

Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **12.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **14.400.000 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.


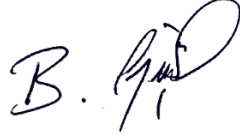



Yatırımcıların **Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **02/11/2023** ile **02/12/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/HS2JMO> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU 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.

Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Semih Emre Özcan, 30/10/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>PACKUPP TEKNOLOJİ YAZILIM VE LOJİSTİK SAN. A.Ş. Metrocity İş Kuleleri A Blok, Esentepe Mh. Büyükdere Cd. No:171 Kat:3. Sütlüce/Beşiktaş/İstanbul 0850 480 07 70 Zincirlikent D.7190468735 Mersis:08100009446873500001 Tic Sicil No:2738638-5</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 29/10/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 29/10/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 29/10/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 28/10/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 28/10/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi
İşletme Adı	: PackUpp Teknoloji Yazılım ve Lojistik San. A.Ş.
Merkez Adresi	: Metrocity İş Kuleleri A Blok, Esentepe Mah. Büyükdere Cad. No:171 Kat:3, Şişli/İstanbul, Türkiye
Telefon Numarası	: +90 850 480 07 70
İnternet Sitesi	: www.packupp.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 14.400.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/HS2JMO
Kampanya Süresi	: 30 Gün
Başlangıç Tarihi	: 02/11/2023
Bitiş Tarihi	: 02/12/2023 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.0205 TL ile 0.0245 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 246360.48 TL ile 353232.576 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 14.400.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 150.000 Pay (150.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 1.500.000 TL 'si Teknoloji Giderleri 01.12.2023 - 31.05.2024 tarihleri arasında, 2.000.000 TL 'si Globalleşme ve İngiltere Pazarı Hazırlık Giderleri 01.12.2023 - 31.05.2024 tarihleri arasında, 7.000.000 TL 'si Türkiye Ekip, Müşteri Büyüme Giderleri ve Pazarlama 01.12.2023 - 31.05.2024 tarihleri arasında, 1.500.000 TL 'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli

01.12.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi
İşletme Adı	: PackUpp Teknoloji Yazılım ve Lojistik San. A.Ş.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Metrocity İş Kuleleri A Blok, Esentepe Mah. Büyükdere Cad. No:171 Kat:3, Şişli/İstanbul, Türkiye
Kuruluş Tarihi	: 02.03.2020
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 318.024 TL olup, Ödenmiş sermayesi 318.024 TL 'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 2386385
Vergi Dairesi	: Zincirlikuyu
Vergi Kimlik Numarası	: 7190468735
Telefon Numarası	: +90 850 480 07 70
İnternet Sitesi	: www.packupp.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi'nin yürüttüğü Eticaret Teslimat Teknolojisi adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Eticaret Pazarı Rekor Hızla Büyüyor ve Teslimat Teknoloji Şirketi PackUpp Globale Hazırlanıyor!

Ön Talep Bildirim sayfası 1 Kasım Çarşamba gecesı saat 23:59'a kadar açık kalacaktır. <https://fnb.lc/u/pre-request/10> adresinden ön talebinizi gerçekleştirebilirsiniz.

Önemli Bilgilendirme

Yatırım turumuz **2 Kasım 2023 Perşembe günü saat 10:00** itibari ile başlayacaktır ve **2 Aralık 2023 Cumartesi günü saat 23:59'da** sona erecektir. **Toplam kampanya süresi 30 Gündür.**

- Yatırım turunda arz edilen paylar A grubu pay sahipleri Rıdvan Göçemen, Semih Emre Özcan, Oğuzhan Karahan'ın ve tüm B grubu yatırımcı ortakların paylarından oransal olarak dağıtılacaktır. Şirketimizin hali hazırda 2 kurucu ortak ve 1 partner dahil olmak üzere 91 adet ortağı bulunmaktadır. Mevcut hissedarlık yapımızın detayı kampanya bilgi formumuzda paylaşılmıştır.
- Şirketin bilançosunda sermaye yedekleri ve kar yedekleri kalemlerinde bulunan toplam **47.157.748 TL**, yatırım turu sonunda **toplanan fon ile birlikte 318.024 TL**'lik mevcut sermayeye ilave edilecektir.

4.Yatırım Turu, Global Adım ve Çıkış İmkanları:

- Yatırımcıya verdiğimiz güven ile bugüne kadar 3 yatırım turu tamamladık ve **toplam 3.7 Milyon Dolar** yatırım olarak güçlü bir yapı inşa ettik. Şu anki 4. yatırım turunda fonbulucu haricinde **28.594.771 TL** yeni yatırım toplamayı da başardık. Bize güvenen toplam **8 kurumsal 80 bireysel yatırımcımız** bulunmaktadır.
- Global açılış ve yabancı yatırımcılar Türkiye'deki son yatırım turumuzu düzenliyoruz.
- Şimdi uluslararası büyüme hedeflerine odaklandık ve **kısa zamanda "Unicorn"** olarak siz yatırımcılarımıza yüksek çarpanlı kazançlar sağlamak istiyoruz.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **2 Kasım Perşembe saat 10:00** itibari ile **5 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **5 iş günü** ile sınırlı olup, **8 Kasım Çarşamba**

akşamı 23:59'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu A grubu kurucu ortaklar ve B grubu yatırımcı ortakların paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Ön Talep Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Ön Yatırım Talebi oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın ilk **5(Beş)** iş günü içerisinde yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek **tüm bedelsiz paylara ek olarak; %10 İlave Bedelsiz Pay** verilecektir. Bu kampanya **5 iş günü** ile sınırlı olup, **8 Kasım Çarşamba akşamı 23:59'da** sona erecektir.

fonbulucu LIC

- **(Lead Investor Club)** üyeliği için ön başvurusunu tamamlayan, **kampanyada ön talep bildirmiş ve en az 50.000 TL ve üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza** tüm hak ettiği bedelsiz paylarına ek **%2 fazladan pay** verilecektir.

Örnek : LIC üyeliği için ön başvurusunu tamamlayan ve 50.000 TL yatırım yapan yatırımcımıza tüm bedelsizlere ek olarak 1.000 TL fazladan pay verilecektir.

PackUpp Hızlı Teslimat Teknoloji Şirketi Nedir?

- **E-ticaret firmalarına hızlı teslimat** ve yeni nesil kargo hizmetleri sunan **bir teknoloji şirketi**yiz. 100% kendi teknolojimizi üretiyoruz ve **E-ticaret teslimat süreçlerini yapay zeka, makine öğrenmesi, NLP gibi yeni nesil teknolojilerle dijitalleştiriyoruz.**
- E-ticaret firmalarına **Kargo Yerine Sonraki-Gün** ya da talebe göre **Daha Hızlı Aynı-Gün, 3 Saatte, Aynı-Saatte** gibi farklı zaman alternatiflerinde teslimat hizmeti sunuyoruz. **Mağazadan teslimat** yapabiliyoruz.
- 2020 yılından bu yana yeniliklerimizle **sektörün dijitalleşmesinde öncü** rol oynuyoruz. Tüketicilere **"Haritada Canlı İzleme", "Dijital yoldan Adres Değiştirme"** ve **"Teslimat Sonrası Puanlama ve Yorum Yapma"** gibi dijital hizmetler sunuyoruz.
- **3.5 yılda 300'den fazla Müşteri, 10 milyon'dan fazla teslimat** yaparak sektörün aranan firmaları arasına girmeyi başarmaktan dolayı çok mutluyuz.

Bugüne kadarki bazı müşterilerimiz:

- Samsung, Nike, Pazarama, Dyson, Puma, The North Face, Calvin Klein, Skechers, Hepsiburada, Arvato Bertelsman, Timberland, Vodafone, Camper, Reebok, Levi's, Asics, Columbia, Hummel, Rossmann, Godiva, Carrefour, Watsons, Dockers, Disney, Oplod, Finish, Ekol Logistics, Chicco, Vans, Tommy Hilfiger, Vatan Bilgisayar, Eastpak, Barbour...

Neden PackUpp?

İngiltere ve Amerika Pazarlarına Açılıyoruz:

- ****İngiltere'de şirketimiz kurulmuştur****. Stratejik partner anlaşması ve müşteri görüşmeleri yapılmıştır. Hazırlıklar tamamlanmak üzeredir. **2024 yılında İngiltere operasyonları başlayacaktır.**
- Teknolojimiz dünyanın her yerinde çalışmaktadır. **2025 yılında Amerika'ya açılmayı planlıyoruz.** İngiltere ve Amerika'da **sistem testlerimiz 100% başarı ile tamamlanmıştır.**
- Çok sayıdaki **yabancı marka müşterilerimizle** yurt dışında görüşüyoruz. Yurt dışına açılıp yabancı yatırımcı ilgisi ile **ülkemize ve şirketimize döviz kazanç ve döviz yatırımı sokmak** amacındayız.

Borsaya Kote Olma Vizyonu:

3 yıllık vizyonumuzu global ve yerel borsalar olarak belirledik. 3 ülkede borsaları değerlendiriyoruz:

- **Amerika'da "Nasdaq" ve "NYSE",**
- **İngiltere'de "London Stock Exchange"**
- **Türkiye'de "Borsa İstanbul"**

Pazardaki lider konumumuzu globale taşımak en büyük hedefimiz. Bunu gerçekleştirerek **ortaklarımızın yüksek çarpanlarla kazanç sağlaması** için şimdiden borsa hazırlıklarını başlattık.

Kargo Sektöründeki Tek Teknoloji Şirketiyiz:

- Sektördeki tüm oyuncular **Lojistik şirketi** iken biz **E-ticaret kargo sektöründe bir teknoloji şirketiyiz.** Sektördeki tüm oyuncular ve tüm rakiplerimizden farklı olarak **biz teknoloji üretiyoruz ve kendi dijital altyapımızı kullanıyoruz.**
- Teknoloji sayesinde en iyi Hizmet Kalitesini ve %99'un üzerinde Müşteri Memnuniyeti sağlıyoruz. Tüm rakiplerimizden farklı değerlere sahip olarak **sektörü dönüştürüyoruz.**

Sektörde Bir İlk! Araçsız-Deposuz-Özmalız Yapıdayız:

- **Uber&Airbnb iş modelindeki gibi PackUpp'ın da hiç deposu, aracı, sürücüsü ve şubesi yoktur.** Teknolojimiz sayesinde **hiçbir özmal araç almadan 10.000'lerce araç ve sürücü, 1.000'lerce şube ve 100'lerce depo ile platformumuzda çalışabiliyoruz.**
- Sıfır varlık/özmal üzerine kurulu bir teknolojik yapıyız ve bu sayede yurt içi ve yurt dışında **yeni pazarlara sıfır maliyetle açılabiliriz.**

2 Yıl Üst Üste Sektörün Lideriyiz:

- Hızlı Teslimat sektöründe **"Müşteri Memnuniyetini En İyi Sağlayan Firma"** olarak **"2 Kez Üst-Üste Sektör Lideri"** olup **Çırağan Sarayı'nda "1.'LİK ÖDÜLÜ"** aldık.
- Endeavor tarafından 2022'de Türkiye'nin **"En İyi 12 Scaleup'ından Biri"** seçildik ve

Scaleup programına alındık.

- **Ekonomist Dergisi** tarafından "**Yıldız Girişim**" ve "**Yükselen 30 Türk Teknoloji Şirketinden Biri**" gösterildik.
- **BloombergHT Canlı Yayın** ında yer aldık ve çok sayıda ulusal basında başarılarımızla yer aldık.

Neden Yatırım Almak İstiyoruz?

Teknolojik Liderliğimizi Devam Ettireceğiz:

- Teknolojimizi **kendi bünyemizdeki alanında uzman Türk yazılımcıların 4 yıllık emeğiyle** geliştirdik. Siz yatırımcılarımızın desteğiyle **dünyadaki e-ticaret kargo sektörünü teknolojiyle buluşturmak istiyoruz.**
- E-ticaret teslimatında "**Dünya'nın En İyi 10 Teknoloji Şirketinden Biri**" olmayı amaçlıyoruz ve bu hedefle **yazılımcı ekibimizi güçlendirmeyi istiyoruz.**

Kapasite Artışı ile Türkiye'de 81 İl'e Hizmet Vereceğiz:

- 3.5 yılda Türkiye'de teknolojimiz ve yenilikçi hizmetlerimizle **20 şehirde global ve yerel 300 müşteriye ulaştık. Müşteri sayımızı 1.000'e çıkartmak istiyoruz.**
- Bugüne kadar **10 milyondan fazla haneye girip teslimatlarımızla 10 milyon e-ticaret müşterisini mutlu ettik.** Şimdi siz yatırımcıların desteğiyle kaliteli ve hızlı e-ticaret teslimatı deneyimini **Türkiye'nin 81 iline** yaşatmayı hedefliyoruz.

Sürdürülebilir Teslimatla Doğayı Koruyacağız:

- Çevre dostu geliştirdiğimiz teknolojimiz ve **karbon emisyonunu minimuma düşüren optimizasyonlarımızla** geleceğin sürdürülebilir teslimat ağını örüyoruz. **Elektrikli araçları sistemimize dahil ederek** özellikle global piyasalarda **net zero** vurgusuyla pazarda büyük değişimi gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

BTK Onaylı Yetki Belgesi Sürecimiz Hakkında

1. Ulaştırma Bakanlığı'ndan alınması gereken belge, TİO (Taşıma İşleri Organizatörlüğü) belgesi olarak bilinir ve bugünkü değeri yaklaşık 400.000 TL'ye denk gelmektedir. Bu kritik belgeyi edinme süreci başarıyla tamamlanmıştır.
2. Taşıma işlerinin BTK'ya (Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu) devir işlemi söz konusu olduğunda, PackUpp olarak başvurumuzu 2022'nin başlarında gerçekleştirdik. Bu başvurumuzun ardından, BTK ile karşılıklı süreçler başlatıldı ve 2023 yılına gelindiğinde entegrasyon aşamasına geçildi.
3. 2023 yılı ilk çeyreğinde sektördeki entegratör firmaların incelemeleri tamamlandı ve 26 Nisan 2023 tarihinde Turkcell ile iş birliği sağlandı. Bu iş birliği çerçevesinde tüm süreç yönetimi, server alma, bulundurma ve işletme anlaşmaları başarıyla sonuçlandı.
4. 11 Ekim 2023 tarihi itibarıyla BTK ile karşılıklı testler yapılmış olup, tam entegre bir konuma gelmiş bulunuyoruz. Bu aşamadan sonraki süreçte, son olarak belgelerimizin onaylanması ve gerekli ücretlerin ödenmesi aşamasına geçilmiştir.

5. BTK'nın temel politikası, sektörü teknoloji ve operasyon gücü yeterli olmayan "merdiven altı" firmalardan temizlemek ve düzenlemektir. Hedeflenen, sektörü güçlendirmek ve geliştirmek için koşullara uyumlu hale getirmektir.

Tarihçe

2019 İkinci Yarı:

- Teknolojinin kurulması, Yazılımın hazırlanması, Uygulamanın yapılması
- İş Modeli, Gelir Modeli, Kurumsal Kimlik, Değerler, Logo, Renkler, Söylemler vs belirlenmesi.
- İstanbul'da ufak bir bölgede e-ticaret hızlı teslimat hizmeti verilmeye başlanması

2020 İlk Yarı:

- 1. Yatırım Turunun tamamlanması
- Aynı-Gün, Sonraki-Gün, 3-Saatte, Aynı-Saatte hızlı teslimat hizmetlerinin geliştirilmesi
- Haritadan paketin canlı izlenmesi, paket teslimatı sonrası punalama yorum yapma gibi dijital yeniliklerin sektöre tanıtılması
- Endeavor dönemin en iyi 13 girişiminden biri seçilmesi ve Startup Campus programına alınması

2020 İkinci Yarı:

- E-ticarete ek olarak online Market teslimatlarının başlaması
- Depodan teslimatlara ek mağazadan teslimatların başlaması
- İstanbul sonrası farklı şehirlerde e-ticaret hızlı teslimatının başlaması

2021 İlk Yarı:

- 2. Yatırım Turunun tamamlanması
- Online Yemek teslimatı başlaması.
- Global rekabetçi %100 kendi yazılımımız olan V.2 versiyon teknolojimize geçiş
- BloombergHT Canlı Yayın programında PackUpp ve E-ticaret sektörü değerlendirmesi

2021 İkinci Yarı:

- Ekonomist dergisinin PackUpp'ı "Yıldız Girişim" ve "Türkiye'nin Yükselen 30 Yerli Teknoloji Şirketinden Biri" gösterilmesi
- Global markalar ve yerli büyük firmalardan oluşan hizmet sunulan markaların sayısının 150'ü geçmesi
- 2021 yılı Hızlı Teslimat sektörü Müşteri Memnuniyetini En İyi Sağlayan Firma olma ve Çırağan Sarayı'nda 1.'lik ödülü alma

2022 İlk Yarı:

- 3. Yatırım Turunun tamamlanması
- 20'den fazla ülkede dağıtılan Forbes Global dergisinin Türkiye eki kapakta yer alma ve İngiltere'ye açılma röpotajı
- Teknolojide AI, Makine öğrenmesi gibi derin teknoloji projelerinin başlaması
- Endeavor dönemin en iyi 12 girişiminden biri seçilmesi ve Scaleup Programına alınması

2022 İkinci Yarı:

- Global markalar ve yerli büyük müşteri sayısının 300'ü geçmesi

- Endeavor Ülke Adayı seçilmesi ve Global seçim panelinde Türkiye'yi temsil yetkisi verilmesi
- Yeni versiyon uygulamaya geçilmesi
- 2022 yılı Hızlı Teslimat sektörü Müşteri Memnuniyetini En İyi Sağlayan Firma olma ve Çırağan Sarayı'nda 1.'lik ödülü alma (Üst üste 2.kez)

2023 Yılı:

- 4. Yatırım Turunun başlaması
- Globalleşme Hazırlıklarının başlaması
- İngiltere ve Amerika yazılım testlerinin gerçekleştirilmesi
- İngiltere şirket kurulması ve banka hesaplarının açılması
- Global pazarlarda müşteri görüşmelerinin yapılması

İş Modeli

Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi bir Teknoloji girişimi olup, Ulaştırma ve Yazılım sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B** , **B2C** , **C2C** ve **C2B** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

PackUpp Hızlı Teslimat Teknoloji Şirketi Nedir?

- E-ticaret firmalarına **hızlı teslimat** ve yeni nesil kargo hizmetleri sunan **bir teknoloji şirketi**yiz. 100% kendi teknolojimizi üretiyoruz ve E-ticaret teslimat süreçlerini yapay zeka, makine öğrenmesi, NLP gibi yeni nesil teknolojilerle dijitalleştiriyoruz.
- E-ticaret firmalarına **Kargo Yerine Sonraki-Gün** ya da talebe göre **Daha Hızlı Aynı-Gün, 3 Saatte, Aynı-Saatte** gibi farklı zaman alternatiflerinde teslimat hizmeti sunuyoruz. **Mağazadan teslimat** yapabiliyoruz.
- 2020 yılından bu yana yeniliklerimizle **sektörün dijitalleşmesinde öncü** rol oynuyoruz. Tüketicilere "**Haritada Canlı İzleme**", "**Dijital yoldan Adres Değiştirme**" ve "**Teslimat Sonrası Puanlama ve Yorum Yapma**" gibi dijital hizmetler sunuyoruz.
- **3.5 yılda 300'den fazla Müşteri, 10 milyon'dan fazla teslimat** yaparak sektörün aranan firmaları arasına girdik.

Bugüne kadarki bazı müşterilerimiz:

**** Samsung, Nike, Pazarama, Dyson, Puma, The North Face, Calvin Klein, Skechers, Hepsiburada, Arvato Bertelsman, Timberland, Vodafone, Camper, Reebok, Levi's, Asics, Columbia, Hummel, Rossmann, Godiva, Carrefour, Watsons, Dockers, Disney, Oplog, Finish, Ekol Logistics, Chicco, Vans, Tommy Hilfiger, Vatan Bilgisayar, Eastpak, Barbour...**

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Kargo ve kurye sektörü Türkiye'nin en büyük sektörlerinden ve bunun yanında en sorunlu **ilk 3 sektörden** de birisidir. Yeni nesil teknolojilerin kullanılmadığı ve dijitalleşmenin olmadığı bir alandır. E-ticaretin çok hızlı büyüdüğü ve daha da büyüyeceği bir dönemde kargo&kurye sektöründeki problemler aşağıdaki gibi düşünülebilir.

- **Eski nesil sistemler ve paket yazılım programları**

Yurt dışından satın alınan standart ve statik çalışan paket programlar. Yazılım ve yeni çözümlerin geliştirilmesi imkanı olmayan yabancı eski sistem yazılımlar.

- **Kırılgan Güvenlik Sistemleri**

Yazılım üzerinden takip yetkinliğinin yetersiz olması, çok sayıda bağımsız franchise'ın bulunması, paketin ve sahipliğin takip edilmemesi

- **Düşük Hizmet Kalitesi**

Teknoloji eksikliği kaynaklı düşük hizmet kalitesi, şikayetler, hizmet kalitesinden ziyade fiyat savaşları, hantal kargo yapıları

- **Karmaşık Süreçler**

Manuel süreç yönetimleri, yetersiz yazılım kuralları ve optimizasyonları, Yetersiz algoritmalar ve günlük rutinleşmiş döngülerle ilerleme, mahalle ve sokak şube mantığı

- **Geciken Teslimatlar**

Paketin zamanlamasına uygun yazılmayan sistemler, Standart teslimat zamanları, statik toplama ve dağıtım planlamaları, günlerce sarkan teslimat gecikmeleri, belirsiz süreçler, takip edilemeyen sürücü davranış ve kararları

Bulunan Çözüm/Çözümler

PackUpp, Türkiye ve global piyasalarda en sorunlu sektörlerden olan kargo, kurye ve lojistik sektörüne hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti ve tamamen dijital ve teknolojik bir çözüm getirdi. Tüm sektörün dijitalleşmesini ve dönüşümünü sağladı.

- **Benzersiz %100 yerli teknoloji ve yazılım**

Yönetim ve Müşteri Panelleri, ROPE Rota optimizasyonu, Algoritmalar, Yeni jenerasyon API, Modüler Sürücü App'i, Dijital müşteri bilgilendirme ekranları, Makine Öğrenmesi (Machine Learning), Yapay Zeka (AI), Packy Doğal Dil İşleme Sanal Asistan NLP (Natural Language Processing)

- **Anlık Güvenlik Sistemleri**

App izleme, Profil Algılama, Zaman Yönetim Kontrol, Lokasyon kontrol, Ödül/ceza

yöntemleri, Puanlama ve Yorum yapma ekranları

· **Hizmet Kalitesi**

Pazar Lideri Ödülü, 2 yıl üst üste Müşteri Memnuniyetini en iyi sağlayan Firma, Sektör liderliği

· **Dijital Süreçler**

Haritada Canlı Takip, Komşuma Bırak, Paket İçeriği Bilgisi, Zili Çalma, Dijital Adres Değiştirme, Teslimat Noktası, Puanlama ve Yorum Yapma

· **Teslimat Zamanlaması**

+99% oran ile zamanında Teslimat, Dinamik sistem çalışma mantığı, Aynı-Gün, Sonraki-Gün, 3 saatte Ekspres, Aynı saatte teslimat opsiyonları

Değer Önerileri

2010-2020 yılları arasında şirketler dijital dönüşümler yaşadılar. 2020 itibariyle teslimatta dijital dönüşüm başladı. PackUpp Türkiye'deki dijital dönüşümün öncüsü olan şirkettir ve tüm e-ticaret teslimatı süreçlerini teknolojisi ile dijitalleştiriyor.

Eskiden bir ürünü online'da bulmak önemliydi, sadece 1 sitede bulabiliyordunuz ve hemen alıyordunuz. Sonra 1 ürün 1'den fazla sitede olmaya başladı. Daha sonrasında tüm ürünler dijital taşındı ve dışarıdan kendimiz fiziksel olarak dışarı çıkarak alabildiğimiz tüm ürünleri dijital kanallardan online olarak satın alabilmeye başladık. En sonunda fiyat karşılaştırması da yapabilmeye başladık ve bir ürünü çok sayıda siteden fiyat karşılaştırması yaparak alabilir hale geldik ancak ürünler hala sorunlu ve dijital olarak takip edilemeyen kargolarla gelmeye devam etti.

Amerika'da, İngiltere'de ve Avrupa gibi büyük pazarlarda yapılan araştırmalara göre bir ürünü birden fazla benzer sitede bulabiliyorsanız en hızlı teslim olanı ve en iyi teslimat deneyimi yaşatanı seçersiniz diyor. Artık online alışveriş yapan kişiler belirsiz süreçlerle, hizmet kalitesinin olmadığı ve dijital takip edemedikleri bir deneyimle online paketlerini teslim almak istemiyorlar. PackUpp olarak hizmet kalitesini maksimuma çıkararak, dijital ve teknolojik bir teslimat deneyimi sunuyoruz. Alıcının ve satıcının mutlu olduğu bir alışverişte sadece kargo sorunlarından dolayı iki taraf da mutsuz olabilmekte, alıcının sadakati zarar görmektedir. PackUpp hızlı teslimat ile mükemmel bir teslimat deneyimi yaşatıyor ve sadık müşteriler yaratıyoruz.

Pazar yerlerinin artan komisyon oranlarından kaçmaya çalışan firmalar kendi sitelerini güçlendirmek ve müşterileri kendi sitelerine çekmeyi hedefliyorlar. Kendi

sitelerini fiyat rekabeti haricinde en iyi güçlendirecekleri alan teslimat deneyimidir. Bu sebeple daha iyi, daha dijital ve daha hızlı bir teslimat deneyimini PackUpp ile sunan firmalar websitelerinin her geçen gün daha da güçlendiğini ve müşteri sadakatlerinin arttığını deneyimlemektedirler. Bu sayede market place komisyonları yerine kendi sitelerinden satarak maliyet azaltıp marjlarını artırabilmektedirler.

Gelişim Süreçleri Hakkında

- 1. İlk Ürün Lansmanı (2019 Aralık):** PackUpp, ilk ürünü olan V.1'i piyasaya sürmüş ve İstanbul'da sınırlı bir alanla başlayarak teslimat hizmeti sunmaya başlamıştır.
- 2. Genişleme (2020 Haziran):** Yazılımın gücü ve uzaktan yönetim becerisi sayesinde Ankara, İzmir, Antalya, Bursa ve Bodrum gibi büyük şehirlerde yatırım maliyeti olmadan hızla hizmet vermeye başlamıştır. Bu, şirketin genişlemesine ve daha fazla müşteriye erişimine olanak sağlamıştır.
- 3. Yazılım Geliştirmeleri (2020 Sonu - 2022 Başı):** V.2 yazılımının hazırlıklarına başlanmış ve bu yeni yazılıma geçiş süreci başlatılmıştır. Bu, daha hızlı, uluslararası teslimatlar için uygun, farklı para birimleri ve saat dilimlerine uyumlu bir platform sağlama amacını taşımaktadır.
- 4. Global Genişleme (2022 ve Sonrası):** PackUpp, global pazarlara açılmış ve Amerika'da NewYork ve Birleşik Krallık pazarında başarılı sistem testleri gerçekleştirmiştir. Londra'da şirket kurma ve yasal kayıt süreçleri tamamlanmış, stratejik partner anlaşmaları yapmış ve ofisler kiralamıştır. Ayrıca, Birleşik Krallık'ta kurulacak ekip için görüşmeler yapılmış ve müşteri kazanma süreçlerine odaklanılmıştır.

Üretim Süreçleri Hakkında

PackUpp'ın üretim süreçleri, yazılım ve teknoloji odaklı bir hizmet şirketi olarak oldukça önemlidir ve aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- 1. Yazılım Geliştirme ve Yönetim Ekibi:** Şirketin yazılım ekibi, hem mevcut sistemlerin düzenli işleyişini sağlar hem de yeni projeleri yönetir. Bu ekip, backend (veri tabanı, sunucu taraflı işlemler), frontend (kullanıcı arayüzü), tasarım (arayüz tasarımı), algoritma optimizasyon (performans iyileştirmeleri), yapay zeka gibi farklı uzmanlık alanlarına sahiptir. CTO, bu ekipleri yönetir ve geliştirme süreçlerini denetler.
- 2. Yazılım Geliştirme Süreçleri:** Yazılım ekibi, mevcut yazılımın sürdürülebilirliğini ve iyileştirilmesini sağlar. Bu süreçte kodlama, test etme, hata düzeltme ve güncelleme gibi adımlar yer alır. Aynı zamanda yeni projelerin tasarımı ve geliştirilmesi de bu ekip tarafından gerçekleştirilir.
- 3. Teslimat Süreçleri:** PackUpp'ın kendi yazılımı ve teknolojisi, tüm teslimat süreçlerini yönetmek için kullanılır. Bu, siparişlerin alınması, depolanması, yönlendirilmesi ve teslim edilmesi gibi süreçleri içerir. Otomatik yönlendirme, envanter yönetimi ve teslimat takibi gibi işlemler, yazılım aracılığıyla gerçekleştirilir.
- 4. Yazılım Güncellemeleri ve Bakım:** Mevcut yazılımın güncel tutulması ve hata

düzeltilmeleri için düzenli bakım yapılır. Bu, müşteri deneyimini iyileştirmek ve güvenilirliği artırmak için önemlidir.

5. **Yeni Projeler:** PackUpp, müşteri talepleri ve genişleme stratejileri doğrultusunda yeni projeler geliştirir. Bu projeler, özellikle uluslararası teslimatlar ve farklı para birimleri gibi global özellikler içerebilir.
6. **Ekip İşbirliği:** Farklı uzmanlık alanlarındaki ekipler, projeler üzerinde işbirliği yapar. Backend, frontend ve tasarım ekipleri, kullanıcı deneyimini geliştirmek için bir araya gelirken, algoritma optimizasyon ve yapay zeka ekipleri, operasyonların verimliliğini artırmak için çalışır.

Yan Ürünler Hakkında

PackUpp'ın sahip olduğu geniş esneklik alanı ve güçlü yazılım altyapısı, potansiyel olarak birçok yan ürün ve iş fırsatını beraberinde getirebilir. İşte PackUpp'ın potansiyel yan ürünleri ve örnekleri:

1. **Yazılım Lisanslama ve Kiralama:** PackUpp, kendi geliştirdiği teslimat yazılımını diğer firmalara ve teslimat hizmeti sunan işletmelere lisanslayabilir veya kiralayabilir. Bu, başka şehirlerde veya ülkelerde hızlı genişlemeyi kolaylaştırabilir.
2. **Özel Teslimat Uygulaması:** PackUpp, kendi özel teslimat uygulamasını geliştirerek, bireysel müşterilere veya küçük işletmelere yönelik hızlı teslimat hizmetleri sunabilir. Bu, kurye hizmetleri, market alışverişi teslimatı veya restoran yemek dağıtımını gibi alanlarda kullanılabilir.
3. **İş İşbirlikleri ve Ortak Organizasyonlar:** 300'den fazla global ve lokal müşteri network'ü ile iş işbirlikleri kurabilir. Örneğin, büyük perakende markalarıyla özel indirimler veya kampanyalar düzenleyebilir.
4. **Büyük Veri Analitiği:** PackUpp, 10 milyondan fazla kullanıcı veritabanı ile büyük veri analitiği yapabilir. Bu, pazarlama stratejilerini optimize etmek, müşteri davranışlarını anlamak ve daha iyi hizmetler sunmak için kullanılabilir.
5. **Uluslararası Genişleme Hizmetleri:** PackUpp, global genişlemeyi düşünen firmalara danışmanlık hizmetleri sunabilir. Yabancı pazarlara açılma, yasal kayıtlar, yerel operasyonların kurulması gibi konularda yardımcı olabilir.
6. **Eğitim ve Danışmanlık:** PackUpp'ın sahip olduğu teknoloji ve iş modeli hakkında eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunabilir. Bu, diğer şirketlere aynı başarıyı yakalama konusunda yardımcı olabilir.
7. **Lojistik ve Depo Yönetimi Yazılımı:** PackUpp'ın teknolojisi, lojistik ve depo yönetimi yazılımı olarak başka sektörlerde de kullanılabilir. Bu, depo operasyonlarını optimize etmek isteyen şirketlere hizmet sunabilir.
8. **Kullanıcıya Özgü Kampanyalar:** 10 milyondan fazla kullanıcı veritabanı ile kişiselleştirilmiş kampanyalar ve promosyonlar oluşturabilir. Bu, müşteri sadakatini artırmak için kullanılabilir.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Teknoloji Sızma Testleri:

PackUpp, güvenlik ve veri koruma konularında büyük bir öncelik taşır. Bu nedenle

PwC tarafından gerçekleştirilen teknoloji sızma testlerini mükemmel bir şekilde tamamlamış olmanın gururunu taşıyoruz. Müşteri ve kullanıcı verilerinin güvenliği için hassas bir yaklaşım benimsemekteyiz ve bu testler, potansiyel güvenlik açıklarını tespit etmek ve gidermek için yapılmıştır. Başarılı bir şekilde tamamlanmış olmaları, veri güvenliğimize olan taahhüdümüzü net bir şekilde yansıtmaktadır.

API Entegrasyonları:

PackUpp, büyük şirketlerle entegrasyon konusunda öncüdür. Dyson ve Vodafone gibi önemli iş ortaklarımızla başarılı API entegrasyonları gerçekleştirmemizin ardındaki temel ilke, yazılımımızın esnek ve uyumlu olmasıdır. Ayrıca, temiz ve anlaşılır dokümantasyonlar sunarak işbirliği ve entegrasyon süreçlerini kolaylaştırırız. Bu sayede iş ortaklarımızla sorunsuz bir işbirliği kurabiliriz.

Destekler:

Microsoft, Amazon Web Services, Google ve Yandex gibi büyük teknoloji şirketlerinden aldığımız destekler bizim için büyük önem taşır. Bu destekler, bulut bilişim, veri analitiği, yapay zeka, güvenlik ve diğer teknik alanlarda ilerlememize olanak tanır.

Teknik ve Tasarımsal Analiz Süreçleri:

- **Geliştirme:** Yazılım ekibimiz, yeni özelliklerin ve güncellemelerin geliştirilmesi üzerinde çalışır.
- **Test:** Yeni özellikler ve güncellemeler titizlikle test edilir ve herhangi bir hata düzeltilir.
- **Güvenlik Değerlendirmesi:** Güvenlik açıkları tespit edilir ve hızla giderilir.
- **Tasarım İncelemesi:** Kullanıcı arayüzü ve deneyimi tasarımı gözden geçirilir ve iyileştirmeler yapılır.
- **Dokümantasyon:** Temiz ve anlaşılır dokümantasyonlar, işbirliği ve entegrasyon süreçlerini kolaylaştırır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

1. **Yazılım Geliştirme ve Optimizasyon:** Yazılım ekibi, her gün yeni kodlar ve projeler üzerinde çalışarak mevcut yazılımın sürekli olarak iyileştirilmesini sağlar. Daha iyi optimizasyonlar ve algoritmalar geliştirerek operasyon maliyetlerini düşürme ve teslimat süreçlerini daha verimli hale getirme hedeflenir.
2. **Yapay Zeka Sanal Asistan (Packy):** Packy, Türkiye'de ilk ve dünyada nadir bulunan bir yapay zeka sanal asistan projesidir. Bu proje, CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) çağrı merkezi operasyonlarının otomatikleştirilmesi ve sanal asistan aracılığıyla gerçekleştirilmesini hedefler. Bu sayede operasyonlar daha verimli, hızlı ve etkili bir şekilde yönetilebilir.

- Yenilikçi Teknolojiler:** PackUpp'ın AR-GE süreçleri, yenilikçi teknolojilerin keşfi ve geliştirilmesine odaklanır. Bu, teslimat süreçlerini iyileştirmek için drone teslimatları, otonom araçlar veya akıllı depo yönetimi gibi yeni teknolojilerin araştırılmasını içerebilir.
- Veri Analitiği:** PackUpp, büyük veri analitiği ile müşteri davranışlarını anlamak, operasyonları optimize etmek ve daha iyi hizmetler sunmak için veri madenciliği ve analitik teknikler kullanır.
- İş Zekası (Business Intelligence):** İş zekası araştırmaları, PackUpp'ın verilerini daha iyi anlamak ve karar verme süreçlerini geliştirmek için yapılır. Bu, stratejik kararlar almak için gerekli bilgilere erişmeyi sağlar.
- Global Genişleme Stratejileri:** AR-GE süreçleri aynı zamanda PackUpp'ın global genişleme stratejilerini destekler. Yeni pazarlara açılma, yasal gereksinimler ve yerel düzenlemeler gibi konular araştırılır ve bu doğrultuda planlar yapılır.

Önceki Satışlar Hakkında

- Türkiye'de Başarılı Satışlar:** 2020 yılı başlarında faaliyete geçen PackUpp, henüz yatırım almadan fatura kesmeye başlamış ve Türkiye'deki müşterilerine hızlı teslimat hizmeti sunmaya başlamıştır. Bu dönemde İstanbul'da sınırlı bir alanda başlayan hizmet, zamanla İstanbul'un dışındaki büyük şehirlere genişlemiştir. İlk müşteriler arasında yerel firmalar, restoranlar ve e-ticaret platformları yer almıştır.
- 300+ Müşteri Ağı:** PackUpp, kısa süre içinde teknolojisi ve hizmet kalitesi ile yüzlerce global ve yerel markayı kendine çekmiştir. Bu markalar, hızlı ve güvenilir teslimat hizmetlerinden faydalanarak müşteri memnuniyetini artırmıştır. PackUpp'ın geniş müşteri ağı, güvenilirliğini ve etkinliğini kanıtlar.
- Global Genişleme Hedefleri:** PackUpp, Türkiye'deki başarısını temel alarak global pazarlara açılmayı hedeflemiştir. Bu kapsamda Amerika'da New York (NY) ve Birleşik Krallık'ta Londra'da başarılı sistem testleri gerçekleştirmiş ve hizmetlerini bu bölgelerde sunmaya başlamıştır.
- Yatırım ve Destekler:** PackUpp'ın teknoloji ve hizmet kalitesi, büyük teknoloji şirketlerinden aldığı hibeler ve desteklerle daha da güçlenmiştir. Bu destekler, şirketin global genişleme ve inovasyon hedeflerini destekler.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

E-ticaret, son yıllarda Türkiye ve dünya genelinde büyük bir ivme kazandı. Ancak bu büyüme hala önemli bir artış potansiyeli barındırıyor. Türkiye'deki e-ticaret kullanıcılarının nüfusa oranı yaklaşık olarak %35 seviyelerindeyken, bu oran Londra gibi gelişmiş pazarlarda %90'ları buluyor. Bu rakamlar, Türkiye'nin e-ticaret alanında hala büyük bir büyüme fırsatına sahip olduğunu gösteriyor.

Türkiye'nin E-Ticaret Potansiyeli

Türkiye'de e-ticaretin hala düşük seviyelerde olması, gelecekteki büyüme potansiyelini vurguluyor. Yapılan araştırmalar, Türkiye'de e-ticaretin **2030** yılına kadar eksponansiyel bir büyüme grafiği izlemesini ve her geçen yıl hem hacim hem de bireysel online alışveriş yapan kişi sayısının artmasını bekliyor. Artan dijitalleşme, akıllı telefon penetrasyonu ve internet kullanımındaki artış, Türkiye'nin e-ticaret arenasında büyük bir oyuncu haline gelme potansiyelini gösteriyor.

Küresel E-Ticaret Trendleri

Türkiye'den çıkıp global pazarlara bakıldığında, Avrupa, Birleşik Krallık ve Amerika gibi büyük pazarlarda da e-ticaretin büyümeye devam edeceği öngörülüyor. Artan dijitalleşme, akıllı telefon penetrasyonu ve internet kullanımının yaygınlaşması, online alışverişin ve e-ticaretin tüm sektörlerde büyümesini tetikliyor. Özellikle COVID-19 pandemisi, online alışverişin daha da hızlanmasına neden oldu ve tüketicilerin çevrimiçi alışverişe olan ilgisini artırdı.

PackUpp'ın Potansiyeli

Tüm bu faktörler, PackUpp gibi yenilikçi bir e-ticaret hızlı teslimat teknoloji şirketinin büyüme potansiyelini ve fırsatlarını gösteriyor. Türkiye ve dünya genelindeki e-ticaretin yükselişi, PackUpp'ın hızlı teslimat çözümleri için büyük bir talep yaratıyor. Teknoloji üretme yeteneği, müşteri memnuniyetine odaklanması ve sıfır varlık iş modeli, şirketi hem Türkiye'de hem de global pazarlarda başarılı bir oyuncu haline getiriyor.

PackUpp, e-ticaretin geleceğine yatırım yapmaya devam ederek Türkiye ve dünya genelinde büyümeyi sürdürüyor.

Rekabet Hakkında

Türkiye pazarına baktığımızda piyasa olan tüm oyuncuları kargo kurye ve teslimat firmaları olarak değerlendirebiliriz. Şu an Türkiye'deki global ve lokal tüm kargo-kurye ve teslimat oyuncularını değerlendirmeye aldığımızda müşteri memnuniyetini en iyi sağlayan firma olarak PackUpp açık ara lider durumdadır. 2 yıl üst üste birincilik ödülü alıp liderliği elden bırakmayarak hızlı teslimat sektöründeki en iyi firma konumunu korumaktadır.

Piyasadaki oyuncuları incelediğimizde PackUpp haricindeki tüm firmalar araç-depo-şube varlık satın alma/sahip olma ve bordrolu sürücüler çalıştırma şeklinde

çalışmalarını gerçekleştirmektedir. Bu sayede ağır yatırım maliyetleri ve sabit giderler altına girmektedirler. PackUpp sıfır varlık (zero asset) modelinde ilerleyen ve tamamen teknoloji şirketi olarak sektöre her zaman yenilikleri sunan firma konumundadır. PackUpp'ın hızlı teslimat alanındaki en ciddi 2 rakibi Kolaygelsin ve Hepsijet'tir. Kolaygelsin Ekol Lojistik firmasının iştiraki ve Hepsijet de Hepsiburada'nın iştirakidir. Her iki firmaya göre de teknoloji, müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi olarak açık ara öndedir.

Diğer taraftan PackUpp hiç bir zaman fiyat rekabetine giren bir firma olmamıştır. Kırmızı okyanus (Red Ocean) olan fiyat rekabetiyle müşteri elde etme mücadelesinin aksine PackUpp hız, dijitalleşme ve kalite sunarak mavi okyanusta (Blue Ocean) fark yaratmaktadır. Teknolojisi ve optimizasyon&algoritma gücü ile kaynaklarını daha verimli kullanan PackUpp geleneksel kargolardan dahi fiyat avantajı sağlayabilecek seviyede fiyatlar sunabilmektedir.

Global rekabete baktığımızda market&yemek siparişi firmaları Avrupa ve Amerika'da çok büyük rekabet içerisinde. PackUpp'ın bulunduğu ana pazarı e-ticaret hızlı teslimatı alanında ise pazarda büyük açık bulunmakta ve hızlı bir global açılışla pazarda büyük bir pasta elde edilerek pazar liderliği hızla yakalanabilir durumdadır.

Hedef Kitle Hakkında

PackUpp kurumsal firmalar ve e-ticaret firmalarının ürünlerini son kullanıcılara ulaştıran bir hızlı teslimat teknoloji şirketidir. Anlaşmaları firmalarla yaparak onların son kullanıcı müşterilerinin online sitelerinden almış oldukları ürünlerinin teslimatlarını gerçekleştirir. Hedef kitlesi teknik olarak kurumsal firmalardır. B2B business gerçekleştirdiği için firma anlaşmaları yaparak büyümesini sağlar.

Diğer taraftan firmalarla yaptığı anlaşmalar sonucunda ürün teslimatlarını son kullanıcılara yani bireylere yaptığı için hedef kitlesinde bireyler de bulunur. Bireylerde marka algısı, marka bilinirliği yaratmak ve hızlı teslimatın daha da talep edilen ve yayılan bir hizmet olması için bireyleri de hedefler.

Hem pazarlama olarak hem de teknoloji geliştirmede PackUpp hem firmaları hem de bireyleri hedefler. Firmalar rekabet içerisinde müşteri sadakati yaratmak, müşterilerine daha iyi bir teslimat deneyimi yaşatmak ve müşterilerinin daha sık alışveriş yaparak elde tutulması için hızlı teslimat ve dijital bir hizmeti tercih ederler. Bireyler de online satın aldıkları ürüne daha hızlı kavuşmak, dijital olarak paketlerini anlık olarak izleyebilmek, aldığı hizmet sonrasında hizmetin kalitesini puanlayıp yorum yapabilir.

Bu şekilde hem firmalar hem de bireyler PackUpp hizmetlerinden pozitif olarak etkilenirler ve iki taraf da online alışveriş sürecinden mutlu ayrılırlar.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Teknoloji ve Dijitalleşme
- Hizmet Kalitesi
- Müşteri Memnuniyeti
- Hız ve operasyonel mükemmellik
- Global teknolojik scale edebilme kolaylığı
- Sıfır varlık (Zero Asset & Capital Light) iş modeli

Zayıf Yönler Nelerdir?

- E-ticarette Aynı-Gün teslimata Türkiye'nin ve global pazarların hazır olmaması
- Türkiye ve Global piyasalardaki alışılmış fiyat rekabeti
- Firmaların geleneksel bakış açısındaki yöneticileri

Fırsatlar Nelerdir?

- Teknoloji ve dijitalleşme gücü ile hem Türkiye'de hem globalde geleneksel kargo/kurye oyuncularında hızlı teslimat lideri olma
- Pazarın hızlı teslimatta çok bakir olması sebebiyle hızlı büyüme, pazara ve geleceğe yön verme
- Türkiye gibi zor bir pazarda geliştirilen teknolojinin test edilmesi ve globale rahat adaptasyonu

Tehditler Nelerdir?

- Teknolojinin yetersiz kalması
- Operasyonel sorunlar
- Müşteri elde edememe

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- E-ticaret ve hızlı teslimat pazarlarının büyüme grafiklerini vurgulamak ve E-ticarette fiyattan sonraki en önemli bileşenin teslimat olduğu vurgusu yapmak
- Alışılmışın ötesinde fiyat rekabeti yerine hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti ve teknoloji ile ön plana çıkmak
- Firmaların rakipleriyle ve pazar yerleriyle mücadelesinde elini kuvvetlendiren ve müşteri kaybının önüne geçerek sadık müşteriler yaratan bir sisteme dahil olmaları

gerekliğini anlatmak

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Global testleri yapmak ve global çapta rekabetçi bir yazılıma sahip olmak
- Operasyonel mükemmellik ve hizmet kalitesi ilkesiyle müşteri memnuniyetinde lider firma konumunda olarak aynı yöntemi globalde de uygulamak
- Türkiye'de çalıştığımız yabancı global markaların farklı ülke ve şehirlerdeki ekipleriyle iletişim kurmak

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)	(%)
Rıdvan Göçemen	Kurucu Ortak & COO	Kurucu Ortak & COO	143.421	45.1
Semih Emre Özcan	Kurucu Ortak & CEO	Kurucu Ortak & CEO	87.500	27.51

Rıdvan Göçemen ile ilgili;

PackUpp Kurucu Ortağı ve COO'su Rıdvan Göçemen, Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat bölümü 2012 yılı mezunu olup, eğitim hayatına 2013 yılında Marmara Üniversitesi Global Pazarlama yüksek lisansı ile devam etmiştir. İş hayatına 2012 yılında LG Electronics Mobile departmanında pazarlama bölümünde başlayan Göçemen yapmış olduğu başarılar ve almış olduğu ödüllerle 2014 yılında HTC Türkiye'ye yönetici pozisyonunda transfer olarak 600 kişiden sorumlu Saha Takım Türkiye sorumluluğunu üstlenmiştir. İş hayatına girişimci rolü ile devam etmeye karar veren Göçemen 2017 yılında Türkiye'nin ilk motosiklet taksi projesi olan Taximono markasını kurmuştur. 2 yıllık başarılı girişimciliğinde yaklaşık yüz binlerce yolculuğa aracılık yaptırmış olup İstanbul halkının zamandan tasarruf yapmasını sağlamıştır. 2019 yılında iş modelini daha da geliştirip sektördeki ihtiyaçları analiz ederek "PackUpp Hızlı Teslimat" firmasını kurmuştur. Türkiye'de ilkleri gerçekleştirmeyi görev edinen Göçemen, hızlı teslimat alanında PackUpp'ı teknoloji ve operasyon bakımından öncü konumuna getirmeyi sağlamıştır. "Teknoloji ve Dijitalleşme, Hizmet Kalitesi ve Müşteri Memnuniyeti" gibi alışılmadık dışında değerlerle sektörde adını duyuran PackUpp sektörün alanında lider konumuna yükselip gözünü globale çevirmiştir. Rıdvan Göçemen halen PackUpp firmasında Kurucu Ortak ve COO olarak görev almaktadır.

Semih Emre Özcan ile ilgili;

Semih Emre Özcan, Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde lisans eğitimi almış ve üniversite eğitimine devam ederken 2005 yılında dış ticaret alanında çalışmaya başlamıştır. Eğitim hayatı boyunca satış, pazarlama, iş geliştirme ve finans alanlarında

deneyim edinen Özcan, Avrupa, Uzak Doğu ve Orta Doğu pazarlarında çok sayıda iş birlikleri ve projeler gerçekleştirdi. Mezuniyeti sonrasında farklı alanlarda uzmanlaşarak sırasıyla Vestel Avrupa Satış ve Pazarlama Bölge Yöneticisi, LG Electronics Stratejik Pazarlama Müdürü ve Ariston Thermo Group'ta 15 ülkeden sorumlu Pazarlama Departman Direktörü görevlerinde yer aldı. Görev aldığı son rolünde €150milyon'luk toplam bütçeyi yöneten Özcan, yönetim alanında Türkiye'de CEO'ya, pazarlama alanındaysa İtalya'da CMO'ya raporlama yapmaktaydı. 2019 yılı içerisinde Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi seçildi ve 3 yıl boyunca YK üyeliğini sürdürdü. Aynı yıl kurumsal iş hayatını noktalarak "PackUpp Fast Delivery" markasıyla E-ticarete Hızlı Teslimat startup'ını kurarak girişimci oldu. 2019 ortasından itibaren PackUpp'ın hızlı büyümesini sağlayan Semih Emre Özcan; 2020, 2021 ve 2022 olmak üzere şirketin 3 büyük yatırım almasını sağladı. Şirket son olarak 4.yatırım turunu tamamlamak üzere ve eş zamanlı olarak globalleşme sürecinde hızlı büyümesini devam ettirmektedir. Semih Emre Özcan halen PackUpp firmasında Kurucu Ortak ve CEO olarak görev almaktadır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Rıdvan Göçemen	A	143.421	45.1	45.1
Semih Emre Özcan	A	87.500	27.51	27.51
Oğuzhan Karahan	A	19.080	6	6
Volkan Öngüç	B	1.137	0.36	0.36
Deniz Çelik	B	1.666	0.52	0.52
Evrım Şen	B	1.137	0.36	0.36
Abdülkadir Demirsoy Kuyumcu	B	608	0.19	0.19
Ali Köprülü	B	265	0.08	0.08
Ufuk Balıksever	B	285	0.09	0.09
TR Angels Finansal Hizmetler A.Ş.	B	6.077	1.91	1.91
Mehmet Sacit Sungu	B	3.239	1.02	1.02
Bilgehan Baykal	B	1.938	0.61	0.61
Kerem Ayaz	B	1.272	0.4	0.4
Sinan Çolakoğlu	B	1.216	0.38	0.38
GirişimTürk2 Danışmanlık Dış. Tic. A.Ş.	B	4.254	1.34	1.34
Gökhan Eyigün	B	1.216	0.38	0.38
Yasemin Eda Erdal	B	1.257	0.39	0.39
Fatma Bilge Akın	B	636	0.2	0.2

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Berin Erol	B	608	0.19	0.19
Özlem Morova	B	636	0.2	0.2
Önder Kartal	B	865	0.27	0.27
Mustafa Alper	B	976	0.31	0.31
Ömer Erdem	B	636	0.2	0.2
Tuğrul Okay	B	636	0.2	0.2
Celal Korkut Yıldırım	B	1.018	0.32	0.32
Sena Cantekin	B	608	0.19	0.19
Berk Çakır	B	318	0.1	0.1
Melek Nilay Çelik	B	498	0.16	0.16
Tatyos Bebek	B	636	0.2	0.2
Fatma Seçkin Erdem	B	318	0.1	0.1
Özgül Boyraz	B	380	0.12	0.12
Gülümser Başar	B	745	0.23	0.23
Ali Güven	B	636	0.2	0.2
Fatih Yılmaz	B	318	0.1	0.1
Ömer Faruk Eker	B	318	0.1	0.1
Enis Tahsildaroğlu	B	477	0.15	0.15
Elif Yazıcı	B	636	0.2	0.2
Fatih Köleoğlu	B	1.583	0.5	0.5

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ercüment Kara	B	382	0.12	0.12
Abdullah Araz	B	382	0.12	0.12
Yasin Otuzoğlu	B	954	0.3	0.3
Turgay Öksüzöğlü	B	318	0.1	0.1
Erdem Deniz Enisel	B	223	0.07	0.07
Türker Naslı	B	318	0.1	0.1
Cenk Eyüboğlu	B	795	0.25	0.25
Ceren Kağnıcı Gural	B	223	0.07	0.07
Kıvılcım Çaylı	B	152	0.05	0.05
Kültepe Yatırım A.Ş.	B	318	0.1	0.1
Minimar Boya Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.	B	477	0.15	0.15
Plan B Gayrimenkul Geliştirme ve Ticaret A.Ş.	B	477	0.15	0.15
Sevinç Tınas İşler	B	477	0.15	0.15
Bülent Bankacı	B	159	0.05	0.05
Ali Ercan Güleç	B	159	0.05	0.05
Arzu Güngör	B	159	0.05	0.05
Sibel Pensoy	B	318	0.1	0.1
Osman Kale	B	3.180	1	1
Engin Kale	B	3.180	1	1

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Tolga Yanaşık	B	541	0.17	0.17
Ali Yılmaz	B	954	0.3	0.3
Mehmet Kadri Kalyoncu	B	159	0.05	0.05
Murat Turan	B	446	0.14	0.14
Nergis Numanoğlu	B	456	0.14	0.14
Sezgin Aslan	B	223	0.07	0.07
Önder Şahin	B	368	0.12	0.12
Mustafa Namık Kural	B	432	0.14	0.14
Techventure Teknoloji ve Tic. A.Ş.	B	636	0.2	0.2
Turgut Ülkü	B	954	0.3	0.3
Nevra Duygu Duru	B	223	0.07	0.07
Can Yengül	B	152	0.05	0.05
Ahmet Murat Ersoy	B	636	0.2	0.2
Halil İbrahim Kurddan	B	304	0.1	0.1
Mehmet Barış Yıldırım	B	318	0.1	0.1
Yusuf Can Akay	B	318	0.1	0.1
Mehmet Altas	B	795	0.25	0.25
Cenk Erol	B	159	0.05	0.05
Hacer Kayhan	B	152	0.05	0.05
Murat Karaduman	B	1.590	0.5	0.5

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Rüstem Eyüboğlu Eğitim Kur. A.Ş.	B	795	0.25	0.25
Çiğdem Çekceoğlu	B	175	0.05	0.05
Gülcan Karahan	B	304	0.1	0.1
Kıvanç Türkoğlu	B	318	0.1	0.1
Haluk Can Hür	B	223	0.07	0.07
Mehmet Yitmen	B	96	0.03	0.03
GirişimTürk Danışmanlık Dış Tic. A.Ş.	B	64	0.02	0.02
Ahmet Fuat Ayla	B	318	0.1	0.1
Cömert Vardar	B	159	0.05	0.05
Levent Mustafa Tutluoğlu	B	159	0.05	0.05
Doruk Oğuz	B	80	0.02	0.02
Leyla Birşen	B	1.908	0.6	0.6
Filiz Özcan	B	1.272	0.4	0.4
Burcu Karakanat Birşen	B	636	0.2	0.2
TOPLAM		318.024	100	100

Rıdvan Göçemen ile ilgili;

PackUpp Kurucu Ortağı ve COO'su Rıdvan Göçemen, Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat bölümü 2012 yılı mezunu olup, eğitim hayatına 2013 yılında Marmara Üniversitesi Global Pazarlama yüksek lisansı ile devam etmiştir. İş hayatına 2012 yılında LG Electronics Mobile departmanında pazarlama bölümünde başlayan Göçemen yapmış olduğu başarılar ve almış olduğu ödüllerle 2014 yılında HTC Türkiye'ye yönetici pozisyonunda transfer olarak 600 kişiden sorumlu Saha Takım Türkiye sorumluluğunu üstlenmiştir. İş hayatına girişimci rolü ile devam etmeye karar veren Göçemen 2017 yılında Türkiye'nin ilk motosiklet taksi projesi olan Taximono

markasını kurmuştur. 2 yıllık başarılı girişimciliğinde yaklaşık yüz binlerce yolculuğa aracılık yaptırmış olup İstanbul halkının zamandan tasarruf yapmasını sağlamıştır. 2019 yılında iş modelini daha da geliştirip sektördeki ihtiyaçları analiz ederek “PackUpp Hızlı Teslimat” firmasını kurmuştur. Türkiye’de ilkleri gerçekleştirmeyi görev edinen Göçemen, hızlı teslimat alanında PackUpp’ı teknoloji ve operasyon bakımından öncü konumuna getirmeyi sağlamıştır. “Teknoloji ve Dijitalleşme, Hizmet Kalitesi ve Müşteri Memnuniyeti” gibi alışılmışın dışında değerlerle sektörde adını duyuran PackUpp sektörün alanında lider konumuna yükselip gözünü globale çevirmiştir. Rıdvan Göçemen halen PackUpp firmasında Kurucu Ortak ve COO olarak görev almaktadır.

Semih Emre Özcan ile ilgili;

Semih Emre Özcan, Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü’nde lisans eğitimi almış ve üniversite eğitimine devam ederken 2005 yılında dış ticaret alanında çalışmaya başlamıştır. Eğitim hayatı boyunca satış, pazarlama, iş geliştirme ve finans alanlarında deneyim edinen Özcan, Avrupa, Uzak Doğu ve Orta Doğu pazarlarında çok sayıda iş birlikleri ve projeler gerçekleştirdi. Mezuniyeti sonrasında farklı alanlarda uzmanlaşarak sırasıyla Vestel Avrupa Satış ve Pazarlama Bölge Yöneticisi, LG Electronics Stratejik Pazarlama Müdürü ve Ariston Thermo Group’ta 15 ülkeden sorumlu Pazarlama Departman Direktörü görevlerinde yer aldı. Görev aldığı son rolünde €150milyon'luk toplam bütçeyi yöneten Özcan, yönetim alanında Türkiye’de CEO’ya, pazarlama alanındaysa İtalya’da CMO’ya raporlama yapmaktaydı. 2019 yılı içerisinde Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi seçildi ve 3 yıl boyunca YK üyeliğini sürdürdü. Aynı yıl kurumsal iş hayatını noktalarak "PackUpp Fast Delivery" markasıyla E-ticarete Hızlı Teslimat startup’ını kurarak girişimci oldu. 2019 ortasından itibaren PackUpp’ın hızlı büyümesini sağlayan Semih Emre Özcan; 2020, 2021 ve 2022 olmak üzere şirketin 3 büyük yatırım almasını sağladı. Şirket son olarak 4.yatırım turunu tamamlamak üzere ve eş zamanlı olarak globalleşme sürecinde hızlı büyümesini devam ettirmektedir. Semih Emre Özcan halen PackUpp firmasında Kurucu Ortak ve CEO olarak görev almaktadır.

Oğuzhan Karahan ile ilgili;

Bilgisayar Mühendisliği bölümünde lisans ve Yüksek Lisans derecesine sahiptir. Mobil ve web platformları, makine öğrenimi, doğal dil işleme, büyük veri, blok zinciri, insansız robot ve rota optimizasyonu/planlaması konularında tecrübesi bulunmaktadır. Hem yazılım geliştirme hem de yazılım mimarisi kurma üzerinde aktif olarak çalışmaktadır. Akademik olarak; makine öğrenimi, doğal dil işleme ve blockchain (blok zinciri) üzerine çalışmaları bulunmaktadır. Akademik yayınları arasında; yer almaktadır. Yurt içinde ve yurt dışında startup, yerleşik Fintech şirketleri ve uluslararası şirketler bünyesinde yazılım geliştirici ve ekip lideri olarak çalışmıştır. Türkiye’nin en büyük yerli sermayesine sahip yazılım şirketi olan Sofitech’te yapay zekâ üzerine geliştirme yapan ekibin yöneticiliğini yapmıştır. Ayrıca, California’da bulunan Hypernetlabs şirketinde ilk olarak blockchain developer, sonrasında ise full-stack developer olarak çalışmıştır. İş Bankası şubelerinde bulunan İnsansız Robot Pepper projesinin yazılım geliştiricisi olarak; robotik, lokasyon haritalama, ses tanıma, resim işleme, insan tespiti, duygu analizi gibi konularda geliştirme yapmıştır. Altı ay

gibi kısa bir sürede lansmanı yapılmış ve şubelerde kullanılmaya başlanmıştır. Üzerinde çalıştığı doğal dil işleme projesi neticesinde; kullanıcıdan alınan bilgiler ile kodlama yapabilen bir sanal asistan geliştirmiştir. Bulunduğu ekip ile, insanların duygu durumuna göre şarkı sözü oluşturan ve müzik tonu üreten bir chatbot da geliştirmiştir. Geliştirdiği Conversational AI Platformu; Bankacılık, Yatırım, Sigorta, Sosyal, Yardım Masası ve İK alanları için farklı şirketlerde aktif olarak kullanılmaktadır. Türkiye'nin en büyük bankacılık asistanı olan Maxi bu projelerden biridir. 2022 Mart ayı itibariyle PackUpp Fast Delivery firmasında Partner&CTO olarak görev almaya başlamıştır ve halen görevini sürdürmektedir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	<p>BÖLÜM 5 – HİSSE DEVİRLERİ 13. HİSSE DEVİRLERİ İLE İLGİLİ GENEL HÜKÜMLER 13.1. Herhangi bir A Grubu Pay Sahibi, işbu Sözleşme'de yer alan hükümlere göre olsa bile, B Grubu Pay Sahipleri'nin yazılı ön izni olmadıkça herhangi bir Pay'ını devredemez, devre denk işlemler içine giremez, devir taahhüdünde bulunamaz veya Pay'ı üzerinde herhangi bir Takyidat kuramaz. A Grubu Pay Sahipleri'nin kendi aralarında Pay devirleri de B Grubu Pay Sahipleri'nin iznine tabidir. A Grubu Pay Sahipleri'nin B Grubu Pay Sahipleri'nin izni ile sahibi buldukları Paylar'ın tamamını veya bir kısmını devretmeleri, her halde Paylar'ı devralan Kişi'nin işbu Sözleşme'ye taraf olması şartına bağlıdır. 13.2. Hisselerin devri, ancak ve sadece işbu Sözleşme hükümlerine uygun şekilde gerçekleştirildiği takdirde geçerlidir. 13.3. A Grubu Paylar'ın B Grubu Pay Sahipleri'ne devri söz konusu olduğunda, bu Paylar B Grubu Pay'a dönüştürülerek devredilecektir. Aynı şekilde, B Grubu Paylar'ın A Grubu Pay Sahipleri'ne devri söz konusu olduğunda da, bu Paylar A Grubu Pay'a dönüştürülerek devredilecektir. Taraflar söz konusu dönüşüm işleminin gerçekleşmesi için genel kurul kararı dahil gerekli her türlü işlemi yapmayı kabul, beyan ve taahhüt etmişlerdir. 13.4. Ancak işbu maddedeki devir sınırlandırması, ileride Şirket'te yönetici</p>	0,01	250.001	78.61

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>veya kilit personel olarak görev alacak çalışanlara hisse devri veya hisse opsiyonu olarak kullanılmak şartıyla, Şirket hisselerinin toplamda en fazla %6'ya kadar olan kısmındaki devirlerde geçerli olmayıp, toplamda en fazla %6'nın üzerindeki pay devirlerinde uygulanacaktır. 13.5. Şirketin mali durumunun üç yıl içerisinde B Grubu Hissedarlar'ın öngördüğü metriklere ulaşmaması halinde veya B Grubu Hissedarlar'ın gerekli görmesi halinde, B Grubu Hissedarlar oybirliğiyle karar alarak hisselerini bilabedel A Grubu Hissedarlar'a devir edebilme hakkı saklıdır. B Grubu Hissedarlar'ın oybirliği ile aldığı karar sonuçlarını kendilerini temsil eden Lider Yatırımcı/Yatırımcılar ve/veya B Grubu Hissedarlar'ı temsilen seçilecek Yönetim Kurulu Üyesi vesilesiyle A Grubu Hissedarlar'a bildireceklerdir. 13.6. Madde 13.5'te anılan devir; Bölüm 5'teki Hisse Devirleri hükümlerine tabi olmayacaktır. 13.7. Hissedarlar, işbu Sözleşme'nin Hisse devirleri ile ilgili hükümlerinin ihlâl edilmesinin diğer Hissedarlar'a telafisi kabil olmayan zararlar verebileceğini ve ihlal eden Hissedar'ın, diğer Hissedarlar'ın ihlal suretiyle gerçekleşen devirden kaynaklanan tüm zarar ve ziyanını tazmin edeceklerini kabul ve beyan ederler. 13.8 Şirket faaliyetlerinin başarılı olması için girişimcilerin şirkette en az 3 (üç) yıl kalması ve bu süre içinde mesaisini şirket için harcaması gerekmektedir. Bu sebeple hisselerinin belirli bir kısmına 3 (üç) yıl boyunca</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>hakediş (vesting) uygulanacaktır. Buna göre, girişimcilerin işbu sözleşmenin imza tarihinden itibaren, 12 ay içerisinde şirketten ayrılması durumunda sahip olduğu hisselerin % 75 (YetmişBeş)'ini, 24 ay içerisinde ayrılması durumunda % 50 (Elli)'sini, 36 ay içerisinde ayrılması durumunda % 25 (YirmiBeş)'ini; kalan Hissedarlara, hisseleri oranında (pro-rata olarak) her türlü muvazaadan, rehin ve takyidattan âri bir şekilde, bilabedel devretmeyi kabul, taahhüt ve beyan etmektedir. 14. ÖN ALIM HAKKI VE PROSEDÜRLERİ 14.1. B Grubu Hissedarlar'dan herhangi biri ("Teklif Eden") sahip olduğu Hisseler'in bir kısmı veya tamamını doğrudan veya dolaylı surette ve herhangi bir hukuki yöntem veya işlem kapsamında iyi niyetli bir Kişi ("Alıcı") tarafından devralınmasına yönelik olarak bir teklif alırsa ("Teklif"); öncelikli olarak diğer Hissedarlar'a ("Teklif Edilenler") yazılı bir bildirim göndererek söz konusu Hisseler'e ilişkin olarak devir teklifinde bulunacaktır ("Devir Teklifi"). Devir Teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na iletilecektir. Bu bildirim yazılı olarak noter yolu ile yahut iadeli taahhütlü posta ya da kargo/özel ulak yolu ile yapılabileceği gibi Kayıtlı elektronik posta ile yapılan bildirimlerde Taraflar arasında caridir. Devir teklifini kabul ya da redde dair bildirim de aynı esasa tabidir. 14.2. Devir Teklifi'nde (i) satışa konu Hisseler'in adedi, (ii) Teklif şartları (satışa konu Hisseler'in nominal değeri, satış bedeli, satış koşulları ve Alıcı ile yapılacak anlaşmanın şartlarını içerecek</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>şekilde), (iii) Alıcı'nın adı-soyadı ve/veya ticaret unvanı, tebligat adresive makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri, (iv) Alıcı'nın Teklif'e konu Hisseler'e yönelik olarak yapılan Şirket değerlemesi ve (v) diğer Hissedarlar tarafından makul şekilde talep edilecek her türlü belgeler ve bilgiler yer alacaktır. 14.3. Teklif Eden, Hisseler'i, Teklif'te belirtilen fiyat ve koşullarla teklif etmek zorundadır. Devir Teklifi'nin tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30 (otuz) İş Günü ("Kabul Süresi") içinde Teklif Edilenler, Devir Teklifi'ni yazılı olarak reddeder ya da Kabul Süresi'nin sonuna kadar teklif edilen Hisseler'i devralacaklarını bildirmezlerse, Teklif Eden, Teklif Edilenler'in almayı kabul etmediği Hisseler'in tamamını Kabul Süresi'nin sonunda, Devir Teklifi'nde yer alan kişiye devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin Kabul Süresi'ni takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde; yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer Hissedarlara ihbarda bulunulması gerekir. Teklif Eden bu Hisseleri Alıcı'ya (i) Devir Teklifi'ndeki fiyattan daha düşük bir fiyata ya da (ii) Devir Teklifi'ndeki koşullardan daha uygun koşullarla devredemez. 14.4. Birden fazla Hissedar'ın Kabul Süresi içerisinde Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde öncelik, Devir Teklifi'ne konu olan Hisseler ile aynı grupta yer alan Hisseler'i elinde bulunduran diğer Hissedarlar'a ait olacaktır. Devir Teklifi'ne konu olan Hisseler ile aynı</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>grupta yer alan Hisseler'i elinde bulunduran Hissedarlar'dan birkaçının Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde; bu Hissedarlar, sahip oldukları Hisseler'le orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Devir Teklifi'ne konu olan Hisseler ile aynı grupta yer alan Hisseler'i elinde bulunduran Hissedarlar'dan tümünün Devir Teklifi'ni kabul etmemesi halinde, tüm diğer gruplardaki Hissedarlar, Hisseler'i ile orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Örneğin B Grubu Hissedarlar'dan birinin Hisseleri'ni satmak istemesi halinde, tüm diğer Hissedarlar ön alım hakkını kullanmak isterlerse; öncelik B Grubu Hissedarlar'da olacaktır. B Grubu Hissedarlar Hisseler'yle orantılı olarak satışı teklif edilen Hisseleri alma hakkına sahip olacaklardır. B Grubu Hissedarlar tarafından önalım hakkı ile hisselerin tamamı iktisap edilmezse; A Grubu ve B Grubu Hissedarlar, Hisseler'yle orantılı olarak ön alım hakkını kullanabileceklerdir. Bu durumda A ve B Grubu Hissedarlar arasında herhangi bir öncelik olmayacaktır. 15. SATMA HAKKINA DAİR DÜZENLEMELER</p> <p>15.1. Birlikte Satma Hakkı A Grubu hissedarlardan herhangi birinin ("Teklif Edilen Satıcı"), herhangi hissesini başka bir üçüncü kişiye ("Teklif Edilen Alıcı") devretmek istemesi durumunda, B Grubu hissedarlar ("Birlikte Satanlar") sahip oldukları hisselerin bir kısmını veya tamamını, aynı fiyattan ve aynı hüküm ve şartlar kapsamında, Teklif Edilen Alıcı'ya Devretme hakkına ("Birlikte</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Satma Hakkı”) sahip olacaktır. Bir Alıcı'nın, Şirket Hisseleri'nin tümünü veya bir kısmını, tek bir işlemde veya birbirleriyle bağlantılı bir dizi işlemde, devralmayı teklif etmesi halinde, söz konusu Hisse(ler), ancak işbu Sözleşme hükümleri ve işbu madde hükümlerine riayet etmek kaydıyla, devredilebilir.</p> <p>15.2. Usül Alıcı'nın devralacağı Hisseler, Girişimciler'den herhangi birinin veya hepsinin sahip olduğu Hisseler'in tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte ise, Girişimciler ayrı ayrı Teklif Alan Taraf veya birlikte Teklif Alan Taraflar olarak anılacak olup; Yatırımcılar ayrı ayrı Birlikte Satma Hakkı Sahibi veya birlikte Birlikte Satma Hakkı Sahipleri olarak anılacaktır.) Böyle bir durumda, ilgili Teklif Alan Taraf(lar), işbu Sözleşme hükümlerine riayet etmek kaydıyla ve söz konusu prosedür tamamlandıktan sonra, satış niyetini, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'ne yazılı olarak bildirecektir (Satış Bildirimi). Satış Bildirimi'nde aşağıdaki hususların belirtilmesi gerekmektedir: o Alıcı'nın ismi/unvanı; o Devir bedeli ve Teklif'e ilişkin diğer temel unsur ve şartlar; o Teklif edilen satış tarihi; ve o Alıcı (veya temsilcisi) tarafından satın alınacak hisse adedi. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Satış Bildirimi'ni tebellüğ etmelerinden itibaren 30 (otuz) gün içerisinde, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a Noter veya Kayıtlı Elektronik Posta yoluyla bildirimde bulunarak (Birlikte Satış Bildirimi), diledikleri miktardaki Hisseler'ini, Alıcı'ya (veya temsilcisine),</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>İlgili Teklif Alan Taraf(lar)'ınkiler ile aynı beyan, garanti, taahhüt, tazminat koşulları ve şartlarda Alıcı'ya satma hakkına (Birlikte Satma Hakkı) sahip olacaklardır. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin tamamının veya bir kısmının, Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmaya karar vermesi, fakat Alıcı'nın, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin teklif ettiği Hisseler'in tamamını satın almayı reddetmesi durumunda Teklif Alan Taraf(lar) Satış Teklifi'ne konu Hisseler'ini hiçbir şekilde Alıcı'ya devredemezler. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, devir işleminin yerine getirilmesi için gerekli işlemleri, en kısa sürede yerine getirmeyi kabul ederler. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a, süresinde Birlikte Satış Bildirimi vermemesi ya da bu süre içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmayacağını bildirmesi halinde, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin Birlikte Satma Hakkı'ndan feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifi'ne konu Hisseler'ini, Satış Bildirimi'ne uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, devir işleminin yerine getirilmesi için gerekli işlemleri, en kısa sürede yerine getirmeyi kabul ederler. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a, süresinde Birlikte Satış Bildirimi vermemesi ya da bu süre içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmayacağını bildirmesi halinde, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		Birlikte Satma Hakkı'ndan feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifi'ne konu Hisseler'ini, Satış Bildirimi'ne uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. 15.3. Birlikte Satıma Zorlama Hakkı Şirket hisselerinin %100'ü için satın alma teklifi aldığı takdirde; A ve B Grubu Hissedarların ayrı ayrı en az %50'sini temsil edenlerin birlikte satmayı kabul ettiği durumda, talep üzerine, kalan Hissedarlar Hisselerini diğer Hissedarlarla eşzamanlı olarak ve aynı fiyat ve koşullarda satmakla (İpoteksiz olarak) yükümlü olacaktır.			
B	Nama	BÖLÜM 5 – HİSSE DEVİRLERİ 13. HİSSE DEVİRLERİ İLE İLGİLİ GENEL HÜKÜMLER 13.1. Herhangi bir A Grubu Pay Sahibi, işbu Sözleşme'de yer alan hükümlere göre olsa bile, B Grubu Pay Sahipleri'nin yazılı ön izni olmadıkça herhangi bir Pay'ını devredemez, devre denk işlemler içine giremez, devir taahhüdünde bulunamaz veya Pay'ı üzerinde herhangi bir Takyidat kuramaz. A Grubu Pay Sahipleri'nin kendi aralarında Pay devirleri de B Grubu Pay Sahipleri'nin iznine tabidir. A Grubu Pay Sahipleri'nin B Grubu Pay Sahipleri'nin izni ile sahibi buldukları Paylar'ın tamamını veya bir kısmını devretmeleri, her halde Paylar'ı devralan Kişi'nin işbu Sözleşme'ye taraf olması şartına bağlıdır. 13.2. Hisselerin devri, ancak ve sadece işbu Sözleşme hükümlerine uygun şekilde gerçekleştirildiği takdirde geçerlidir. 13.3. A Grubu Paylar'ın B	0,01	68.023	21.39

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Grubu Pay Sahipleri'ne devri söz konusu olduğunda, bu Paylar B Grubu Pay'a dönüştürülerek devredilecektir. Aynı şekilde, B Grubu Paylar'ın A Grubu Pay Sahipleri'ne devri söz konusu olduğunda da, bu Paylar A Grubu Pay'a dönüştürülerek devredilecektir. Taraflar söz konusu dönüşüm işleminin gerçekleşmesi için genel kurul kararı dahil gerekli her türlü işlemi yapmayı kabul, beyan ve taahhüt etmişlerdir.</p> <p>13.4. Ancak işbu maddedeki devir sınırlandırması, ileride Şirket'te yönetici veya kilit personel olarak görev alacak çalışanlara hisse devri veya hisse opsiyonu olarak kullanılmak şartıyla, Şirket hisselerinin toplamda en fazla %6'ya kadar olan kısmındaki devirlerde geçerli olmayıp, toplamda en fazla %6'nın üzerindeki pay devirlerinde uygulanacaktır. 13.5. Şirketin mali durumunun üç yıl içerisinde B Grubu Hissedarlar'ın öngördüğü metriklere ulaşmaması halinde veya B Grubu Hissedarlar'ın gerekli görmesi halinde, B Grubu Hissedarlar oybirliğiyle karar alarak hisselerini bilabedel A Grubu Hissedarlar'a devir edebilme hakkı saklıdır. B Grubu Hissedarlar'ın oybirliği ile aldığı karar sonuçlarını kendilerini temsil eden Lider Yatırımcı/Yatırımcılar ve/veya B Grubu Hissedarlar'ı temsilen seçilecek Yönetim Kurulu Üyesi vesilesiyle A Grubu Hissedarlar'a bildireceklerdir. 13.6. Madde 13.5'te anılan devir; Bölüm 5'teki Hisse Devirleri hükümlerine tabi olmayacaktır. 13.7. Hissedarlar, işbu Sözleşme'nin Hisse devirleri ile ilgili</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>hükümlerinin ihlâl edilmesinin diğer Hissedarlar'a telafisi kabil olmayan zararlar verebileceğini ve ihlal eden Hissedar'ın, diğer Hissedarlar'ın ihlal suretiyle gerçekleşen devirden kaynaklanan tüm zarar ve ziyanını tazmin edeceklerini kabul ve beyan ederler. 13.8 Şirket faaliyetlerinin başarılı olması için girişimcilerin şirkette en az 3 (üç) yıl kalması ve bu süre içinde mesaisini şirket için harcaması gerekmektedir. Bu sebeple hisselerinin belirli bir kısmına 3 (üç) yıl boyunca hakediş (vesting) uygulanacaktır. Buna göre, girişimcilerin işbu sözleşmenin imza tarihinden itibaren, 12 ay içerisinde şirketten ayrılması durumunda sahip olduğu hisselerin % 75 (YetmişBeş)'ini, 24 ay içerisinde ayrılması durumunda % 50 (Elli)'sini, 36 ay içerisinde ayrılması durumunda % 25 (YirmiBeş)'ini; kalan Hissedarlara, hisseleri oranında (pro-rata olarak) her türlü muvazaadan, rehin ve takyidattan âri bir şekilde, bilabedel devretmeyi kabul, taahhüt ve beyan etmektedir. 14. ÖN ALIM HAKKI VE PROSEDÜRLERİ 14.1. B Grubu Hissedarlar'dan herhangi biri ("Teklif Eden") sahip olduğu Hisseler'in bir kısmı veya tamamını doğrudan veya dolaylı surette ve herhangi bir hukuki yöntem veya işlem kapsamında iyi niyetli bir Kişi ("Alıcı") tarafından devralınmasına yönelik olarak bir teklif alırsa ("Teklif"); öncelikli olarak diğer Hissedarlar'a ("Teklif Edilenler") yazılı bir bildirim göndererek söz konusu Hisseler'e ilişkin olarak devir teklifinde bulunacaktır ("Devir Teklifi"). Devir</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na iletilecektir. Bu bildirim yazılı olarak noter yolu ile yahut iadeli taahhütlü posta ya da kargo/özel ulak yolu ile yapılabileceği gibi Kayıtlı elektronik posta ile yapılan bildirimlerde Taraflar arasında caridir. Devir teklifini kabul ya da redde dair bildirim de aynı esasa tabidir. 14.2. Devir Teklifi'nde (i) satışa konu Hisseler'in adedi, (ii) Teklif şartları (satışa konu Hisseler'in nominal değeri, satış bedeli, satış koşulları ve Alıcı ile yapılacak anlaşmanın şartlarını içerecek şekilde), (iii) Alıcı'nın adı-soyadı ve/veya ticaret unvanı, tebligat adresive makul ölçüde talep edilecek diğer bilgileri, (iv) Alıcı'nın Teklif'e konu Hisseler'e yönelik olarak yapılan Şirket değerlemesi ve (v) diğer Hissedarlar tarafından makul şekilde talep edilecek her türlü belgeler ve bilgiler yer alacaktır. 14.3. Teklif Eden, Hisseler'i, Teklif'te belirtilen fiyat ve koşullarla teklif etmek zorundadır. Devir Teklifi'nin tebellüğ edildiği tarihten itibaren 30 (otuz) İş Günü ("Kabul Süresi") içinde Teklif Edilenler, Devir Teklifi'ni yazılı olarak reddeder ya da Kabul Süresi'nin sonuna kadar teklif edilen Hisseler'i devralacaklarını bildirmezlerse, Teklif Eden, Teklif Edilenler'in almayı kabul etmediği Hisseler'in tamamını Kabul Süresi'nin sonunda, Devir Teklifi'nde yer alan kişiye devretmekte serbest olacaktır. Bu devrin Kabul Süresi'ni takip eden 3 (üç) ay içinde gerçekleştirilmemesi halinde; yeniden işbu maddede belirtilen ön alım sürecine uygun olarak diğer Hissedarlara</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>ihbarda bulunulması gerekir. Teklif Eden bu Hisseleri Alıcı'ya (i) Devir Teklifi'ndeki fiyattan daha düşük bir fiyata ya da (ii) Devir Teklifi'ndeki koşullardan daha uygun koşullarla devredemez. 14.4. Birden fazla Hissedar'ın Kabul Süresi içerisinde Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde öncelik, Devir Teklifi'ne konu olan Hisseler ile aynı grupta yer alan Hisseler'i elinde bulunduran diğer Hissedarlar'a ait olacaktır. Devir Teklifi'ne konu olan Hisseler ile aynı grupta yer alan Hisseler'i elinde bulunduran Hissedarlar'dan bir kaçının Devir Teklifi'ni kabul etmesi halinde; bu Hissedarlar, sahip oldukları Hisseler'le orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Devir Teklifi'ne konu olan Hisseler ile aynı grupta yer alan Hisseler'i elinde bulunduran Hissedarlar'dan tümünün Devir Teklifi'ni kabul etmemesi halinde, tüm diğer gruplardaki Hissedarlar, Hisseler'i ile orantılı olarak ön alım hakkını kullanabilirler. Örneğin B Grubu Hissedarlar'dan birinin Hisseleri'ni satmak istemesi halinde, tüm diğer Hissedarlar ön alım hakkını kullanmak isterlerse; öncelik B Grubu Hissedarlar'da olacaktır. B Grubu Hissedarlar Hisseler'iyile orantılı olarak satışı teklif edilen Hisseleri alma hakkına sahip olacaklardır. B Grubu Hissedarlar tarafından ön alım hakkı ile hisselerin tamamı iktisap edilmezse; A Grubu ve B Grubu Hissedarlar, Hisseler'iyile orantılı olarak ön alım hakkını kullanabileceklerdir. Bu durumda A ve</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>B Grubu Hissedarlar arasında herhangi bir öncelik olmayacaktır. 15. SATMA HAKKINA DAİR DÜZENLEMELER</p> <p>15.1. Birlikte Satma Hakkı A Grubu hissedarlardan herhangi birinin ("Teklif Edilen Satıcı"), herhangi hissesini başka bir üçüncü kişiye ("Teklif Edilen Alıcı") devretmek istemesi durumunda, B Grubu hissedarlar ("Birlikte Satanlar") sahip oldukları hisselerin bir kısmını veya tamamını, aynı fiyattan ve aynı hüküm ve şartlar kapsamında, Teklif Edilen Alıcı'ya Devretme hakkına ("Birlikte Satma Hakkı") sahip olacaktır. Bir Alıcı'nın, Şirket Hisseleri'nin tümünü veya bir kısmını, tek bir işlemde veya birbirleriyle bağlantılı bir dizi işlemde, devralmayı teklif etmesi halinde, söz konusu Hisse(ler), ancak işbu Sözleşme hükümleri ve işbu madde hükümlerine riayet etmek kaydıyla, devredilebilir.</p> <p>15.2. Usül Alıcı'nın devralacağı Hisseler, Girişimciler'den herhangi birinin veya hepsinin sahip olduğu Hisseler'in tümünü veya bir kısmını teşkil etmekte ise, Girişimciler ayrı ayrı Teklif Alan Taraf veya birlikte Teklif Alan Taraflar olarak anılacak olup; Yatırımcılar ayrı ayrı Birlikte Satma Hakkı Sahibi veya birlikte Birlikte Satma Hakkı Sahipleri olarak anılacaktır.) Böyle bir durumda, ilgili Teklif Alan Taraf(lar), işbu Sözleşme hükümlerine riayet etmek kaydıyla ve söz konusu prosedür tamamlandıktan sonra, satış niyetini, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'ne yazılı olarak bildirecektir (Satış Bildirimi). Satış Bildirimi'nde aşağıdaki hususların</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>belirtilmesi gerekmektedir: o Alıcı'nın ismi/unvanı; o Devir bedeli ve Teklif'e ilişkin diğer temel unsur ve şartlar; o Teklif edilen satış tarihi; ve o Alıcı (veya temsilcisi) tarafından satın alınacak hisse adedi. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, Satış Bildirimi'ni tebellüğ etmelerinden itibaren 30 (otuz) gün içerisinde, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a Noter veya Kayıtlı Elektronik Posta yoluyla bildirimde bulunarak (Birlikte Satış Bildirimi), diledikleri miktardaki Hisseler'ini, Alıcı'ya (veya temsilcisine), ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'ınkiler ile aynı beyan, garanti, taahhüt, tazminat koşulları ve şartlarda Alıcı'ya satma hakkına (Birlikte Satma Hakkı) sahip olacaklardır. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin tamamının veya bir kısmının, Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmaya karar vermesi, fakat Alıcı'nın, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin teklif ettiği Hisseler'in tamamını satın almayı reddetmesi durumunda Teklif Alan Taraf(lar) Satış Teklif'ine konu Hisseler'ini hiçbir şekilde Alıcı'ya devredemezler. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, devir işleminin yerine getirilmesi için gerekli işlemleri, en kısa sürede yerine getirmeyi kabul ederler. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a, süresinde Birlikte Satış Bildirimi vermemesi ya da bu süre içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmayacağını bildirmesi halinde, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin Birlikte Satma Hakkı'ndan feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		Taraf(lar), Satış Teklifi'ne konu Hisseler'ini, Satış Bildirimi'ne uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri, devir işleminin yerine getirilmesi için gerekli işlemleri, en kısa sürede yerine getirmeyi kabul ederler. Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin, ilgili Teklif Alan Taraf(lar)'a, süresinde Birlikte Satış Bildirimi vermemesi ya da bu süre içinde Birlikte Satma Hakkı'nı kullanmayacağını bildirmesi halinde, Birlikte Satma Hakkı Sahipleri'nin Birlikte Satma Hakkı'ndan feragat ettiği kabul edilecektir ve ilgili Teklif Alan Taraf(lar), Satış Teklifi'ne konu Hisseler'ini, Satış Bildirimi'ne uygun şekilde Alıcı'ya devredebilecektir. 15.3. Birlikte Satma Zorlama Hakkı Şirket hisselerinin %100'ü için satın alma teklifi aldığı takdirde; A ve B Grubu Hissedarların ayrı ayrı en az %50'sini temsil edenlerin birlikte satmayı kabul ettiği durumda, talep üzerine, kalan Hissedarlar Hisselerini diğer Hissedarlarla eşzamanlı olarak ve aynı fiyat ve koşullarda satmakla (İpoteksiz olarak) yükümlü olacaktır.			

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **25.000.100** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan ve B Grubunda **6.802.300** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **318.024 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Semih Emre Özcan	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	30/01/2023	365 Gün	87.500	27,51
Rıdvan Göçemen	Yönetim Kurulu Başkanı	30/01/2023	1096 Gün	143.421	45,10
Oğuzhan Karahan	Yönetim Kurulu Üyesi	30/01/2023	1096 Gün	19.080	6

Semih Emre Özcan hakkında;

Semih Emre Özcan, Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde lisans eğitimi almış ve üniversite eğitimine devam ederken 2005 yılında dış ticaret alanında çalışmaya başlamıştır. Eğitim hayatı boyunca satış, pazarlama, iş geliştirme ve finans alanlarında deneyim edinen Özcan, Avrupa, Uzak Doğu ve Orta Doğu pazarlarında çok sayıda iş birlikleri ve projeler gerçekleştirdi. Mezuniyeti sonrasında farklı alanlarda uzmanlaşarak sırasıyla Vestel Avrupa Satış ve Pazarlama Bölge Yöneticisi, LG Electronics Stratejik Pazarlama Müdürü ve Ariston Thermo Group'ta 15 ülkeden sorumlu Pazarlama Departman Direktörü görevlerinde yer aldı. Görev aldığı son rolünde €150milyon'luk toplam bütçeyi yöneten Özcan, yönetim alanında Türkiye'de CEO'ya, pazarlama alanındaysa İtalya'da CMO'ya raporlama yapmaktaydı. 2019 yılı içerisinde Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi seçildi ve 3 yıl boyunca YK üyeliğini sürdürdü. Aynı yıl kurumsal iş hayatını noktalarak "PackUpp Fast Delivery" markasıyla E-ticarette Hızlı Teslimat startup'ını kurarak girişimci oldu. 2019 ortasından itibaren PackUpp'ın hızlı büyümesini sağlayan Semih Emre Özcan; 2020, 2021 ve 2022 olmak üzere şirketin 3 büyük yatırım almasını sağladı. Şirket son olarak 4.yatırım turunu tamamlamak üzere ve eş zamanlı olarak globalleşme sürecinde hızlı büyümesini devam ettirmektedir. Semih Emre Özcan halen PackUpp firmasında Kurucu Ortak ve CEO olarak görev almaktadır.

Rıdvan Göçemen hakkında;

PackUpp Kurucu Ortağı ve COO'su Rıdvan Göçemen, Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat bölümü 2012 yılı mezunu olup, eğitim hayatına 2013 yılında Marmara

Üniversitesi Global Pazarlama yüksek lisansı ile devam etmiştir. İş hayatına 2012 yılında LG Electronics Mobile departmanında pazarlama bölümünde başlayan Göçemen yapmış olduğu başarılar ve almış olduğu ödüllerle 2014 yılında HTC Türkiye'ye yönetici pozisyonunda transfer olarak 600 kişiden sorumlu Saha Takım Türkiye sorumluluğunu üstlenmiştir. İş hayatına girişimci rolü ile devam etmeye karar veren Göçemen 2017 yılında Türkiye'nin ilk motosiklet taksi projesi olan Taximono markasını kurmuştur. 2 yıllık başarılı girişimciliğinde yaklaşık yüz binlerce yolculuğa aracılık yaptırmış olup İstanbul halkının zamandan tasarruf yapmasını sağlamıştır. 2019 yılında iş modelini daha da geliştirip sektördeki ihtiyaçları analiz ederek "PackUpp Hızlı Teslimat" firmasını kurmuştur. Türkiye'de ilkleri gerçekleştirmeyi görev edinen Göçemen, hızlı teslimat alanında PackUpp'ı teknoloji ve operasyon bakımından öncü konumuna getirmeyi sağlamıştır. "Teknoloji ve Dijitalleşme, Hizmet Kalitesi ve Müşteri Memnuniyeti" gibi alışılmışın dışında değerlerle sektörde adını duyuran PackUpp sektörün alanında lider konumuna yükselip gözünü globale çevirmiştir. Rıdvan Göçemen halen PackUpp firmasında Kurucu Ortak ve COO olarak görev almaktadır.

Oğuzhan Karahan hakkında;

Bilgisayar Mühendisliği bölümünde lisans ve Yüksek Lisans derecesine sahiptir. Mobil ve web platformları, makine öğrenimi, doğal dil işleme, büyük veri, blok zinciri, insansı robot ve rota optimizasyonu/planlaması konularında tecrübesi bulunmaktadır. Hem yazılım geliştirme hem de yazılım mimarisi kurma üzerinde aktif olarak çalışmaktadır. Akademik olarak; makine öğrenimi, doğal dil işleme ve blockchain (blok zinciri) üzerine çalışmaları bulunmaktadır. Akademik yayınları arasında; yer almaktadır. Yurt içinde ve yurt dışında startup, yerleşik Fintech şirketleri ve uluslararası şirketler bünyesinde yazılım geliştirici ve ekip lideri olarak çalışmıştır. Türkiye'nin en büyük yerli sermayesine sahip yazılım şirketi olan Sofitech'te yapay zekâ üzerine geliştirme yapan ekibin yöneticiliğini yapmıştır. Ayrıca, California'da bulunan Hypernetlabs şirketinde ilk olarak blockchain developer, sonrasında ise full-stack developer olarak çalışmıştır. İş Bankası şubelerinde bulunan İnsansı Robot Pepper projesinin yazılım geliştiricisi olarak; robotik, lokasyon haritalama, ses tanıma, resim işleme, insan tespiti, duygu analizi gibi konularda geliştirme yapmıştır. Altı ay gibi kısa bir sürede lansmanı yapılmış ve şubelerde kullanılmaya başlanmıştır. Üzerinde çalıştığı doğal dil işleme projesi neticesinde; kullanıcıdan alınan bilgiler ile kodlama yapabilen bir sanal asistan geliştirmiştir. Bulunduğu ekip ile, insanların duygu durumuna göre şarkı sözü oluşturan ve müzik tonu üreten bir chatbot da geliştirmiştir. Geliştirdiği Conversational AI Platformu; Bankacılık, Yatırım, Sigorta, Sosyal, Yardım Masası ve İK alanları için farklı şirketlerde aktif olarak kullanılmaktadır. Türkiye'nin en büyük bankacılık asistanı olan Maxi bu projelerden biridir. 2022 Mart ayı itibariyle PackUpp Fast Delivery firmasında Partner&CTO olarak görev almaya başlamıştır ve halen görevini sürdürmektedir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Oğuzhan Karahan	Partner & CTO	Mobil ve web platformları, makine öğrenimi, doğal dil işleme, büyük veri, blok zinciri, insansız robot ve rota optimizasyonu/planlaması konularında tecrübesi bulunmaktadır. Hem yazılım geliştirme hem de yazılım mimarisi kurma üzerinde aktif olarak çalışmaktadır. Akademik olarak; makine öğrenimi, doğal dil işleme ve blockchain (blok zinciri) üzerine çalışmaları bulunmaktadır.	19.080	6
Rıdvan Göçemen	Kurucu Ortak ve COO	Ekip Yönetimi Operasyon Yönetimi CRM Yönetimi Strateji ve Planlama	143.421	45,10
Semih Emre Özcan	Kurucu Ortak ve CEO	Satış, Pazarlama, İş Geliştirme, Finans, Muhasebe, Globalleşme, Yatırım Yönetimi ve Yatırımcı İlişkileri, İnsan Kaynakları	87.500	27,51

Oğuzhan Karahan hakkında;

Bilgisayar Mühendisliği bölümünde lisans ve Yüksek Lisans derecesine sahiptir. Mobil ve web platformları, makine öğrenimi, doğal dil işleme, büyük veri, blok zinciri, insansız robot ve rota optimizasyonu/planlaması konularında tecrübesi bulunmaktadır. Hem yazılım geliştirme hem de yazılım mimarisi kurma üzerinde aktif olarak çalışmaktadır. Akademik olarak; makine öğrenimi, doğal dil işleme ve blockchain (blok zinciri) üzerine çalışmaları bulunmaktadır. Akademik yayınları arasında; yer almaktadır. Yurt içinde ve yurt dışında startup, yerleşik Fintech şirketleri ve uluslararası şirketler bünyesinde yazılım geliştirici ve ekip lideri olarak çalışmıştır. Türkiye'nin en büyük yerli sermayesine sahip yazılım şirketi olan Sofitech'te yapay zekâ üzerine geliştirme yapan ekibin yöneticiliğini yapmıştır. Ayrıca, California'da bulunan Hypernetlabs şirketinde ilk olarak blockchain developer, sonrasında ise full-stack developer olarak çalışmıştır. İş Bankası şubelerinde bulunan İnsansız Robot Pepper projesinin yazılım geliştiricisi olarak; robotik, lokasyon haritalama, ses tanıma, resim işleme, insan tespiti, duygu analizi gibi konularda geliştirme yapmıştır. Altı ay gibi kısa bir sürede lansmanı yapılmış ve şubelerde kullanılmaya başlanmıştır. Üzerinde çalıştığı doğal dil işleme projesi neticesinde; kullanıcıdan alınan bilgiler ile kodlama yapabilen bir sanal asistan geliştirmiştir. Bulunduğu ekip ile, insanların duygu durumuna göre şarkı sözü oluşturan ve müzik tonu üreten bir chatbot da geliştirmiştir. Geliştirdiği Conversational AI Platformu; Bankacılık, Yatırım, Sigorta,

Sosyal, Yardım Masası ve İK alanları için farklı şirketlerde aktif olarak kullanılmaktadır. Türkiye'nin en büyük bankacılık asistanı olan Maxi bu projelerden biridir. 2022 Mart ayı itibariyle PackUpp Fast Delivery firmasında Partner&CTO olarak görev almaya başlamıştır ve halen görevini sürdürmektedir.

Bilgisayar Mühendisliği bölümünde lisans ve Yüksek Lisans derecesine sahiptir. Mobil ve web platformları, makine öğrenimi, doğal dil işleme, büyük veri, blok zinciri, insansı robot ve rota optimizasyonu/planlaması konularında tecrübesi bulunmaktadır. Hem yazılım geliştirme hem de yazılım mimarisi kurma üzerinde aktif olarak çalışmaktadır. Akademik olarak; makine öğrenimi, doğal dil işleme ve blockchain (blok zinciri) üzerine çalışmaları bulunmaktadır. Akademik yayınları arasında; yer almaktadır. Yurt içinde ve yurt dışında startup, yerleşik Fintech şirketleri ve uluslararası şirketler bünyesinde yazılım geliştirici ve ekip lideri olarak çalışmıştır. Türkiye'nin en büyük yerli sermayesine sahip yazılım şirketi olan Sofitech'te yapay zekâ üzerine geliştirme yapan ekibin yöneticiliğini yapmıştır. Ayrıca, California'da bulunan Hypernetlabs şirketinde ilk olarak blockchain developer, sonrasında ise full-stack developer olarak çalışmıştır. İş Bankası şubelerinde bulunan İnsansı Robot Pepper projesinin yazılım geliştiricisi olarak; robotik, lokasyon haritalama, ses tanıma, resim işleme, insan tespiti, duygu analizi gibi konularda geliştirme yapmıştır. Altı ay gibi kısa bir sürede lansmanı yapılmış ve şubelerde kullanılmaya başlanmıştır. Üzerinde çalıştığı doğal dil işleme projesi neticesinde; kullanıcıdan alınan bilgiler ile kodlama yapabilen bir sanal asistan geliştirmiştir. Bulduğu ekip ile, insanların duygu durumuna göre şarkı sözü oluşturan ve müzik tonu üreten bir chatbot da geliştirmiştir. Geliştirdiği Conversational AI Platformu; Bankacılık, Yatırım, Sigorta, Sosyal, Yardım Masası ve İK alanları için farklı şirketlerde aktif olarak kullanılmaktadır. Türkiye'nin en büyük bankacılık asistanı olan Maxi bu projelerden biridir. 2022 Mart ayı itibariyle PackUpp Fast Delivery firmasında Partner&CTO olarak görev almaya başlamıştır ve halen görevini sürdürmektedir. PackUpp'ın tüm teknolojisini yazan, devamlılığını sağlayan ve geliştiren ekibin başındaki kişidir.

Rıdvan Göçemen hakkında;

PackUpp Kurucu Ortağı ve COO'su Rıdvan Göçemen, Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat bölümü 2012 yılı mezunu olup, eğitim hayatına 2013 yılında Marmara Üniversitesi Global Pazarlama yüksek lisansı ile devam etmiştir. İş hayatına 2012 yılında LG Electronics Mobile departmanında pazarlama bölümünde başlayan Göçemen yapmış olduğu başarılar ve almış olduğu ödüllerle 2014 yılında HTC Türkiye'ye yönetici pozisyonunda transfer olarak 600 kişiden sorumlu Saha Takım Türkiye sorumluluğunu üstlenmiştir. İş hayatına girişimci rolü ile devam etmeye karar veren Göçemen 2017 yılında Türkiye'nin ilk motosiklet taksi projesi olan Taximono markasını kurmuştur. 2 yıllık başarılı girişimciliğinde yaklaşık yüz binlerce yolculuğa aracılık yaptırmış olup İstanbul halkının zamandan tasarruf yapmasını sağlamıştır. 2019 yılında iş modelini daha da geliştirip sektördeki ihtiyaçları analiz ederek "PackUpp Hızlı Teslimat" firmasını kurmuştur. Türkiye'de ilkleri gerçekleştirmeyi görev edinen Göçemen, hızlı teslimat alanında PackUpp'ı teknoloji ve operasyon bakımından öncü konumuna getirmeyi sağlamıştır. "Teknoloji ve Dijitalleşme, Hizmet Kalitesi ve Müşteri Memnuniyeti" gibi alışılmışın dışında değerlerle sektörde adını duyuran PackUpp sektörün alanında lider konumuna yükselip gözünü globale

çevirmiştir. Rıdvan Göçemen halen PackUpp firmasında Kurucu Ortak ve COO olarak görev almaktadır.

LG'de Satış Yöneticisi olarak tüm Türkiye'deki saha satış ekibini yönetti. HTC'de Satış Müdürü olarak tüm Türkiye'deki 600'den fazla saha satış ekibini yönetti. Taximono isminde Türkiye'nin ilk motor taksi teknoloji girişimini kurdu ve 2 sene yöneticiliğini yaptı.

Semih Emre Özcan hakkında;

Semih Emre Özcan, Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde lisans eğitimi almış ve üniversite eğitimine devam ederken 2005 yılında dış ticaret alanında çalışmaya başlamıştır. Eğitim hayatı boyunca satış, pazarlama, iş geliştirme ve finans alanlarında deneyim edinen Özcan, Avrupa, Uzak Doğu ve Orta Doğu pazarlarında çok sayıda iş birlikleri ve projeler gerçekleştirdi. Mezuniyeti sonrasında farklı alanlarda uzmanlaşarak sırasıyla Vestel Avrupa Satış ve Pazarlama Bölge Yöneticisi, LG Electronics Stratejik Pazarlama Müdürü ve Ariston Thermo Group'ta 15 ülkeden sorumlu Pazarlama Departman Direktörü görevlerinde yer aldı. Görev aldığı son rolünde €150milyon'luk toplam bütçeyi yöneten Özcan, yönetim alanında Türkiye'de CEO'ya, pazarlama alanındaysa İtalya'da CMO'ya raporlama yapmaktaydı. 2019 yılı içerisinde Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi seçildi ve 3 yıl boyunca YK üyeliğini sürdürdü. Aynı yıl kurumsal iş hayatını noktalarak "PackUpp Fast Delivery" markasıyla E-ticarete Hızlı Teslimat startup'ını kurarak girişimci oldu. 2019 ortasından itibaren PackUpp'ın hızlı büyümesini sağlayan Semih Emre Özcan; 2020, 2021 ve 2022 olmak üzere şirketin 3 büyük yatırım almasını sağladı. Şirket son olarak 4.yatırım turunu tamamlamak üzere ve eş zamanlı olarak globalleşme sürecinde hızlı büyümesini devam ettirmektedir. Semih Emre Özcan halen PackUpp firmasında Kurucu Ortak ve CEO olarak görev almaktadır.

Vestel Avrupa Satış ve Pazarlama Bölge Yöneticisi, LG Electronics Stratejik Pazarlama Müdürü ve Ariston Thermo Group'ta 15 ülkeden sorumlu Pazarlama Departman Direktörü görevlerinde yer aldı. Görev aldığı son rolünde €150milyon'luk toplam bütçeyi yöneten Özcan, yönetim alanında Türkiye'de CEO'ya, pazarlama alanındaysa İtalya'da CMO'ya raporlama yapmaktaydı. PackUpp'taki Satış, Pazarlama, İş Geliştirme, Finans, Muhasebe, Globalleşme, Yatırım Yönetimi ve Yatırımcı İlişkileri, İnsan Kaynakları gibi yönetim görevlerini üstlenmektedir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Oğuzhan Karahan	Partner&CTO - Tüm teknoloji ve yazılım yönetimi	Mobil ve web platformları, makine öğrenimi, doğal dil işleme, büyük veri, blok zinciri, insansı robot ve rota optimizasyonu/planlaması konularında tecrübesi bulunmaktadır. İş Bankası şubelerindeki İnsansı Robot Pepper projesinin yazılım yöneticisidir	PackUpp'ın versiyon 2 yazılımını yazan ekibin başındaki kişidir. Ekibi yöneten ve yönlendiren kişidir. 1,5yıl boyunca birlikte çalışıldıktan sonra 3.yatırım turu sonrasında şirket ortağı olmuştur.
Rıdvan Göçemen	Operasyonel Mükemmellik Lokal ve Global Stratejik Planlama Teknoloji ve Dijitalleşme Ekip Geliştirme Globalleşme CRM DRM	Operasyon Yönetimi Stratejik Planlama Girişimcilik Ekip Yönetimi Teknoloji ve Dijitalleşme	2019 yılı ortasında PackUpp'ın diğer Kurucu Ortağı ve CEO'su Semih Emre Özcan ile çalışmaya başlamış ve PackUpp'ın temellerini atmaya başlamıştır. O günden bu yana şirketin Kurucu Ortak & COO'sudur.
Semih Emre Ozcan	Satış Pazarlama İş Geliştirme Finans Muhasebe HR	Satış, Pazarlama İş Geliştirme Finans	2019 yılı ortasında PackUpp'ın

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
	Ekip yönetimi Globalleşme Stratejik Planlama Yatırımcı İlişkileri		diğer Kurucu Ortağı ve COO'su Rıdvan Göçemen ile çalışmaya başlamış ve PackUpp'ın temellerini oluşturmaya başlamıştır. O günden bu yana şirketin Kurucu Ortak & CEO'sudur
Sacit Sungu	Lider Yatırımcı Stratejik Danışman Yatırım Süreçleri İdari Destekler	Yatırım Yönetimi Finansal Hizmetler Stratejik Planlama	TRAngels Ortağı ve PackUpp Lider Yatırımcısı
Başak İlisulu	Lider Yatırımcı Stratejik Danışman	Yatırım Yönetimi Finansal Hizmetler Stratejik Planlama	GirişimTürk A.Ş. YK Üyesi ve PackUpp Lider Yatırımcısı
Bilgehan Baykal	Danışman ve Lider Yatırımcı	General Manager at PTC TR&MEA TRAngels Games United Board Advisor Digitalization Manufacturing Excellence	Danışman ve Lider Yatırımcı
Gökhan Eyigün	Yatırımcı ve Danışman	President of Strategy & Business Development Sabancı Ventures Sabancı ARF Board Member	Yatırımcı
Yasemin Eda Erdal	Lider Yatırımcı ve Danışman	Consulting & Coaching	Lider Yatırımcı ve

Ekib Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
			Danışman
Fatih Köleoğlu	Danışman Yatırımcı	Entrepreneur Investor Mentor Tech Enthusiast	Yatırımcı ve Danışman
Kıvılcım Çaylı	Yatırımcı ve Danışman	General Partner Private Equity & Venture Capital	Yatırımcı ve Danışman
Bulent Bankacı	Yatırımcı	General Manager Inovent, Angel Investor, Mentor, Co-Founder @TRANGELS	Yatırımcı
Osman Kale	Yatırımcı ve Lider Danışman	Board Member at Enther Enerji & Obsessed with worldwide startup ecosystem and emerging technologies	Yatırımcı ve Lider Danışman
Ali Yılmaz	Yatırımcı	Co-CEO at Opportune I Founding Partner at Games United I Partner at TRAngels	Yatırımcı
Namık Kural	Yatırımcı	Angel Investor / Melek Yatırımcı, General manager at Games United	Yatırımcı
Nevra Duygu Duru	Yatırımcı ve Danışman	CMO I Growth I Brand Management I Customer Value Management I Go-to-Market Strategy I Pricing	Yatırımcı ve Danışman
Can Yengül	Yatırımcı	Oracle - Senior Director, Systems, Solution Sales Consulting, Europe Middle East and Africa / Investor - Entrepreneur / Partner TRANGELS	Yatırımcı
Ercüment Kara	Yatırımcı	Managing Partner - Board Member - Sales	Yatırımcı
Turgay Öksüzoğlu	Yatırımcı	Managing Partner	Yatırımcı
İbrahim Ulukaya - Kültepe Yatırım A.Ş.	Yatırımcı	Chairman Of The Board Kültepe Yatırım A.Ş., Founder, Angel Investor	Yatırımcı

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Murat Hamdi Tuncer	Yatırımcı ve Danışman	Private Investor/Company Owner at Minimar Investments Inc., USA Company Owner at Minimar Paint and Chemicals Inc., TURKEY	Yatırımcı ve Danışman
Ahmet Fuat Ayla	Yatırımcı ve Danışman	Akbank Executive Board Member Chairman of Credit Committee	Yatırımcı ve Danışman
Engin Çetin	Yatırımcı ve Danışman	Genel Müdür/Yatırımcı/Girişimci/Danışman/Spor Yorumcusu	Yatırımcı ve Danışman

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi 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/HS2JMO#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.07.2023
Dönen Varlıklar	16.934.180	15.454.795
Nakit ve Nakit Benzerleri	13.380.179	11.359.763
Bankalar	9.486.142	4.517.214
Gelecek Aylara Ait Giderler	22.953	42.163
Gelir Tahakkukları	1.414	1.517.365
Devreden KDV	3.828.650	5.140.229
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	40.914	2.442
İş Avansları	106	140.350
Ticari Alacaklar	3.148.035	3.159.061
Alıcılar	2.917.647	2.888.633
Verilen Depozito ve Teminatlar	189.440	188.865
Şüpheli Ticari Alacaklar	97.033	97.033
Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)	-97.033	-97.033
Diğer Çeşitli Alacaklar	40.948	81.563

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.07.2023
Stoklar	405.964	935.970
Diğer Stoklar	100.464	0
Verilen Sipariş Avansları	305.500	935.970
Duran Varlıklar	3.461.639	4.607.453
Maddi Duran Varlıklar	1.487.226	1.461.847
Tesis, Makine ve Cihazlar	19.600	19.600
Taşıtlar	142.909	142.909
Demirbaşlar	1.360.899	1.335.520
Birikmiş Amortismanlar (-)	-36.182	-36.182
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	1.974.413	3.145.606
Haklar	1.260.609	2.300.024
Özel Maliyetler	315.475	315.475
Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar	273.305	422.055
Verilen Avanslar	3.140	3.140
Verilen Depozito ve Teminatlar	2.906	3.051
Gelecek Yıllara Ait Giderler	118.978	101.861
Kısa Vadeli Yükümlülükler	5.999.801	19.098.045
Finansal Borçlar	969.958	11.347.932
Banka Kredileri	0	6.804.520
Diğer Mali Borçlar	44.623	979.751
Alınan Sipariş Avansları	292.783	303.020
Ödenecek Vergi ve Fonlar	312.630	2.155.000

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.07.2023
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	125.338	992.762
Vadesi Geçmiş Ertelenmiş veya Taksitlendirilmiş Vergi ve Diğer Yükümlülükler	194.584	47.405
Gider Tahakkukları	0	65.474
Ticari Borçlar	5.027.659	6.579.418
Satıcılar	4.996.194	6.579.418
Diğer Ticari Borçlar	31.465	0
Diğer Borçlar	2.183	1.170.695
Ortaklara Borçlar	0	200.000
Personele Borçlar	2.183	942.875
Diğer Çeşitli Borçlar	0	27.820
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	224.008
Finansal Borçlar	0	224.008
Banka Kredileri	0	224.008
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	14.396.017	740.195
Ödenmiş Sermaye	318.024	318.024
Sermaye	318.024	318.024
Sermaye Yedekleri	45.923.943	47.157.748
Hisse Senetleri İhraç Primleri	27.984.020	29.217.825
Diğer Sermaye Yedekleri	17.939.923	17.939.923
Geçmiş Yıllar Karları	0	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.07.2023
Geçmiş Yıllar Zararları	-6.909.440	-31.845.950
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	-24.936.509	-14.889.627
AKTİF TOPLAMI	20.395.819	20.062.248
PASİF TOPLAMI	20.395.819	20.062.248

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.07.2023
Hasılat	22.159.371	25.851.743
Yurtiçi Satışlar	22.631.874	26.125.275
Diğer Gelirler	21.659	3.365
Diğer İndirimler (-)	-233.155	-251.732
Satıştan İadeler (-)	-261.007	-25.165
Satışların Maaliyeti	-25.768.541	-25.570.119
Satılan Hizmetin Maliyeti	-25.768.541	-25.570.119
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-22.332.041	-15.829.421
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-7.576.285	-5.299.470
Genel Yönetim Giderleri (-)	-14.755.756	-10.529.951
Finansman Giderleri (NET)	-164.457	-579.568
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-164.457	-579.568

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.07.2023
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	-763.383	-120.947
Diğer Olağandışı Gelir ve Karları	38.041	93.528
Diğer Olağandışı Gider ve Zararları	-801.424	-214.475
Olağan Kâr/Zarar	1.932.543	1.358.686
Finansal Gelirler	814.807	27.508
Kambiyo Karları	1.295.836	1.455.937
Komisyon Giderleri (-)	-7.733	-1.418
Kambiyo Zararları (-)	-73.333	-123.341
Karşılık Giderleri (-)	-97.034	0
NET KAR/ZARAR	-24.936.509	-14.889.627
Net Dönem Zararı	-24.936.509	-14.889.627

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

4.Yatırım Turu, Global Adım ve Çıkış İmkanları: - Yatırımcıya verdiğimiz güven ile bugüne kadar 3 yatırım turu tamamladık ve toplam 3.7 Milyon Dolar yatırım alarak güçlü bir yapı inşa ettik. Şu anki 4. yatırım turunda Fonbulucu haricinde 28.594.771 TL yeni yatırım toplamayı da başardık. Bize güvenen toplam 8 kurumsal 80 bireysel yatırımcımız bulunmaktadır. - Şimdi uluslararası büyüme hedeflerine odaklandık ve kısa zamanda "Unicorn" olarak siz yatırımcılarımıza yüksek çarpanlı kazançlar sağlamak istiyoruz.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş modeli ve işleyişi için hukuki bir engel bulunmamaktadır.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Marka Tescil Belgesi
- ETBİS rakamlarına göre 2023 ilk 6 ay Eticaret Raporu

Ödül ve Başarılar

- Hızlı Teslimat Kategorisi Müşteri Memnuniyetini En İyi Sağlayan Firma 1.'lik Ödülü (4 çeyrek üst üste 1.'lik ve Çırağan Sarayı'nda 1.lik Ödülü Alma)
- Endeavor Ülke Adayı
- Yıldız Girişimler! Yükselen 30 Yerli Teknoloji Şirketi.
- Türkiye'nin En İnovatif 50 Şirketi
- Değişime Liderlik Eden Şirketler
- Yükselen Teslimat Pazarında İnovatif ve Teknoloji Şirketi PackUpp UK yolunda. (Kapakta sol en altta Kurucu Ortak&CEO fotosu yer aldı ve 16.sayfada haber görülebilir. Tüm Middle East Ülkelerinde Türkiye eki dağıtıldı).
- Achievement in Customer Excellence Award (AA Şirket Haberleri)
- Yerli Girişim PackUpp'ta Yeni Rota Avrupa ve Amerika
- n11.com, Hızlı Teslimat İçin Yerli Girişim PackUpp İle Anlaştı.
- Hızlı Teslimatta Unicorn Olacak.
- An Innovative Last-Mile Delivery Tech Company Looks to Launch in the UK.
- PackUpp Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Araştırmasında Liderliğini Sürdü.
- CarrefourSA ve PackUpp'tan Market Teslimatında İş Birliği.
- Yeni Nesil Teslimat Girişimi PackUpp, İlk Yılında 1 Milyondan Fazla Paket Teslimatı Gerçekleştirdi.
- WorldEF Ecom Leaders Club Gala Gecesi PackUpp Hızlı Teslimat Kurucusu Semih Emre Özcan'ın 120 E-Ticaret Yöneticisine Sahne Konuşması
- PackUpp İngiltere şirketi Londra'da kuruldu.
- Dünya'nın en büyük elektrikli araçlar ve mikro mobilite firması Lime ile İngiltere'de Londra'da stratejik işbirliği anlaşması imzalanmıştır.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Neden Yatırım Almak İstiyoruz?

Teknolojik Liderliğimizi Devam Ettireceğiz:

- Teknolojimizi **kendi bünyemizdeki alanında uzman Türk yazılımcıların** 4 yıllık emeğiyle geliştirdik. Siz yatırımcılarımızın desteğiyle **dünyadaki e-ticaret kargo sektörünü teknolojiyle buluşturmak istiyoruz.**
- E-ticaret teslimatında "**Dünya'nın En İyi 10 Teknoloji Şirketinden Biri**" olmayı amaçlıyoruz ve bu hedefle **yazılımcı ekibimizi güçlendirmeyi istiyoruz.**

Kapasite Artışı ile Türkiye'de 81 İl'e Hizmet Vereceğiz:

- 3.5 yılda Türkiye'de teknolojimiz ve yenilikçi hizmetlerimizle **20 şehirde global ve yerel 300 müşteriye ulaştık. Müşteri sayımızı 1.000'e çıkartmak istiyoruz.**
- Bugüne kadar **10 milyondan fazla haneye girip teslimatlarımızla 10 milyon e-ticaret müşterisini mutlu ettik.** Şimdi siz yatırımcıların desteğiyle kaliteli ve hızlı e-ticaret teslimatı deneyimini Türkiye'nin 81 iline yaşatmayı hedefliyoruz.

3.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

1.500.000 TL'si Teknoloji Giderleri amacıyla **01.12.2023 - 31.05.2024** tarihleri arasında, **2.000.000 TL'si Globalleşme ve İngiltere Pazarı Hazırlık Giderleri** amacıyla **01.12.2023 - 31.05.2024** tarihleri arasında, **7.000.000 TL'si Türkiye Ekib, Müşteri Büyüme Giderleri ve Pazarlama** amacıyla **01.12.2023 - 31.05.2024** tarihleri arasında, **1.500.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya**

Tanıtım ve Pazarlama Bedeli amacıyla **01.12.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Packupp Teknoloji Yazılım Ve Lojistik Sanayi Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Türkiye Operasyonu 2024 (Paket Başına Tutar) , Türkiye Operasyonu 2025 (Paket Başına Tutar) , Türkiye Operasyonu 2026 (Paket Başına Tutar) , Türkiye Operasyonu 2027 (Paket Başına Tutar) , Türkiye Operasyonu 2028 (Paket Başına Tutar) , UK Operasyonu 2024 (Paket Başına Tutar) , UK Operasyonu 2025 (Paket Başına Tutar) , UK Operasyonu 2026 (Paket Başına Tutar) , UK Operasyonu 2027 (Paket Başına Tutar) ve UK Operasyonu 2028 (Paket Başına Tutar) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 4.202.244.019 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

Global yapılanma başladığı için riskten çok fırsat bulunmaktadır. Yine de riskleri incelemek gerekirse iki ana maddede incelenebilir.

PackUpp'ın 2 bileşeni yazılım ve Operasyon olduğu için Teknoloji ve Operasyon alanındaki riskler değerlendirilebilir.

Teknolojinin kaldırmaması, yavaşlaması, ihtiyaçlara cevap verememesi, sistemin duraksaması, optimizasyon yapamaması gibi riskler düşünülebilir.

Diğer taraftan operasyonel riskler olarak sürücülerin bulunamaması, yönetilememesi, sahada yaşanacak iletişimsizlik gibi riskler değerlendirilebilir.

Önemli olan risklerin hesaplanmış ve önlem alınmış riskler olmasıdır. PackUpp'ta tüm riskler hesaplanmıştır ve tüm riskler için önlemler alınmıştır.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

E-ticaret hem Türkiye'de hem de global piyasalarda çok hızlı büyüdüğü için ve 2030 yılına kadar da büyüyeceği öngörüldüğü için aslında riskten ziyade fırsat bulunmaktadır. E-ticaret sektörünün en önemli bileşeni olan teslimat sektörü de bu büyüme ile hızlı ve köklü büyümeye devam edecektir. Yine de riskleri değerlendirmek gerekirse hükümetlerin uygulayacağı yeni yönetmelikler, kanunlar her zaman risk oluşturacaktır.

Pazara giren güçlü ve yüksek bütçeli oyuncuların hızlı pazar payı kapması, sektörü domine etmesi, network'ü kuvvetli ekiplerin hızlı müşteri elde etmesi, sektördeki fiyat rekabetini seven ve teknolojisi olmayan oyuncuların sadece fiyatla müşteri elde etmeye ve müşterilerini çalması riskleri gibi farklı riskler değerlendirilebilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kitle fonlaması kampanyamızdan pay olarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu

durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.0205 TL** ile **0.0245 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **246360.48 TL** ile **353232.576 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Semih Emre Özcan %27.5136

Rıdvan Göçemen %45.0975

Oğuzhan Karahan %5.9995

Volkan Öngüç %0.3575

Deniz Çelik %0.5239

Evrin Şen %0.3575

Abdülkadir Demirsoy Kuyumcu %0.1912

Ali Köprülü %0.0833

Ufuk Balıksever %0.0896

TR Angels Finansal Hizmetler A.Ş. %1.9109

Mehmet Sacit Sungu %1.0185

Bilgehan Baykal %0.6094

Kerem Ayaz %0.40

Sinan Çolakoğlu %0.3824

GirişimTürk2 Danışmanlık Dış. Tic. A.Ş. %1.3376

Gökhan Eyigün %0.3824

Yasemin Eda Erdal %0.3953

Fatma Bilge Akın %0.20

Berin Erol %0.1912

Özlem Morova %0.20

Önder Kartal %0.272

Mustafa Alper %0.3069

Ömer Erdem %0.20

Tuğrul Okay %0.20

Celal Korkut Yıldırım %0.3201

Sena Cantekin %0.1912

Berk Çakır %0.10

Melek Nilay Çelik %0.1566

Tatyos Bebek %0.20

Fatma Seçkin Erdem %0.10

Özgül Boyraz %0.1195

Gülümser Başar %0.2343

Ali Güven %0.20

Fatih Yılmaz %0.10

Ömer Faruk Eker %0.10

Enis Tahsildaroğlu %0.15

Elif Yazıcı %0.20

Fatih Köleoğlu %0.4978

Ercüment Kara %0.1201

Abdullah Araz %0.1201

Yasin Otuzoğlu %0.30

Turgay Öksüzoğlu %0.10

Erdem Deniz Enisel %0.0701

Türker Naslı %0.10

Cenk Eyüboğlu %0.25

Ceren Kağmıcı Gural %0.0701

Kıvılcım Çaylı %0.0478

Kültepe Yatırım A.Ş. %0.10

Minimar Boya Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. %0.150

Plan B Gayrimenkul Geliştirme ve Ticaret A.Ş. %0.150

Sevinç Tinas İşler %0.15

Bülent Bankacı %0.05

Ali Ercan Güleç %0.05

Arzu Güngör %0.05

Sibel Pensoy %0.10

Osman Kale %1.0

Engin Kale %1.0

Tolga Yanaşık %0.1701

Ali Yılmaz %0.30

Mehmet Kadri Kalyoncu %0.05

Murat Turan %0.1402

Nergis Numanoglu %0.1434

Sezgin Aslan %0.0701

Önder Şahin %0.1157

Mustafa Namık Kural %0.1358

Techventure Teknoloji ve Tic. A.Ş. %0.20

Turgut Ülkü %0.30

Nevra Duygu Duru %0.0701

Can Yengül %0.0478

Ahmet Murat Ersoy %0.20

Halil İbrahim Kurddan %0.0956

Mehmet Barış Yıldırım %0.10

Yusuf Can Akay %0.10

Mehmet Altas %0.25

Cenk Erol %0.05

Hacer Kayhan %0.0478

Murat Karaduman %0.50

Rüstem Eyüboğlu Eğitim Kur. A.Ş. %0.25

Çiğdem Çekceoğlu %0.0550

Gülcan Karahan %0.0956

Kıvanç Türkoğlu %0.10

Haluk Can Hür %0.0701

Mehmet Yitmen %0.0302

GirişimTürk Danışmanlık Dış Tic. A.Ş. %0.0201

Ahmet Fuat Ayla %0.10

Cömert Vardar %0.05

Levent Mustafa Tutluoğlu %0.05

Doruk Oğuz %0.0252

Leyla Birşen %0.60

Filiz Özcan %0.40

Burcu Karakanat Birşen %0.20

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Semih Emre Özcan %25.3176

Rıdvan Göçemen %41.4980

Oğuzhan Karahan %5.5207

Volkan Öngüç %0.3290

Deniz Çelik %0.4820

Evrin Şen %0.3290

Abdülkadir Demirsoy Kuyumcu %0.1759

Ali Köprülü %0.0767

Ufuk Balıksever %0.0825

TR Angels Finansal Hizmetler A.Ş. %1.7583

Mehmet Sacit Sungu %0.9606

Bilgehan Baykal %0.5608

Kerem Ayaz %0.3680

Sinan Çolakoğlu %0.3518

GirişimTürk2 Danışmanlık Dış. Tic. A.Ş. %1.2309

Gökhan Eyigün %0.3518

Yasemin Eda Erdal %0.3637

Fatma Bilge Akın %0.1804

Berin Erol %0.1759

Özlem Morova %0.1840

Önder Kartal %0.2503

Mustafa Alper %0.2824

Ömer Erdem %0.1840

Tuğrul Okay %0.1840

Celal Korkut Yıldırım %0.2946

Sena Cantekin %0.1777

Berk Çakır %0.0920

Melek Nilay Çelik %0.1441

Tatyos Bebek %0.1899

Fatma Seçkin Erdem %0.0920

Özgül Boyraz %0.1099

Gülümser Başar %0.2234

Ali Güven %0.1957

Fatih Yılmaz %0.0920

Ömer Faruk Eker %0.0920

Enis Tahsildaroğlu %0.1468

Elif Yazıcı %0.1957

Fatih Köleoğlu %0.4678

Ercüment Kara %0.2034

Abdullah Araz %0.1176

Yasin Otuzoğlu %0.2936

Turgay Öksüzoğlu %0.1515

Erdem Deniz Enisel %0.0686

Türker Naslı %0.0920

Cenk Eyüboğlu %0.2447

Ceren Kağncı Gural %0.0686

Kıvılcım Çaylı %0.0440

Kültepe Yatırım A.Ş. %0.0979

Minimar Boya Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. %0.1468

Plan B Gayrimenkul Geliştirme ve Ticaret A.Ş. %0.1468

Sevinç Tınas İşler %0.1468

Bülent Bankacı %0.0460

Ali Ercan Güleç %0.0460

Arzu Güngör %0.0460

Sibel Pensoy %0.0979

Osman Kale %1.0372

Engin Kale %4.1409

Tolga Yanaşık %0.1565

Ali Yılmaz %0.2760

Mehmet Kadri Kalyoncu %0.0460

Murat Turan %0.1290

Nergis Numanoglu %0.1319

Sezgin Aslan %0.0645

Önder Şahin %0.1065

Mustafa Namık Kural %0.1250

Techventure Teknoloji ve Tic. A.Ş. %0.1840

Turgut Ülkü %0.5083

Nevra Duygu Duru %0.0686

Can Yengül %0.0440

Ahmet Murat Ersoy %0.1840

Halil İbrahim Kurddan %0.0936

Mehmet Barış Yıldırım %0.0920

Yusuf Can Akay %0.0979

Mehmet Altas %0.2447

Cenk Erol %0.0460

Hacer Kayhan %0.0440

Murat Karaduman %0.4893

Rüstem Eyüboğlu Eğitim Kur. A.Ş. %0.2447

Çiğdem Çekceoğlu %0.0506

Gülcan Karahan %0.0880

Kıvanç Türkoğlu %0.0920

Haluk Can Hür %0.0645

Mehmet Yitmen %0.0278

GirişimTürk Danışmanlık Dış Tic. A.Ş. %0.0197

Ahmet Fuat Ayla %0.0979

Cömert Vardar %0.0489

Levent Mustafa Tutluoğlu %0.0460

Doruk Oğuz %0.0232

Leyla Birşen %0.5521

Filiz Özcan %0.3680

Burcu Karakanat Birşen %0.1840

Engin Çetin %1.6104

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar %2.00

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (Bedelsiz Pay Yaklaşık %20) %0.40

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Semih Emre Özcan %25.1931
Rıdvan Göçemen %41.2939
Oğuzhan Karahan %5.4935
Volkan Öngüç %0.3274
Deniz Çelik %0.4797
Evrin Şen %0.3274
Abdülkadir Demirsoy Kuyumcu %0.1751
Ali Köprülü %0.0763
Ufuk Balıksever %0.0821
TR Angels Finansal Hizmetler A.Ş. %1.7497
Mehmet Sacit Sungu %0.9559
Bilgehan Baykal %0.5580
Kerem Ayaz %0.3662
Sinan Çolakoğlu %0.3501
GirişimTürk2 Danışmanlık Dış. Tic. A.Ş. %1.2248
Gökhan Eyigün %0.3501
Yasemin Eda Erdal %0.3619
Fatma Bilge Akın %0.1795
Berin Erol %0.1751
Özlem Morova %0.1831
Önder Kartal %0.2491
Mustafa Alper %0.2810
Ömer Erdem %0.1831
Tuğrul Okay %0.1831
Celal Korkut Yıldırım %0.2931
Sena Cantekin %0.1768
Berk Çakır %0.0916
Melek Nilay Çelik %0.1434
Tatyos Bebek %0.1889

Fatma Seçkin Erdem %0.0916
Özgül Boyraz %0.1094
Gülümser Başar %0.2223
Ali Güven %0.1948
Fatih Yılmaz %0.0916
Ömer Faruk Eker %0.0916
Enis Tahsildaroğlu %0.1461
Elif Yazıcı %0.1948
Fatih Köleoğlu %0.4655
Ercüment Kara %0.2024
Abdullah Araz %0.1170
Yasin Otuzoğlu %0.2922
Turgay Öksüzoğlu %0.1508
Erdem Deniz Enisel %0.0683
Türker Naslı %0.0916
Cenk Eyüboğlu %0.2435
Ceren Kağnıcı Gural %0.0683
Kıvılcım Çaylı %0.0438
Kültepe Yatırım A.Ş. %0.0974
Minimar Boya Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş. %0.1461
Plan B Gayrimenkul Geliştirme ve Ticaret A.Ş. %0.1461
Sevinç Tınas İşler %0.1461
Bülent Bankacı %0.0458
Ali Ercan Güleç %0.0458
Arzu Güngör %0.0458
Sibel Pensoy %0.0974
Osman Kale %1.0321
Engin Kale %4.1205
Tolga Yanaşık %0.1558
Ali Yılmaz %0.2747
Mehmet Kadri Kalyoncu %0.0458
Murat Turan %0.1284
Nergis Numanoğlu %0.1313

Sezgin Aslan %0.0642

Önder Şahin %0.1060

Mustafa Namık Kural %0.1244

Techventure Teknoloji ve Tic. A.Ş. %0.1831

Turgut Ülkü %0.5058

Nevra Duygu Duru %0.0683

Can Yengül %0.0438

Ahmet Murat Ersoy %0.1831

Halil İbrahim Kurddan %0.0931

Mehmet Barış Yıldırım %0.0916

Yusuf Can Akay %0.0974

Mehmet Altas %0.2435

Cenk Erol %0.0458

Hacer Kayhan %0.0438

Murat Karaduman %0.4869

Rüstem Eyüboğlu Eğitim Kur. A.Ş. %0.2435

Çiğdem Çekceoğlu %0.0504

Gülcan Karahan %0.0875

Kıvanç Türkoğlu %0.0916

Haluk Can Hür %0.0642

Mehmet Yitmen %0.0276

GirişimTürk Danışmanlık Dış Tic. A.Ş. %0.0196

Ahmet Fuat Ayla %0.0974

Cömert Vardar %0.0487

Levent Mustafa Tutluoğlu %0.0458

Doruk Oğuz %0.0230

Leyla Birşen %0.5493

Filiz Özcan %0.3662

Burcu Karakanat Birşen %0.1831

Engin Çetin %1.6025

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar %2.40

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (Bedelsiz Pay Yaklaşık %20) %0.48

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **2 Kasım Perşembe saat 10:00** itibari ile **5 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay verilecektir**. Bu kampanya **5 iş günü** ile sınırlı olup, **8 Kasım Çarşamba akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu A grubu kurucu ortaklar ve B grubu yatırımcı ortakların paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Ön Talep Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Ön Yatırım Talebi oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın ilk **5(Beş)** iş günü içerisinde yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek **tüm bedelsiz paylara ek olarak; %10 İlave Bedelsiz Pay** verilecektir. Bu kampanya **5 iş günü** ile sınırlı olup, **8 Kasım Çarşamba akşamı 23:59'da** sona erecektir.

fonbulucu LIC

- **(Lead Investor Club)** üyeliği için ön başvurusunu tamamlayan, **kampanyada ön talep bildirmiş ve en az 50.000 TL ve üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza** tüm hak ettiği bedelsiz paylarına **ek %2 fazladan pay** verilecektir.

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 **14.400.000** 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. 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 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/HS2JMO> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari **1 Pay (1 TL)** ve Azami **150.000 Pay (150.000 TL)** yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **600.000 TL**'yi aşamaz.

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

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

%20'ye kadar fazla fonlama izni bulunan kampanyalarda oluşan Nominal Birim Fiyat alınan

ek fonlama talebinin yüzdesine göre bir aralıkta oluşur ve ek talebe ilişkin olarak çıkarılan paylar o oranda artırılır. Bu durumda talep edilen paylarda bir kesinti olmayacağı gibi kısmi bir iade yapılmaz.

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

Payların kaydileştirilme işlemleri girişim şirketinin yükümlülüğünde olup, platform tarafından gerekli bilgi, belge temin edilir ve yönlendirme yapılır.

Pay sahipleri MKK 'nın uygulaması e-Yatırımcı uygulaması üzerinden adlarına

kaydileştirilen payları takip edebilirler.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %2,90 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

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

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 20.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 86
Başarısız Kampanya Sayısı	: 12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 573.555.377 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

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

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

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

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

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	28/08/2023	366 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

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

6.5. İnceleme Sonuçları

PackUpp E-ticaret firmalarına hızlı teslimat ve yeni nesil kargo hizmetleri sunan bir teknoloji şirkettir. 100% kendi teknolojimizi üretmekte ve E-ticaret teslimat süreçlerini yapay zeka, makine öğrenmesi, NLP gibi yeni nesil teknolojilerle dijitalleştirmektedir. Ulaştırma ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B , B2C , C2C ve C2B'dir Toplam 14.400.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Kargo ve kurye sektörü Türkiye'nin en büyük sektörlerinden ve bunun yanında en sorunlu ilk 3 sektöründen de birisidir. Yeni nesil teknolojilerin kullanılmadığı ve dijitalleşmenin olmadığı bir alandır. E-ticaretin çok hızlı büyüdüğü ve daha da büyüyeceği bir dönemde kargo&kurye sektöründe problemler oluşmaktadır. PackUpp 2020 yılından bu yana yeniliklerimizle sektörün dijitalleşmesinde öncü rol oynamaktadır. Tüketicilere "Haritada Canlı İzleme", "Dijital yoldan Adres Değiştirme" ve "Teslimat Sonrası Puanlama ve Yorum Yapma" gibi dijital hizmetler sunmaktadır. 3.5 yılda 300'den fazla Müşteri, 10 milyon'dan fazla teslimat yaparak sektörün güçlü firmaları arasına girilmiştir. Yan ürünlere bakıldığında, PackUpp, kendi özel teslimat uygulamasını geliştirerek, bireysel müşterilere veya küçük işletmelere yönelik hızlı teslimat hizmetleri sunabilir. Bu, kurye hizmetleri, market alışverişi teslimatı veya restoran yemek dağıtımı gibi alanlarda kullanılabilir. Aynı zamanda 10 milyondan fazla kullanıcı veritabanı ile büyük veri analitiği yapabilir. Bu, pazarlama stratejilerini optimize etmek, müşteri davranışlarını anlamak ve daha iyi hizmetler sunmak için kullanılabilir. PackUpp, pazardaki lider konumunu globale taşımayı hedeflemektedir. Rakipler incelendiğinde PackUpp

haricindeki tüm firmalar araç-depo-şube varlık satın alma/sahip olma ve bordrolu sürücüler çalıştırma şeklinde çalışmalarını gerçekleştirmektedir. Bu sayede ağır yatırım maliyetleri ve sabit giderler altına girmektedirler. PackUpp sıfır varlık (zero asset) modelinde ilerleyen ve tamamen teknoloji şirketi olarak sektöre her zaman yenilikleri sunan firma konumundadır. PackUpp'ın hızlı teslimat alanındaki en ciddi 2 rakibi Kolaygelsin ve Hepsijet'tir. Kolaygelsin Ekol Lojistik firmasının iştiraki ve Hepsijet de Hepsiburada'nın iştirakidir. Her iki firmaya göre de teknoloji, müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi olarak öndedir. Pazar verilerine baktığımızda, E-ticaret, son yıllarda Türkiye ve dünya genelinde büyük bir ivme kazanmıştır. Ancak bu büyüme hala önemli bir artış potansiyeli barındırmaktadır. Türkiye'deki e-ticaret kullanıcılarının nüfusa oranı yaklaşık olarak %35 seviyelerindeyken, bu oran Londra gibi gelişmiş pazarlarda %90'ları bulmaktadır. Bu rakamlar, Türkiye'nin e-ticaret alanında hala büyük bir büyüme fırsatına sahip olduğunu göstermektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak Globalleşme ve Ekip giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 4 milyar 214 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.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Salih Oğuzhan Sever	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 Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) 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->

[Degerlendirme-Politikamiz-10?b=1](https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamiz-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

17.05.2023 tarih ve 2023/28 sayılı Kurul kararı gereğince Platform hakkında idari para cezası yaptırımı uygulanmıştır.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2019111087)
 - 4.2 Nolu Belge (1)
 - 4.3 Nolu Belge (Hızlı Teslimat Kategorisi Müşteri Memnuniyetini En İyi Sağlayan Firma 1.'lik Ödülü (4 çeyrek üst üste 1.'lik ve Çırağan Sarayı'nda 1.lık Ödülü Alma))
 - 4.4 Nolu Belge (Endeavor Ülke Adayı)
 - 4.5 Nolu Belge (Yıldız Girişimler! Yükselen 30 Yerli Teknoloji Şirketi.)
 - 4.6 Nolu Belge (Yükselen Teslimat Pazarında İnovatif ve Teknoloji Şirketi PackUpp UK yolunda. (Kapakta sol en altta Kurucu Ortak&CEO fotosu yer aldı ve 16.sayfada haber görülebilir. Tüm Middle East Ülkelerinde Türkiye eki dağıtıldı.)
 - 4.7 Nolu Belge (Achievement in Customer Excellence Award (AA Şirket Haberleri))
 - 4.8 Nolu Belge (Yerli Girişim PackUpp'ta Yeni Rota Avrupa ve Amerika)
 - 4.9 Nolu Belge (n11.com, Hızlı Teslimat İçin Yerli Girişim PackUpp İle Anlaştı.)
 - 4.10 Nolu Belge (Hızlı Teslimatta Unicorn Olacak.)
 - 4.11 Nolu Belge (An Innovative Last-Mile Delivery Tech Company Looks to Launch in the UK.)
 - 4.12 Nolu Belge (PackUpp Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Araştırmasında Liderliğini Sürdürdü.)
 - 4.13 Nolu Belge (CarrefourSA ve PackUpp'tan Market Teslimatında İş Birliği.)
 - 4.14 Nolu Belge (Yeni Nesil Teslimat Girişimi PackUpp, İlk Yılında 1 Milyondan Fazla Paket Teslimatı Gerçekleştirdi.)
 - 4.15 Nolu Belge (WorldEF Ecom Leaders Club Gala Gecesi PackUpp Hızlı Teslimat Kurucusu Semih Emre Özcan'ın 120 E-Ticaret Yöneticisine Sahne Konuşması)
 - 4.16 Nolu Belge (PackUpp İngiltere şirketi Londra'da kuruldu.)
 - 4.17 Nolu Belge (Dünya'nın en büyük elektrikli araçlar ve mikro mobilite firması Lime ile İngiltere'de Londra'da stratejik işbirliği anlaşması imzalanmıştır.)
- 5. Özgeçmişler
 - 5.1 Nolu Belge (Oğuzhan Karahan)
 - 5.2 Nolu Belge (Rıdvan Göçemen)
 - 5.3 Nolu Belge (Semih Emre Ozcan)
 - 5.4 Nolu Belge (Sacit Sungu)
 - 5.5 Nolu Belge (Başak İlisulu)
 - 5.6 Nolu Belge (Bilgehan Baykal)
 - 5.7 Nolu Belge (Gökhan Eyigün)
 - 5.8 Nolu Belge (Yasemin Eda Erdal)
 - 5.9 Nolu Belge (Fatih Köleoğlu)
 - 5.10 Nolu Belge (Kıvılcım Çaylı)
 - 5.11 Nolu Belge (Bulent Bankacı)
 - 5.12 Nolu Belge (Osman Kale)
 - 5.13 Nolu Belge (Ali Yılmaz)
 - 5.14 Nolu Belge (Namık Kural)
 - 5.15 Nolu Belge (Nevra Duygu Duru)

- 5.16 Nolu Belge (Can Yengul)
- 5.17 Nolu Belge (Ercüment Kara)
- 5.18 Nolu Belge (Turgay Öksüzoğlu)
- 5.19 Nolu Belge (İbrahim Ulukaya - Kültepe Yatırım A.ş.)
- 5.20 Nolu Belge (Murat Hamdi Tuncer)
- 5.21 Nolu Belge (Ahmet Fuat Ayla)
- 5.22 Nolu Belge (Engin Çetin)

fonbulucu.com