezun olan Mehmet Orhun, iş hayatına Anadolu Grubu'nda asistan iç denetçi olarak başlamıştır. Burada Coca Cola ve Efes Pilsen gibi markaların iç denetimlerini yapmıştır. Daha sonra Efes Pilsen'de 3,5 yıldan uzun bir süre bütçe ve raporlama alanında çalışmıştır. 2005 yılında Philips Türkiye'ye katılan Mehmet Orhun, 5 yıldan uzun bir süre Muhasebe Müdürlüğü ve İşletme Denetleyiciliği görevlerinde bulunmuştur. 2012 yılında Sabancı Üniversitesinde MBA eğitimini tamamlamıştır. 2010 -2013 yılları

arasında Omega Pharma firmasında Finans Müdürlüğü görevini yaptıktan sonra 2014 yılında, ortağıyla birlikte Neura Mali Müşavirlik firmasını kurmuştur ve halen buradaki görevini devam ettirmektedir.

Yumiko İmamori ile ilgili;

English, Italian, Spanish and Japanese translator with 13 years experiences working as a freelancer. Highly organized, self-motivated and proficient with softwares related to translation industry.

Alesta Elektronik, Teknoloji, Yatırım Anonim Şirketi ile ilgili;

Alesta Yatırım son yıllarda, özellikle erken aşamadaki girişimlere yatırım yapan bir yatırım şirketi. Yatırım yaptığı şirketlerden bazıları onlarca kat değerlendirildi. İyi girişimleri erken aşamada bulmak ve gelişimlerine katkı vermek konusunda başarılılar. Ayrıca Sahip oldukları farklı işletmeler de var. Bunların bir tanesi Meroddi isimli, İstanbul Galata bölgesinde hizmet veren Otel zinciri.

Ahmet Tepe ile ilgili;

Ahmet Tepe, Shiftplanner fikrinin sahibi. Bu projeyi ilk anlattığı kişi olan Adem Tepe (abisi) ile bu uzun yolculuğa çıktılar. Ahmet, Kimya Mühendisliği mezunu. Üniversite yıllarında birçok farklı markada vardiyalı olarak çalıştı. Shiftplanner fikri mezuniyetten kısa bir süre sonra ortaya çıktı. Bu fikirden sonra eğitim aldığı alandan uzaklaştı ve kendisini Shiftplanner'ı gerçekleştirmeye adanmış. Genç ve tecrübesiz olduğu bir dönemde ortaya çıkan bu fikri gerçekleştirebilecek kaynaklara sahip değildi (teknik bilgi, iş tecrübesi, çevre, para gibi). Önce kendisini birçok alanda geliştirdi (özellikle yazılım). 2017 Yazından itibaren bir yandan Shiftplanner için çalışırken bir yandan da bilişim kurslarında yazılım dersleri verdi. Yarı zamanlı girişimci, yarı zamanlı çalışan olmanın getirdiği maddi zorluğa uzun zaman katlandı. Bu dönemlerde "tam zamanlı bir işe gir, hem paramı kazan hem de girişimini yap" diyen çok oldu. Ancak tam zamanlı bir işin girişimcilik yönünün önünü keseceğini ve bir yerden sonra hayalini kurduğu işi yapamayacağını düşünüyordu. Bu nedenle tüm zorluklarına rağmen tam zamanlı bir işe girmeyerek Shiftplanner fikrinden hiç vazgeçmedi. Şu an birçok konuda daha tecrübeli, hayalini kurduğu gibi güzel giden bir girişimi var. Öğrenecek, aşılacak daha çok zorluk var ve tüm bunları öğrenmek, aşmak için çalışmaya devam ediyor.

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 İMTİYAZLARI ÖNCELİKLİ ALIM HAKKI A veya B Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi biri (Teklif Eden) sahip olduğu payların bir kısmını veya tamamını satmak veya herhangi bir şekilde devretmek istediği yahut üçüncü bir şahıstan (alıcı) iyi niyetli bir teklif (teklif) aldığı takdirde; öncelikli olarak diğer grup pay sahiplerine (teklif edilenler) yazılı bir bildirim göndererek, devre ilişkin önemli koşullarını içeren bir devir teklifi (devir teklifi) devir teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na iletilecektir. Devir teklifinde • Payların adedi ve teklif edilen satış fiyatı • Teklif şartları (satışa konu payların Nominal değeri, satış koşulları ve herhangi bir alıcının mevcudiyeti halinde, alıcı ile yapılacak anlaşmanın şartlarını içermesi zorunludur.) • Alıcının adı soyadı ve/veya ticaret unvanı, tebligat adresi ve makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri • Alıcının teklife konu paylara yönelik olarak yapılan şirket değerlemesi • Diğer pay sahipleri tarafından makul şekilde talep edilecek her türlü belgeler ve bilgiler yer alacaktır. Teklif eden, payları, herhangi bir alıcının varlığı halinde alıcı tarafından yapdan teklifte belirtilen fiyat ve koşullarla diğer pay sahiplerine teklif etmek zorundadır. Devir teklifinin tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30 (otuz) iş günü (kabul süresi) içinde teklif edilenler devir teklifini yazdı olarak reddeder ya da kabul</p>	1	256.500	85.5

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>süresinin sonuna kadar teklif edilen payları devralacaklarını bildirmezlerse, teklif eden teklif edilenlerin almadığı payların tamamını devir teklifinde yer alan alıcıya devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin kabul süresini takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer pay sahiplerine ihbarda bulunması gerekir. Teklif eden satış konusu payları alıcıya ancak aşağıdaki şartlarla devredebilir. Teklif eden teklif edilen payları devrettiği fiyat, koşul ve hükümlerin devir teklifindeki fiyat, koşul ve hükümlerden teklif edilenler aleyhine farklı olmaması</p> <p>Alıcının pay sahipleri arasında akdedilen Hissedarlar Sözleşmesine taraf olmayı yazılı olarak kabul ve teyit etmesi gerekir. Teklif eden tarafından devir teklifinde belirtilenden daha fazla payın satışının söz konusu olması halinde satış aynı fiyat ve şartlarla gerçekleştirilecek olsa dahi, devir teklifinde yer almayan tutarda payın ayrıca teklif edilenlere işbu maddedeki prosedür takip edilerek teklif edilmesi zorunludur. Birden fazla pay sahibinin kabul süresi içinde devir teklifini gönderen pay sahiplerinin grubunda yer alan diğer pay sahiplerine ait olacaktır. Devir teklifini gönderen pay sahiplerinin grubunda yer alan pay sahiplerinden birkaç inin devir teklifini kabul etmesi halinde bu pay sahipleri sahip oldukları paylarla orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Bu grupta yer alan pay sahiplerinin devir teklifini kabul etmemesi halinde diğer</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>grup pay sahipleri payları ile orantılı olarak onalım hakkını kullanabilirler. SATIŞA KATILMA HAKKI Madde 16.2 hükmünde gösterilen A veya B Grubu Pay Sahipleri'nin öncelikli alım hakkı saklı kalmak kaydıyla, münhasıran A Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi birinin üçüncü kişilerden bir devir teklifi alması ve devir teklifini B Grubu Pay Sahiplerine iletilmesini takiben B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde öncelikli alım hakkını kullanmak yerine teklifi alan A Grubu Pay Sahiplerinin üçüncü kişilere yapacağı satışa hisseleri oranında katılma hakkını (satışa katılma hakkı) kullanabilir. B Grubu Pay Sahipleri'nin satışa katılma hakkına konu pay oranının hesaplanmasında teklif konusu hisselerin A Grubu Pay Sahiplerinin toplam hissesine oranı esastır. Başka bir deyişle, örnek olarak, teklif konusu payların toplam payına oranı %10 ise B Grubu Pay Sahipleri de kendi paylarının %10'u oranında Satışa Katılma Hakkı'nı kullanabilirler. Satışa katılma hakkının kullanımında B Grubu Pay Sahipleri arasındaki durum ise bunların kendi aralarındaki oransal dağılıma göre belirlenir. Satışa katılma hakkını kullanmak istemeyen B Grubu Pay Sahibi satışa katılma hakkını diğer B Grubu Pay Sahibine devredebilir. Satışa katılma hakkını kullanmak isteyen B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde satışa katılma yönündeki açık iradelerini yazılı olarak (satışa katılma ihbarı) teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahiplerine bildirirler. Bir satışa katılma ihbarının verilmesi halinde teklifin</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>muhatapı olan A Grubu Pay Sahipleri payların üçüncü şahsa devir işlemine, eğer potansiyel üçüncü şahıs (alıcı), satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da teklif ihbarında belirtilen koşullarla ve belirtilen fiyattan satın almayı kabul ederse devam etme hakkına sahip olacaktır. Üçüncü şahıs potansiyel alıcının, satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da işbu madde hükmüne göre satın almayı kabul etmemesi halinde teklif uyarınca pay devri yapılamaz ve taradların bu durum nedeniyle birbirlerinden herhangi bir talep hakkı olamaz. Yukarıdaki satışa katılma hakkına ilaveten ve aynı hükümlere tabi olarak A Grubu Pay Sahiplerinin paylarının tüm şirket paylarının %50'sinin üzerinde bir miktarına tekabül edecek miktardaki kısmına ilişkin teklif alması veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştirmesi sonucunu doğuracak olması halinde B Grubu Pay Sahipleri kendi paylarının tümünü öncelikli olarak teklif edene satma hakkına sahip olacaktır. Teklif eden, B Grubu Pay Sahiplerinin şirketteki tüm paylarını almadan ilgili devir işlemini tamamlayamayacaktır. BİRLİKTE SATIŞA ZORLAMA HAKKI A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin üçüncü kişilerden bir teklif alması; teklif eden pay sahibinin devir teklifini diğer grup pay sahiplerine iletmesi, devir teklifinin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde teklif edilenlerin öncelikli alım</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>hakkı veya satışa katılma hakkını kullanmaması ve A ve B grubu pay sahiplerinin ayrı ayrı salt çoğunluğunun olumlu oyu olması durumunda teklifin muhatabı olan pay sahibi, diğer grup pay sahiplerini aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına (birlikte satışa zorlama hakkı) sahiptir. A Grubu Pay Sahiplerinin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. A Grubu Pay Sahiplerinin birlikte satışa zorlama hakkını kullanabilmesi için teklifte gösterilen bu değer satışa konu hisselerin yatırım sonrası değerinin asgari 10 misli (Teklif Tutarı Yatırım Sonrası Değer *10) olması gerekir. Ancak teklifte gösterilen bu değer hiçbir halde şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye’de uluslararası çalşan en büyük 7 mali müşavirlik - bağımsız denetim şirketinden birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını A Grubu Pay Sahipleri tarafından kullanılabilmesi için, teklifin şirketin toplam hisselerinin %50’sini aşan miktarda veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştireceğini öngörülen veya el değiştirmesi sonucuna yol açacak miktarda hisse için yapılmış olması gerekir. Birlikte satışa zorlama</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>hakkının kullanıldığı durumlarda, şirket ile taraflar bu sürecin işlenmesinde hiçbir engel çıkarmayacak ve satışın tamamlanması yolunda en iyi gayret ve iyi niyetle işbirliği yapacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını kullanan taraf, birlikte satışa zorlanan tarafların kendisiyle aynı sözleşmesel şartlarla hisse satışına iştirak etmesi için gerekli dikkat ve özeni gösterecektir.</p> <p>YÖNETİM KURULUNDA TEMSİLDE İMTİYAZ HAKKI Şirket, TTK hükümlerine uygun olarak Genel Kuru1'da; A Grubu Hissedarlar tarafından aday gösterilecek kişiler arasından seçilecek en az 1 (bir) üyeden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilir.</p>			
B	Nama	<p>B GRUBU İMTİYAZLARI ÖNCELİKLİ ALIM HAKKI A veya B Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi biri (Teklif Eden) sahip olduğu payların bir kısmını veya tamamını satmak veya herhangi bir şekilde devretmek istediği yahut üçüncü bir şahıstan (aLc1) iyi niyetli bir teklif (teklif) aldığı takdirde; öncelikli olarak diğer grup pay sahiplerine (teklif edilenler) yazılı bir bildiğim göndererek, devre ilişkin önemli koşullarını içeren bir devir teklifi (devir teklifi) devir teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na iletilecektir. Devir teklifinde • Payların adedi ve teklif edilen satış fiyatı • Teklif şartları (satışa konu payların Nominal değeri, satış koşulları ve herhangi bir aLc1inin mevcudiyeti halinde, alıcı ile yapılacak anlaşmanın şartlarını içermesi</p>	1	43.500	14.5

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>zorunludur.) • Alıcının adı soyadı ve/veya ticaret unvanı, tebligat adresi ve makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri • Alıcının teklife konu paylara yönelik olarak yapılan şirket değerlemesi • Diğer pay sahipleri tarafından makul şekilde talep edilecek her türlü belgeler ve bilgiler yer alacaktır. Teklif eden, payları, herhangi bir alıcının varlığı halinde alıcı tarafından yapdan teklifte belirtilen fiyat ve koşullarla diğer pay sahiplerine teklif etmek zorundadır. Devir teklifinin tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30 (otuz) iş günü (kabul süresi) içinde teklif edilenler devir teklifini yazdı olarak reddeder ya da kabul süresinin sonuna kadar teklif edilen payları devralacaklarını bildirmezlerse, teklif eden teklif edilenlerin almadığı payların tamamını devir teklifinde yer alan alıcıya devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin kabul süresini takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer pay sahiplerine ihbarda bulunması gerekir. Teklif eden satış konusu payları alıcıya ancak aşağıdaki şartlarla devredebilir. Teklif eden teklif edilen payları devrettiği fiyat, koşul ve hükümlerin devir teklifindeki fiyat, koşul ve hükümlerden teklif edilenler aleyhine farklı olmaması Alıcının pay sahipleri arasında akdedilen Hissedarlar Sözleşmesine taraf olmayı yazılı olarak kabul ve teyit etmesi gerekir. Teklif eden tarafından devir teklifinde belirtilenden daha fazla payın satışının söz konusu olması halinde satış</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>aynı fiyat ve şartlarla gerçekleştirilecek olsa dahi, devir teklifinde yer almayan tutarda payın ayrıca teklif edilenlere işbu maddedeki prosedür takip edilerek teklif edilmesi zorunludur. Birden fazla pay sahibinin kabul süresi içinde devir teklifini gönderen pay sahiplerinin grubunda yer alan diğer pay sahiplerine ait olacaktır. Devir teklifini gönderen pay sahiplerinin grubunda yer alan pay sahiplerinden birkaçının devir teklifini kabul etmesi halinde bu pay sahipleri sahip oldukları paylarla orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Bu grupta yer alan pay sahiplerinin devir teklifini kabul etmemesi halinde diğer grup pay sahipleri payları ile orantılı olarak onalım hakkını kullanabilirler. SATIŞA KATILMA HAKKI Madde 16.2 hükmünde gösterilen A veya B Grubu Pay Sahipleri'nin öncelikli alım hakkı saklı kalmak kaydıyla, münhasıran A Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi birinin üçüncü kişilerden bir devir teklifi alması ve devir teklifini B Grubu Pay Sahiplerine iletilmesini takiben B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde öncelikli alım hakkını kullanmak yerine teklifi alan A Grubu Pay Sahiplerinin üçüncü kişilere yapacağı satışa hisseleri oranında katılma hakkını (satışa katılma hakkı) kullanabilir. B Grubu Pay Sahipleri'nin satışa katılma hakkına konu pay oranının hesaplanmasında teklif konusu hisselerin A Grubu Pay Sahiplerinin toplam hissesine oranı esastır. Başka bir deyişle, örnek olarak, teklif konusu payların toplam payına oranı %10 ise B Grubu Pay Sahipleri de</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>kendi paylarının %10'u oranında Satışa Katılma Hakkı'nı kullanabilirler. Satışa katılma hakkının kullanımında B Grubu Pay Sahipleri arasındaki durum ise bunların kendi aralarındaki oransal dağılıma göre belirlenir. Satışa katılma hakkını kullanmak istemeyen B Grubu Pay Sahibi satışa katılma hakkını diğer B Grubu Pay Sahibine devredebilir. Satışa katılma hakkını kullanmak isteyen B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde satışa katılma yönündeki açık iradelerini yazılı olarak (satışa katılma ihbarı) teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahiplerine bildirirler. Bir satışa katılma ihbarının verilmesi halinde teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahipleri payların üçüncü şahsa devir işlemine, eğer potansiyel üçüncü şahıs (alıcı), satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da teklif ihbarında belirtilen koşullarla ve belirtilen fiyattan satın almayı kabul ederse devam etme hakkına sahip olacaktır. Üçüncü şahıs potansiyel alıcının, satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da işbu madde hükmüne göre satın almayı kabul etmemesi halinde teklif uyarınca pay devri yapılamaz ve taradların bu durum nedeniyle birbirlerinden herhangi bir talep hakkı olamaz. Yukarıdaki satışa katılma hakkına ilaveten ve aynı hükümlere tabi olarak A Grubu Pay Sahiplerinin paylarının tüm şirket paylarının %50'sinin üzerinde bir miktarına tekabül edecek miktardaki kısmına ilişkin teklif alması veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>ve/veya işlem sonucu el değiştirmesi sonucunu doğuracak olması halinde B Grubu Pay Sahipleri kendi paylarının tümünü öncelikli olarak teklif edene satma hakkına sahip olacaktır. Teklif eden, B Grubu Pay Sahiplerinin şirketteki tüm paylarını almadan ilgili devir işlemini tamamlayamayacaktır.</p> <p>BİRLİKTE SATIŞA ZORLAMA HAKKI A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin üçüncü kişilerden bir teklif alması; teklif eden pay sahibinin devir teklifini diğer grup pay sahiplerine iletmesi, devir teklifinin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde teklif edilenlerin öncelikli alım hakkı veya satışa katılma hakkını kullanmaması ve A ve B grubu pay sahiplerinin ayrı ayrı salt çoğunluğunun olumlu oyu olması durumunda teklifin muhatabı olan pay sahibi, diğer grup pay sahiplerini aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına (birlikte satışa zorlama hakkı) sahiptir. B Grubu Pay Sahipleri'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. B Grubu Pay Sahipleri'nin birlikte satışa zorlama hakkını kullanabilmesi için, teklifte gösterilen değer, satışa konu hisselerini Yatırım Sonrası değerinin asgari 10 misli (Teklif Tutarı Yatırım Sonrası Değer *10) olması gerekir. Ancak teklifte gösterilen bu değer hiçbir halde şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye'de uluslararası çalışan en büyük 7 mali müşavirlik- bağımsız denetim</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		şirketten birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Aksi takdirde B Grubu Pay Sahipleri, birlikte satışa zorlama hakkını kullanamaz. Birlikte satışa zorlama hakkının kullanıldığı durumlarda, şirket ile taraflar bu sürecin işlenmesinde hiçbir engel çıkarmayacak ve satışın tamamlanması yolunda en iyi gayret ve iyi niyetle işbirliği yapacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını kullanan taraf, birlikte satışa zorlanan tarafların kendisiyle aynı sözleşmesel şartlarla hisse satışına iştirak etmesi için gerekli dikkat ve özeni gösterecektir.			

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **256.500** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **43.500** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır. Sermayesinin toplam **300.000 TL** olduğu görülmektedir.

A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

A GRUBU PAY İMTİYAZLARI ÖNCELİKLİ ALIM HAKKI A veya B Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi biri (Teklif Eden) sahip olduğu payların bir kısmını veya tamamını satmak veya herhangi bir şekilde devretmek istediği yahut üçüncü bir şahıstan (aLc1) iyi niyetli bir teklif (teklif) aldığı takdirde; öncelikli olarak diğer grup pay sahiplerine (teklif edilenler) yazılı bir bildirim göndererek, devre ilişkin önemli koşullarını içeren bir devir teklifi (devir teklifi) devir teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na iletilecektir. Devir teklifinde • Payların adedi ve teklif edilen satış fiyatı • Teklif şartları (satışa konu payların Nominal değeri, satış koşulları ve herhangi bir aLc1'in mevcudiyeti halinde, alıcı ile yapılacak anlaşmanın şartlarını içermesi zorunludur.) • Alıcının adı soyadı ve/veya ticaret unvanı, tebligat adresi ve makul ölçüde talep

edilecek diğer bilgileri • Alıcının teklife konu paylara yönelik olarak yapılan şirket değerlemesi • Diğer pay sahipleri tarafından makul şekilde talep edilecek her türlü belgeler ve bilgiler yer alacaktır. Teklif eden, payları, herhangi bir alıcının varlığı halinde alıcı tarafından yapıdan teklifte belirtilen fiyat ve koşullarla diğer pay sahiplerine teklif etmek zorundadır. Devir teklifinin tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30 (otuz) iş günü (kabul süresi) içinde teklif edilenler devir teklifini yazdı olarak reddeder ya da kabul süresinin sonuna kadar teklif edilen payları devralacaklarını bildirmezlerse, teklif eden teklif edilenlerin almadığı payların tamamını devir teklifinde yer alan alıcıya devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin kabul süresini takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer pay sahiplerine ihbarda bulunması gerekir. Teklif eden satış konusu payları alıcıya ancak aşağıdaki şartlarla devredebilir. Teklif eden teklif edilen payları devrettiği fiyat, koşul ve hükümlerin devir teklifindeki fiyat, koşul ve hükümlerden teklif edilenler aleyhine farklı olmaması Alıcının pay sahipleri arasında akdedilen Hissedarlar Sözleşmesine taraf olmayı yazılı olarak kabul ve teyit etmesi gerekir. Teklif eden tarafından devir teklifinde belirtilenden daha fazla payın satışının söz konusu olması halinde satış aynı fiyat ve şartlarla gerçekleştirilecek olsa dahi, devir teklifinde yer almayan tutarda payın ayrıca teklif edilenlere işbu maddedeki prosedür takip edilerek teklif edilmesi zorunludur. Birden fazla pay sahibinin kabul süresi içinde devir teklifini gönderen pay sahiplerinin grubunda yer alan diğer pay sahiplerine ait olacaktır. Devir teklifini gönderen pay sahiplerinin grubunda yer alan pay sahiplerinden birkaçının devir teklifini kabul etmesi halinde bu pay sahipleri sahip oldukları paylarla orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Bu grupta yer alan pay sahiplerinin devir teklifini kabul etmemesi halinde diğer grup pay sahipleri payları ile orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. SATIŞA KATILMA HAKKI Madde 16.2 hükmünde gösterilen A veya B Grubu Pay Sahipleri'nin öncelikli alım hakkı saklı kalmak kaydıyla, münhasıran A Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi birinin üçüncü kişilerden bir devir teklifi alması ve devir teklifini B Grubu Pay Sahiplerine iletilmesini takiben B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde öncelikli alım hakkını kullanmak yerine teklifi alan A Grubu Pay Sahiplerinin üçüncü kişilere yapacağı satışa hisseleri oranında katılma hakkını (satışa katılma hakkı) kullanabilir. B Grubu Pay Sahipleri'nin satışa katılma hakkına konu pay oranının hesaplanmasında teklif konusu hisselerin A Grubu Pay Sahiplerinin toplam hissesine oranı esastır. Başka bir deyişle, örnek olarak, teklif konusu payların toplam payına oranı %10 ise B Grubu Pay Sahipleri de kendi paylarının %10'u oranında Satışa Katılma Hakkı'nı kullanabilirler. Satışa katılma hakkının kullanımında B Grubu Pay Sahipleri arasındaki durum ise bunların kendi aralarındaki oransal dağılıma göre belirlenir. Satışa katılma hakkını kullanmak istemeyen B Grubu Pay Sahibi satışa katılma hakkını diğer B Grubu Pay Sahibine devredebilir. Satışa katılma hakkını kullanmak isteyen B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde satışa katılma yönündeki açık iradelerini yazılı olarak (satışa katılma ihbarı) teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahiplerine bildirirler. Bir satışa katılma ihbarının verilmesi halinde teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahipleri payların üçüncü şahsa devir işlemine, eğer potansiyel üçüncü şahıs (alıcı), satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da teklif ihbarında belirtilen koşullarla ve belirtilen fiyattan satın almayı kabul ederse devam etme hakkına sahip olacaktır. Üçüncü şahıs potansiyel alıcının, satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da işbu madde hükmüne göre satın almayı kabul etmemesi

halinde teklif uyarınca pay devri yapılamaz ve taradların bu durum nedeniyle birbirlerinden herhangi bir talep hakkı olamaz. Yukarıdaki satışa katılma hakkına ilaveten ve aynı hükümlere tabi olarak A Grubu Pay Sahiplerinin paylarının tüm şirket paylarının %50'sinin üzerinde bir miktarına tekabül edecek miktardaki kısmına ilişkin teklif alması veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştirmesi sonucunu doğuracak olması halinde B Grubu Pay Sahipleri kendi paylarının tümünü öncelikli olarak teklif edene satma hakkına sahip olacaktır. Teklif eden, B Grubu Pay Sahiplerinin şirketteki tüm paylarını almadan ilgili devir işlemini tamamlayamayacaktır. BİRLİKTE SATIŞA ZORLAMA HAKKI A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin üçüncü kişilerden bir teklif alması; teklif eden pay sahibinin devir teklifini diğer grup pay sahiplerine iletmesi, devir teklifinin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde teklif edilenlerin öncelikli alım hakkı veya satışa katılma hakkını kullanmaması ve A ve B grubu pay sahiplerinin ayrı ayrı salt çoğunluğunun olumlu oyu olması durumunda teklifin muhatabı olan pay sahibi, diğer grup pay sahiplerini aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına (birlikte satışa zorlama hakkı) sahiptir. A Grubu Pay Sahiplerinin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. A Grubu Pay Sahiplerinin birlikte satışa zorlama hakkını kullanabilmesi için teklifte gösterilen bu değer satışa konu hisselerin yatırım sonrası değerinin asgari 10 misli (Teklif Tutarı Yatırım Sonrası Değer *10) olması gerekir. Ancak teklifte gösterilen bu değer hiçbir halde şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye'de uluslararası çalşan en büyük 7 mali müşavirlik - bağımsız denetim şirketinden birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını A Grubu Pay Sahipleri tarafından kullanılabilmesi için, teklifin şirketin toplam hisselerinin %50'sini aşan miktarda veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştireceğini öngörülen veya el değiştirmesi sonucuna yol açacak miktarda hisse için yapılmış olması gerekir. Birlikte satışa zorlama hakkının kullanıldığı durumlarda, şirket ile taraflar bu sürecin işlenmesinde hiçbir engel çıkarmayacak ve satışın tamamlanması yolunda en iyi gayret ve iyi niyetle işbirliği yapacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını kullanan taraf, birlikte satışa zorlanan tarafların kendisiyle aynı sözleşmesel şartlarla hisse satışına iştirak etmesi için gerekli dikkat ve özeni gösterecektir. YÖNETİM KURULUNDA TEMSİLDE İMTİYAZ HAKKI Şirket, TTK hükümlerine uygun olarak Genel Kurul'da; A Grubu Hissedarlar tarafından aday gösterilecek kişiler arasından seçilecek en az 1 (bir) üyeden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilir.

B Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

B GRUBU İMTİYAZLARI ÖNCELİKLİ ALIM HAKKI A veya B Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi biri (Teklif Eden) sahip olduğu payların bir kısmını veya tamamını satmak veya herhangi bir şekilde devretmek istediği yahut üçüncü bir şahıstan (aLc1) iyi niyetli bir teklif (teklif) aldığı takdirde; öncelikli olarak diğer grup pay sahiplerine (teklif edilenler) yazılı bir bildiğim göndererek, devre ilişkin önemli koşullarını içeren bir devir teklifi (devir teklifi) devir teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na iletilecektir. Devir teklifinde • Payların adedi ve teklif edilen satış fiyatı • Teklif

şartları (satışa konu payların Nominal değeri, satış koşulları ve herhangi bir alıcının mevcudiyeti halinde, alıcı ile yapılacak anlaşmanın şartlarını içermesi zorunludur.) • Alıcının adı soyadı ve/veya ticaret unvanı, tebligat adresi ve makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri • Alıcının teklife konu paylara yönelik olarak yapılan şirket değerlemesi • Diğer pay sahipleri tarafından makul şekilde talep edilecek her türlü belgeler ve bilgiler yer alacaktır. Teklif eden, payları, herhangi bir alıcının varlığı halinde alıcı tarafından yapıdan teklifte belirtilen fiyat ve koşullarla diğer pay sahiplerine teklif etmek zorundadır. Devir teklifinin tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30 (otuz) iş günü (kabul süresi) içinde teklif edilenler devir teklifini yazdı olarak reddeder ya da kabul süresinin sonuna kadar teklif edilen payları devralacaklarını bildirmezlerse, teklif eden teklif edilenlerin almadığı payların tamamını devir teklifinde yer alan alıcıya devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin kabul süresini takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer pay sahiplerine ihbarda bulunması gerekir. Teklif eden satış konusu payları alıcıya ancak aşağıdaki şartlarla devredebilir. Teklif eden teklif edilen payları devrettiği fiyat, koşul ve hükümlerin devir teklifindeki fiyat, koşul ve hükümlerden teklif edilenler aleyhine farklı olmaması Alıcının pay sahipleri arasında akdedilen Hissedarlar Sözleşmesine taraf olmayı yazılı olarak kabul ve teyit etmesi gerekir. Teklif eden tarafından devir teklifinde belirtilenden daha fazla payın satışının söz konusu olması halinde satış aynı fiyat ve şartlarla gerçekleştirilecek olsa dahi, devir teklifinde yer almayan tutarda payın ayrıca teklif edilenlere işbu maddedeki prosedür takip edilerek teklif edilmesi zorunludur. Birden fazla pay sahibinin kabul süresi içinde devir teklifini gönderen pay sahiplerinin grubunda yer alan diğer pay sahiplerine ait olacaktır. Devir teklifini gönderen pay sahiplerinin grubunda yer alan pay sahiplerinden birkaçının devir teklifini kabul etmesi halinde bu pay sahipleri sahip oldukları paylarla orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Bu grupta yer alan pay sahiplerinin devir teklifini kabul etmemesi halinde diğer grup pay sahipleri payları ile orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. SATIŞA KATILMA HAKKI Madde 16.2 hükmünde gösterilen A veya B Grubu Pay Sahipleri'nin öncelikli alım hakkı saklı kalmak kaydıyla, münhasıran A Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi birinin üçüncü kişilerden bir devir teklifi alması ve devir teklifini B Grubu Pay Sahiplerine iletilmesini takiben B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde öncelikli alım hakkını kullanmak yerine teklifi alan A Grubu Pay Sahiplerinin üçüncü kişilere yapacağı satışa hisseleri oranında katılma hakkını (satışa katılma hakkı) kullanabilir. B Grubu Pay Sahipleri'nin satışa katılma hakkına konu pay oranının hesaplanmasında teklif konusu hisselerin A Grubu Pay Sahiplerinin toplam hissesine oranı esastır. Başka bir deyişle, örnek olarak, teklif konusu payların toplam payına oranı %10 ise B Grubu Pay Sahipleri de kendi paylarının %10'u oranında Satışa Katılma Hakkı'nı kullanabilirler. Satışa katılma hakkının kullanımında B Grubu Pay Sahipleri arasındaki durum ise bunların kendi aralarındaki oransal dağılıma göre belirlenir. Satışa katılma hakkını kullanmak istemeyen B Grubu Pay Sahibi satışa katılma hakkını diğer B Grubu Pay Sahibine devredebilir. Satışa katılma hakkını kullanmak isteyen B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde satışa katılma yönündeki açık iradelerini yazılı olarak (satışa katılma ihbarı) teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahiplerine bildirirler. Bir satışa katılma ihbarının verilmesi halinde teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahipleri payların üçüncü şahsa devir işlemine, eğer potansiyel üçüncü şahıs (alıcı), satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da teklif ihbarında belirtilen

koşullarla ve belirtilen fiyattan satın almayı kabul ederse devam etme hakkına sahip olacaktır. Üçüncü şahıs potansiyel alıcının, satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da işbu madde hükmüne göre satın almayı kabul etmemesi halinde teklif uyarınca pay devri yapılamaz ve taradın bu durum nedeniyle birbirlerinden herhangi bir talep hakkı olamaz. Yukarıdaki satışa katılma hakkına ilaveten ve aynı hükümlere tabi olarak A Grubu Pay Sahiplerinin paylarının tüm şirket paylarının %50'sinin üzerinde bir miktarına tekabül edecek miktardaki kısmına ilişkin teklif alması veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştirmesi sonucunu doğuracak olması halinde B Grubu Pay Sahipleri kendi paylarının tümünü öncelikli olarak teklif edene satma hakkına sahip olacaktır. Teklif eden, B Grubu Pay Sahiplerinin şirketteki tüm paylarını almadan ilgili devir işlemini tamamlayamayacaktır. BİRLİKTE SATIŞA ZORLAMA HAKKI A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin üçüncü kişilerden bir teklif alması; teklif eden pay sahibinin devir teklifini diğer grup pay sahiplerine iletmesi, devir teklifinin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde teklif edilenlerin öncelikli alım hakkı veya satışa katılma hakkını kullanmaması ve A ve B grubu pay sahiplerinin ayrı ayrı salt çoğunluğunun olumlu oyu olması durumunda teklifin muhatabı olan pay sahibi, diğer grup pay sahiplerini aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına (birlikte satışa zorlama hakkı) sahiptir. B Grubu Pay Sahipleri'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. B Grubu Pay Sahipleri'nin birlikte satışa zorlama hakkını kullanabilmesi için, teklifte gösterilen değer, satışa konu hisselerini Yatırım Sonrası değerinin asgari 10 misli (Teklif Tutarı Yatırım Sonrası Değer *10) olması gerekir. Ancak teklifte gösterilen bu değer hiçbir halde şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye'de uluslararası çalışan en büyük 7 mali müşavirlik- bağımsız denetim şirketinden birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Aksi takdirde B Grubu Pay Sahipleri, birlikte satışa zorlama hakkını kullanamaz. Birlikte satışa zorlama hakkının kullanıldığı durumlarda, şirket ile taraflar bu sürecin işlenmesinde hiçbir engel çıkarmayacak ve satışın tamamlanması yolunda en iyi gayret ve iyi niyetle işbirliği yapacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını kullanan taraf, birlikte satışa zorlanan tarafların kendisiyle aynı sözleşmesel şartlarla hisse satışına iştirak etmesi için gerekli dikkat ve özeni gösterecektir.

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)	(%)
Ahmet Tepe	CEO	19/02/2021	1095 Gün	46.500	83,70

Ahmet Tepe hakkında;

Ahmet Tepe, Shiftplanner fikrinin sahibi. Bu projeyi ilk anlattığı kişi olan Adem Tepe (abisi) ile bu uzun yolculuğa çıktılar. Ahmet, Kimya Mühendisliği mezunu. Üniversite yıllarında birçok farklı markada vardiyalı olarak çalıştı. Shiftplanner fikri mezuniyetten kısa bir süre sonra ortaya çıktı. Bu fikirden sonra eğitim aldığı alandan uzaklaştı ve kendisini Shiftplanner'ı gerçekleştirmeye adanmış. Genç ve tecrübesiz olduğu bir dönemde ortaya çıkan bu fikri gerçekleştirebilecek kaynaklara sahip değildi (teknik bilgi, iş tecrübesi, çevre, para gibi). Önce kendisini birçok alanda geliştirdi (özellikle yazılım). 2017 Yazından itibaren bir yandan Shiftplanner için çalışırken bir yandan da bilişim kurslarında yazılım dersleri verdi. Yarı zamanlı girişimci, yarı zamanlı çalışan olmanın getirdiği maddi zorluğa uzun zaman katlandı. Bu dönemlerde "tam zamanlı bir işe gir, hem paranı kazan hem de girişimini yap" diyen çok oldu. Ancak tam zamanlı bir işin girişimcilik yönünün önünü keseceğini ve bir yerden sonra hayalini kurduğu işi yapamayacağını düşünüyordu. Bu nedenle tüm zorluklarına rağmen tam zamanlı bir işe girmeyerek Shiftplanner fikrinden hiç vazgeçmedi. Şu an birçok konuda daha tecrübeli, hayalini kurduğu gibi güzel giden bir girişimi var. Öğrenecek, aşılacak daha çok zorluk var ve tüm bunları öğrenmek, aşmak için çalışmaya devam ediyor.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ahmet Tepe	CEO	Shiftplanner Kurucu Ortağı	251.100	83,70

Ahmet Tepe hakkında;

Ahmet Tepe, Shiftplanner fikrinin sahibi. Bu projeyi ilk anlattığı kişi olan Adem Tepe (abisi) ile bu uzun yolculuğa çıktılar. Ahmet, Kimya Mühendisliği mezunu. Üniversite yıllarında birçok farklı markada vardiyalı olarak çalıştı. Shiftplanner fikri mezuniyetten kısa bir süre sonra ortaya çıktı. Bu fikirden sonra eğitim aldığı alandan uzaklaştı ve kendisini Shiftplanner'ı gerçekleştirmeye adanmış. Genç ve tecrübesiz olduğu bir dönemde ortaya çıkan bu fikri gerçekleştirebilecek kaynaklara sahip değildi (teknik bilgi, iş tecrübesi, çevre, para gibi). Önce kendisini birçok alanda geliştirdi (özellikle yazılım). 2017 Yazından itibaren bir yandan Shiftplanner için çalışırken bir yandan da bilişim kurslarında yazılım dersleri verdi. Yarı zamanlı girişimci, yarı zamanlı çalışan olmanın getirdiği maddi zorluğa uzun zaman katlandı. Bu dönemlerde "tam zamanlı bir işe gir, hem paranı kazan hem de girişimini yap" diyen çok oldu. Ancak tam zamanlı bir işin girişimcilik yönünün önünü keseceğini ve bir yerden sonra hayalini kurduğu işi yapamayacağını düşünüyordu. Bu nedenle tüm zorluklarına rağmen tam zamanlı bir işe girmeyerek Shiftplanner fikrinden hiç vazgeçmedi. Şu an birçok konuda daha tecrübeli, hayalini kurduğu gibi güzel giden bir girişimi var. Öğrenecek, aşılacak daha çok zorluk var ve tüm bunları öğrenmek, aşmak için çalışmaya devam ediyor.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Ahmet Tepe	Önyüz geliştirme (girişimin ilk zamanlarında) Genel yönetim faaliyetleri Ürün	Shiftplanner fikrinden sonra özellikle tasarım, ürün geliştirme ve önyüz yazılım geliştirme	Shiftplanner fikrinin sahibi ve kurucu ortağı.

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	yönetimi ve tasarımı Satış-pazarlama faaliyetleri Müşteri ilişkileri Yatırımcı ilişkileri Partner ilişkileri	konusunda profesyonelleşti. Shiftplanner öncesinde ise 6 yıllık mağazacılık tecrübesi ile vardiya yönetimi alanında tecrübe kazandı.	
Adem Tepe	Girişimin ilk zamanlarından itibaren gerekli tüm alanlarda katkı sağlıyor. Ancak esas katkısını tecrübeli olduğu alan olan teknik konularda sağlıyor. Şirketin tüm teknik işleri Adem'in görev ve sorumluluğunda.	Arkayüz Yazılım Önyüz Yazılım Sunucu Yönetimi Veri Tabanı Yönetimi	Fikrin ilk inananı ve kurucu ortağı.
Muhammed Tepe	Yazılımdaki önyüz geliştirme ve tasarım süreçlerinin tamamını üstlenen Muhammed, gerekli durumlarda arkayüz yazılım, veri tabanı ve sunucu yönetimi gibi konularda da katkı sağlıyor.	Önyüz Yazılım Arkayüz Yazılım	Shiftplanner'ı ve kardeşlerini en başından beri destekleyen Muhammed, girişimde ihtiyaç duyulduğu anda işini bırakarak ekibe katıldı.
Yusuf Şahin	Danışman, Mentor, Mali Müşavir	Finans, Vergi, Muhasebe	Girişime İTÜ Çekirdek'te mentorluk yapmıştır, şu an girişime melek yatırımcı ve danışman olarak katkı vermektedir.
Alim Küçükpehlivan	Alim Bey'in kurucu ortağı olduğu Başarsoft ile Shiftplanner ürün ve satış konularında partner	Alim Bey, Coğrafi Bilgi Sistemleri alanında Türkiye'nin en önemli firmalarından olan	Tim Teb Girişim Evi aracılığı ile tanışılmış olup, Başarsoft'un ürünleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	firmalardır. Ayrıca Alim Bey, danışman ve mentor olarak Shiftplanner'a bilgi ve tecrübelerini aktarmaktadır.	Başarsoft'un kurucu ortağı ve yöneticisidir. Başarsoft ile yerel ve global onlarca proje gerçekleştirmiş olup, Başarsoft çatısı altında birçok ürün bulunmaktadır.	ile Shiftplanner arasında ürün ve satış partnerliği şeklinde devam eden bir ilişki bulunmaktadır.
Kaan Özkan	Kaan Özkan, Shiftplanner'ın danışma kurulunda yer almaktadır. Yönetim konusundaki bilgi ve tecrübesini girişimcilerle paylaşmanın yanında, sahip olduğu network sayesinde girişimin büyümesinde önemli katkılar vermektedir.	Kaan Bey, kariyerinde birçok global firmada yöneticilik yapmıştır.	Kaan Bey ile bir yatırımcı etkinliğinde tanıştık ve o gün girişime olan inancını dile getiren Kaan Bey, sonrasında girişimin danışma kuruluna dahil olmuştur.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/MRH6S3#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Dönen Varlıklar	0	34.035
Nakit ve Nakit Benzerleri	0	8.879
Bankalar	0	2.351
Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahahhukları	0	6.528
Ticari Alacaklar	0	18.504
Alıcılar	0	590
Diğer Dönen Varlıklar	0	17.914
Stoklar	0	6.652
Duran Varlıklar	0	2.935
Maddi Duran Varlıklar	0	2.935
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0	50.653
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	6.101

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Diğer Borçlar	0	44.552
Ortaklara Borçlar	0	3.636
Personele Borçlar	0	14.500
Ödenecek Vergi ve Fonlar	0	26.416
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	0	-13.683
Ödenmiş Sermaye	0	55.556
Sermaye Yedekleri	0	244.444
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	-291.681
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	0	-22.002
AKTİF TOPLAMI	0	36.970
PASİF TOPLAMI	0	36.970

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Hasılat	0	0

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2021	31/12/2022
Satışların Maaliyeti	0	23.435
Genel Yönetim Giderleri	0	23.435
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	0	-23.435
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	0	754
Olağan Kâr/Zarar	0	0
NET KAR/ZARAR	0	-22.002

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Girişim 2022 yılını alacağı yatırım ile finanse etmeyi hedefliyor. 2022 yılı içerisinde elde edilecek ciroların ise gerekmesi durumunda ihtiyaçlara harcanması veya gelecek yılın finansal ihtiyaçları için biriktirilmesi planlanıyor. Girişim, 2022'de büyük oranda Türkiye'den, az bir miktarda da yurtdışından ciro elde etmeyi hedefliyor. Ancak 2023 ve sonrası yıllardaki cirosunun büyük oranının yurtdışı kaynaklı olması bekleniyor. Elde edilen cirolar girişimi karlı bir seviyeye getirirse de, girişim yeni yatırımlar olarak büyümesini sürdürmeyi, özellikle yurtdışındaki faaliyetlerini artırmayı hedefliyor. Elde edilecek fonların kullanımında herhangi bir sınırlandırma bulunmamaktadır. Alınacak yatırım ve elde edilecek gelirler düşünüldüğünde mevcut durumda bir borçlanma ihtiyacı görünmüyor. Girişim 2021 yılını, şubat ayında alınan yatırımla finanse etmiştir. Bu nedenle 2021 yılı içerisinde zarar edilmiştir. 2022 yılında satışlarda hızlı bir artış gerçekleştirip, 2023 yılında başabaş noktasına gelerek karlı duruma geçmek hedeflenmektedir.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Belirtilmemiştir.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Shiftplanner Marka Tescil Belgesi

Ödül ve Başarılar

- İTÜ Çekirdek 2020 Big Bang Yarışması finalist
- Alesta Yatırım tarafından tohum öncesi yatırım yapıldı
- Alesta Yatırım tarafından devam yatırımı yapıldı
- 10.000 USD AWS Kredisi

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

NEDEN KİTLESEL FONLAMAYI TERCİH EDİYORUZ?

Bu yatırım turumuzda kitlesel fonlamayı tercih etmemizde **3 önemli etken** var.

1. Girişimin kurucuları olarak geldiğimiz çevre genelde **beyaz yakalı** insanlardan oluşuyor. Birçok arkadaşımızda gözlemlendiğimiz bir durum var: **Belli bir birikmişleri var, bununla yatırım yapmak istiyorlar ancak klasik yatırım araçlarını kullanamıyorlar. Borsa gibi araçlar için yeterli bilgi ve vakitleri yok. Ev, arsa gibi araçlar için yeterli birikmişleri yok. Döviz, altın gibi araçların ise yatırım enstrümanı olarak durumu ortada. Fonbulucu ile tanıştığımızda bir ışık yandı aklımızda. Hem kendi çevremiz hem de benzer durumdaki herkes bir girişime yatırım yapabilir ve onlarca kat çarpanla bir gelir elde edebilir.** Ayrıca uzun zamandır bizi destekleyen **dostlarımızın da girişimimize ortak olması** fikri bizim için çok değerliydi.
2. **Bir girişimin yatırım alması sadece paradan ibaret değildir, olmamalıdır.** Girişimi başarıya götüren en önemli şeylerden bir tanesi **network**'tür. **Girişimin yatırımcıları da en iyi network sağlayıcılarındandır.** Aynı miktardaki yatırımı **bir yatırımcıdan almak ile binlerce yatırımcıdan almak** arasında bu anlamda **büyük fark var.** Girişimimizi kitlesel fonlama kampanyasında görerek inanan ve yatırım yapan bir kişi, ortağı da olduğu bu girişime faydalı işler yapmak isteyecektir.
3. Fonbulucu ekibi ile tanıştığımız andan itibaren aramızda harika bir sinerji oluştu. Son 2 aydır fonlamaları takip ediyoruz ve ne kadar başarılı işler çıktığını görüyoruz. Fonbulucu'nun yaptığı bu harika iş sayesinde ileride kendimiz de farklı girişimlere yatırımcı olarak katılmayı çok istiyoruz.

DİĞER YATIRIM KAYNAKLARI HAKKINDA

Aldığımız ilk yatırımdan beri yerli ve yabancı birçok yatırımcıyla görüşmeye devam ediyoruz. Kendimize yatırım anlamında 3 aşamalı bir hedef koymuştuk:

1. **Türkiye içinden** yeni bir yatırım alarak girişimimizi **geliştirmek ve yurtdışına açmak.**
2. **Türk ve yabancı** yatırımcıların katılımıyla bir **Seri-A öncesi** yatırım turu yaparak yurtdışındaki varlığımızı güçlendirmek.
3. **Yabancı büyük yatırım firmalarının** da dahil olduğu bir **Seri-A turu** ile dünyadaki büyümemizi hızlandırmak.

Bu yatırım turu için olan görüşmelerimizi Fonbulucu ile tanıştıktan sonra sonlandırdık. Bu yatırım turunun başarılı olması halinde hedeflerimize ulaşacağımıza ve sonraki yatırım hedeflerine varacağımıza gönülden inanıyoruz.

KAMPANYA İLE HEDEFLENENLER

2 aylık bir kampanya döneminde ek fonlamayla birlikte **2.270.000 TL**'lik bir yatırım hedefimiz var. Bu yatırım ile devam edeceğimiz girişim yolculuğumuzda **mevcut ürünümüzü geliştirmeye devam etmeyi, SaaS** vesiyonumuzu, yeni **ücretli modüllerimizi ve yapay zeka destekli ürünlerimizi** geliştirmeyi, **Türkiye'deki büyümemizi sürdürürken yurtdışına satışlara** başlamayı ve ilk **yurtdışı ofisimizi İngiltere'de** açmayı hedefliyoruz.

Bu kampanyada yatırımcımız olan herkese minimum **x10** ile çıkış imkanı sağlamak istiyoruz. Uzun vadede finansal olarak esas hedefimiz ise **Halka Arz.**

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;

120.000 TL'si Kurucu Ortak - Yönetici Ücreti amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **120.000 TL'si Kurucu Ortak - CTO Ücreti** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **120.000 TL'si Yazılımcı Ücreti (Önyüz)** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **160.000 TL'si Yazılımcı Ücreti (Full Stack / Akayüz)** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **50.000 TL'si Mobil Uygulama Geliştirme Giderleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **297.000 TL'si SGK, Stopaj, Gelir Vergisi Giderleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **43.000 TL'si Yemek Ücretleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **65.000 TL'si Ekipman Gideri** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **57.000 TL'si Ofis Giderleri** amacıyla **01.06.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **20.000 TL'si Seyahat Konaklama Giderleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **100.000 TL'si Araç Giderleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **40.000 TL'si Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **37.000 TL'si Teknik**

Giderler amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **141.000 TL'si Muhasebe, Hukuk, Danışmanlık Giderleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **40.000 TL'si Öngörülemeyen Giderler** amacıyla **01.07.2022 - 01.05.2023** tarihleri arasında, **150.000 TL'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlemleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.08.2022** tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %8'i yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşecektir.

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.

Shiftplanner Teknoloji Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Shiftplanner Türkiye , Modül 1 Türkiye , Modül 2 Türkiye , Modül 3 Türkiye , Modül 4 Türkiye , Modül 5 Türkiye , Modül 6 Türkiye , Shiftplanner Global , Modül 1 Global , Modül 2 Global , Modül 3 Global , Modül 4 Global , Modül 5 Global ve Modül 6 Global kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 418.470.000 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

1. Girişimin **kalifiye insan kaynağına** ulaşmakta zorlanma ihtimali (özellikle teknik konularda)
2. İnsan kaynağına bağlı olarak **yazılım üretim süreçlerinde** yaşanabilecek **olası gecikmeler**
3. Kurumsal pazarda **büyüme zorlukları**
4. Satış gelirlerindeki gecikmelerden kaynaklı **nakit akış sorunları** yaşanma ihtimali
5. Büyüme ve globalleşme aşamalarındaki **yönetim zorlukları**

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

1. Özellikle bazı sektörlerde eski yöntemlere bağlı, **değişime direnen yöneticilerin olması**
2. **Pandemi** gibi global bir felakette **hedef sektörlerimizin küçülmeye gitmesi**
3. **Ekonomik kriz** gibi durumlarda firmaların **ana faaliyet konusu dışında harcama yapmaması**

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Shiftplanner **hızlı büyümeyi ve globalleşmeyi** hedefine koymuş bir girişimdir. Bu hedefler doğrultusunda **elde edilecek cironun ve karın büyüme amacıyla harcanması** planlanmaktadır. Bu nedenle kar payı olarak gelir elde etmek isteyen yatırımcılarımızın beklentilerini karşılayamayabiliriz. Ancak **şirket değeri arttıkça eldeki payın değeri de artacaktır.**

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

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.0954 TL** ile **0.1114 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **148800 TL** ile **208512 TL** aralığında olacaktır.

Fonlama Öncesi Ortaklık Yapısı:

Ahmet Tepe: %83.5 (A Grubu)

Alesta Elektronik, Teknoloji, Yatırım A.Ş.: %10 (B Grubu)

Yumiko İmamori: %4.5 (B Grubu)

Yusuf Şahin: %1 (A Grubu)

Mehmet Orhun: %1 (A Grubu)

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ahmet Tepe: %36 (A Grubu)

Adem Tepe: %36 (A Grubu)

Alesta Elektronik, Teknoloji, Yatırım A.Ş.: %9 (B Grubu)

Yumiko İmamori: %4 (B Grubu)

Yusuf Şahin: %1 (A Grubu)

Mehmet Orhun: %1 (A Grubu)

Kaan Özkan: %3 (A Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %8 (C Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %25 Bedelsiz Paylar: %2 (C Grubu)

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 25 Nisan Pazartesi saat 10:00 itibari ile **15 iş günü içerisinde** EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir.

Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı

esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortakların paylarından oransal olarak düşülecektir.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ahmet Tepe: %35.1 (A Grubu)

Adem Tepe: %35.1 (A Grubu)

Alesta Elektronik, Teknoloji, Yatırım A.Ş.: 8.8 (B Grubu)

Yumiko İmamori: %4 (B Grubu)

Yusuf Şahin: %1 (A Grubu)

Mehmet Orhun: %1 (A Grubu)

Kaan Özkan: %3 (A Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %9.6 (C Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %25 Bedelsiz Paylar: %2.4 (C Grubu)

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 25 Nisan Pazartesi saat 10:00 itibari ile **15 iş günü içerisinde** EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir.

Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortakların paylarından oransal olarak düşülecektir.

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

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

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

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

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/MRH6S3> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

Pay Satın Alma İşlemi gerçekleştiği andan itibaren 48 saat içerisinde Cayma Hakkınızı

kullanarak satın alma işleminden vazgeçebilirsiniz. Bu işlemi gerçekleştirmek için Profilinize giriş yaparak Cayma Hakkı Kullanım butonuna basmanız yeterlidir. İşleminiz otomatik olarak başlar ve hiçbir kesinti olmadan ödemeniz iade edilir.

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

Ancak bir Milyon TL'nin üzerinde fonlamalarda fazla talep gelmesi durumunda, yapılacak pay kesintileri ve kısmi iadelerde Nitelikli Yatırımcıların pay kesintisi ve iadeleri en son

değerlendirilerek tahsisat ve dağıtım yapılır. Öncelikli olarak Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için pay kesintisi ve iadesi ile birlikte dağıtım yapılır.

Kampanyadan pay olarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydedilecektir. Bu süreç tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydedilme 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 kaydedilen payları takip edebilirler.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %1,78 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı gerçekleştirilene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydedilme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Toplanan fondan ve ancak kampanyanın başarılı fonlanması durumunda Platform Kullanım Ücreti olarak Girişim Şirketi Platform'a KDV hariç toplanan fonun %8'i kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 3.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 6.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 23
Başarısız Kampanya Sayısı	: 4
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 37.365.225 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 0808
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	51.1	51.1
Efe Duran Sarıkaya	B	599.400	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

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

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Kemal Payza	B	12.000	0.2	0.2
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Artan	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Ahmet Yıldız	B	12.000	0.2	0.2
Büşra Kalay	B	6.000	0.1	0.1
Çiğdem Aslantaş	B	6.000	0.1	0.1
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
TOPLAM		6.119.400	102.99	102.99

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	51.1
Av. Dr. Ahmet Keşli	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	300.000	5
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulahkim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

Shiftplanner, firmaların vardiya yönetimlerini dijitalleştiren ve akıllandırmayı hedefleyen web tabanlı bir vardiya yönetim yazılımıdır. Yapay Zeka ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B'dir. Toplam 1.872.000 (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi kurumsal şirketlerdeki zaman kaybını azaltmaya odaklanmıştır. Vardiya yönetimi, çalışanların vardiyaları, molaları, izinleri ve mesaieleri gibi birçok iş ile, bunların planlama, onaylama, paylaşma, takip etme, raporlama, arşivleme gibi birçok manuel aşama içermektedir. Bu aşamada çoğunlukla excel, mail, whatsapp, drive gibi, bu işe özelleşmemiş araçlar kullanılmaktadır. Tüm süreci sözlü olarak yöneten firmalar da hiç azımsanmayacak sayıdadır. Manuel yönetim şekilleri firmalar için ciddi problemler yaratmaktadır. Shiftplanner, firmaların vardiya yönetimlerinde yaşadıkları problemleri çözen ve tüm süreci akıllı hale getirerek optimize eden bir girişimdir. Shiftplanner'ın ilk versiyonu Caffè Nero ile birlikte geliştirilmiş olup, Caffè Nero Türkiye'nin 70+ şubesinde, 400+ çalışanı için 3 yıldır kullanılmaktadır. Bu tecrübeyi edindikten sonra 2020 yılında İTÜ Çekirdek'e dahil olan girişim, 2021 yılında ise ilk yatırımını Alesta Yatırım'dan alarak Shiftplanner'ın 2.versiyonu üzerinde çalışmalara başlamıştır. Shiftplanner excel ve email karışıklığına bulduğu çözüm sonrası geliştireceği iletişim modülü ile de kişisel kullanılan iletişim araçlarının kullanımının azaltılmasını planlanmaktadır. Shiftplanner bir vardiya yönetim yazılımı olup, ülkeler arasındaki uygulanma şeklinin çok büyük fark içermemesi ve tabii olduğu regülasyon düzeyinin yüksek olmaması Shiftplanner'ın globali daha rahat hedefleyebilmesini sağlamaktadır. Rekabet durumu incelendiğinde; Shiftplanner, farklı sektörlere uyum sağlayabilen ve özelleşebilir bir yazılım altyapısı, firmaların organizasyon yapılarına uyum sağlayabilme, yetki bazlı esnek kullanım, kapsamlı raporlama gibi özellikleriyle rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında KolayİK, İdenfit, ShiftUp bulunurken global rakipleri arasında Humanity, Deputy, WhenIwork, Skello gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, Vardiyalı çalışan sayısının genel istihdama oranı %20 civarındadır. Türkiye'de 4.5+ Milyon, İngiltere'de: 4.3+ Milyon, Avrupa Birliği'nde 30+ milyon ABD'de 30+ Milyon, tüm dünyada ise 600 milyondan fazla vardiyalı çalışan bulunmaktadır. Bu çalışanların vardiya yönetimi, %80'den fazla olacak şekilde excel gibi manuel araçlarla yapılmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 170 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.1) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

Platform'a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,

- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Değerlendirme-Politikamız-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek olası çıkar çatışmalarına sebep olan durumları saptamak, bu çıkar çatışmalarından kaçınmaya ya da açıklamaya ilişkin ilke ve esaslardan oluşur.

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki 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 (2020 111315)
 - 4.2 Nolu Belge (İTÜ Çekirdek 2020 Big Bang Yarı finalist)
 - 4.3 Nolu Belge (Alesta Yatırım tarafından tohum öncesi yatırım yapıldı)
 - 4.4 Nolu Belge (Alesta Yatırım tarafından devam yatırımı yapıldı)
 - 4.5 Nolu Belge (10.000 USD AWS Kredisi)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Ahmet Tepe)
 - 7.2 Nolu Belge (Adem Tepe)
 - 7.3 Nolu Belge (Muhammed Tepe)
 - 7.4 Nolu Belge (Yusuf Şahin)
 - 7.5 Nolu Belge (Alim Küçükpehlivan)
 - 7.6 Nolu Belge (Kaan Özkan)