



Yatırıma Hazırlık Stüdyosu

2025

info@base-hub.com

Tekbaş Teknoloji Otomotiv Ticaret A.Ş.

**30.09.2025 İtibarı İle
Toplam Değerine İlişkin
Değerleme Raporu**



Rapora ilişkin genel bilgiler (1/2)

Çalışmanın Kapsamı: Bu rapor Tekbaş Teknoloji yönetimi ile BaseHub arasında imzalanan değerlendirme hizmetlerine ilişkin danışmanlık sözleşmesine göre; Tekbaş Teknoloji'nun 30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla toplam şirket değerinin tahmin edilmesi çalışmasını içermektedir. BaseHub; değerlendirme çalışması kapsamında, değerlemeye konu olan aktiflerinin fiziki varlığı ve kanuni mülkiyetine ilişkin herhangi bir araştırma yapmadığı gibi bu konularda herhangi bir sorumluluk da kabul etmemektedir. Bununla birlikte, BaseHub, mülkiyete ilişkin Tekbaş Teknoloji'nun değerini etkileyebilecek gizli ya da beklenmedik herhangi bir durum veya engelin olmadığını varsaymaktadır. Değerleme çalışmalarında bulunan sonuçlar birçok durumda subjektif ve kişisel hükümlere bağlıdır. Bu nedenle, çalışma sonucunda kesin bir değere ulaşmak mümkün olmamakla birlikte çeşitli varsayımlar altında bir değer aralığı tahmin etmek daha uygundur.

Fiyat ve Değer Kavramı: Raporun okunması ve yorumlanması sırasında "fiyat" ve "değer" kavramlarının birbirinden ayrılması fazlasıyla önem taşımaktadır. Fiyat bir alıcının herhangi bir mal veya hizmet için satıcıya ödemeye hazır olduğu tutardır. Bu fiyatın, değerleme çalışması sonucu tahmin edilen değere eşit olması beklenmemelidir. Bu raporda baz alınan değer "Makul Piyasa Değeridir". "Makul Piyasa Değeri" istekli bir alıcı ve istekli bir satıcı arasında hiçbir kısıtlama ve zorlama olmadan ve bu konuyla ilgili bilgilerin rahatlıkla elde edilebildiği serbest bir piyasa ortamında gerçekleşecek hisse senedi satışında oluşması beklenen değer olarak tanımlanabilir. Ayrıca, Tekbaş Teknoloji'nun mevcut yönetim ile faaliyetlerine devam edeceği varsayılmaktadır.

Bilgi Kaynakları: Çalışma kapsamında kullanılan projeksiyonlar Tekbaş Teknoloji yönetimi tarafından sağlanmıştır. Sağlanan veriler Tekbaş Teknoloji yönetimi tarafından hazırlanan yatırımcı sunumu ve yatırım sonrası 5 yıllık dönemini kapsayan iş planını içermektedir. İlgili dönemini kapsayan iş planları Tekbaş Teknoloji yönetimi ile tartışılarak hazırlanmıştır. BaseHub, Tekbaş Teknoloji yönetimi tarafından sağlanan projeksiyonların ticari anlamda gerçekleştirilebilirliği ve sonuçlarının doğruluğu üzerine bir çalışma yapmamıştır. Ulaşılan sonuçlar Tekbaş Teknoloji yönetimi tarafından sağlanan bilgilerin doğruluğu ve bütünlüğüne bağlıdır. Bu bilgiler tarafımızca sorgulanarak, gerektiği takdirde Tekbaş Teknoloji yönetimi ile tartışılarak revize edilmiş ve çalışmamızda yer almıştır. BaseHub, bu çalışma kapsamında Tekbaş Teknoloji'ye ait bilgileri denetlememiştir. Dolayısıyla bu raporda yer alan finansal bilgiler konusunda herhangi bir görüş bildirilmemektedir.

Rapora ilişkin genel bilgiler (2/2)

Raporun Kullanımı: Bu rapor Tekbaş Teknoloji yönetimi için, şirket değerinin tahmin edilmesi amacıyla hazırlanmıştır. Aksi belirtilmediği sürece, BaseHub, bu raporun ve/veya yazışmaların Tekbaş Teknoloji yönetimi dışında üçüncü şahıs ve kurumlar tarafından kullanımından doğabilecek hiçbir sorumluluğu kabul etmemektedir. Bunun yanı sıra raporumuz yazılı iznimiz olmadan yasal kurumlar ve düzenleyici otoritelerin (Sermaye Piyasası Kurulu vb.) dışında kalan üçüncü şahıslara dağıtılamaz ve/veya başka amaçlarla kullanılamaz. Bu konuda BaseHub onay verse dahi, raporun muhatabı Tekbaş Teknoloji yönetimi olarak kalacaktır. Rapordaki bilgiler hiçbir şekilde geleceğe yönelik bir vaat olarak veya geleceği yansıtmak amacıyla hazırlanmamıştır. Her koşulda, şahısların ve kurumların kendi piyasa analizlerini ve özel incelemelerini yapmaları tavsiye edilmektedir.

Fonksiyonel Para Birimi: Çalışma kapsamında, Tekbaş Teknoloji'nin operasyonlarının değerlendirilmesi TL bazında yapılmıştır ve fonksiyonel para birimi TL olarak dikkate alınmıştır.

BASEHUB GİRİŞİM
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
Yeşilköy Mah. Akmerkez Kat: 10. Kat
Park Blok No: 143
Bakırköy V.D.: 143
Meris No: 415128

Rapor incelenirken dikkate alınması gereken konular

Şirketin iş planı yatırım sonrası 5 yıllık dönemi kapsayacak şekilde hazırlanmıştır.

Raporda fonksiyonel para birimi TL olarak baz alınarak hazırlanmıştır

Önümüzdeki 5 yıl için TL enflasyon oranları aşağıdaki oranlar üzerinden projekte edilmiştir;

Dönem	Yıl 1	Yıl 2	Yıl 3	Yıl 4	Yıl 5
Enflasyon Oranı	35%	30%	25%	20%	15%

Kurumlar vergisi oranı %25 olarak hesaplamalara dahil edilmiştir

USD/TL = 42,5 olarak kabul edilmiştir.



Mevcut bayi ağı, işlem hacmi ve organizasyonel kapasite dikkate alındığında, Tekbaş Teknoloji'nin önümüzdeki dönemde önceliği; mevcut hizmetlerin derinleştirilmesi, bayi başına işlem hacminin artırılması ve ölçeklenmenin kontrollü şekilde sürdürülmesi olarak değerlendirilmektedir.

Orta vadede, OCCO markasının **Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında** sınırlı ve kontrollü pilot uygulamalarla test edilmesi öngörülmekte olup, bu açılım ana büyüme sürücüsü olarak değil, opsiyonel bir genişleme alanı olarak değerlendirilmektedir.

Buna ek olarak, satış sonrası hizmetlerin kapsamının genişletilmesi, OCCO üye satıcılarının ilanlarının listelendiği **OCCOdan.com** platformunun devreye alınması ve ekspertiz süreçlerini destekleyici **yapay zekâ tabanlı araçların** (ör. ekspertiz destek chatbotu) geliştirilmesi, ekosistem içi kullanım sıklığını ve hizmet derinliğini artırmaya yönelik tamamlayıcı adımlar olarak konumlanmaktadır.

34 | BASEHUB

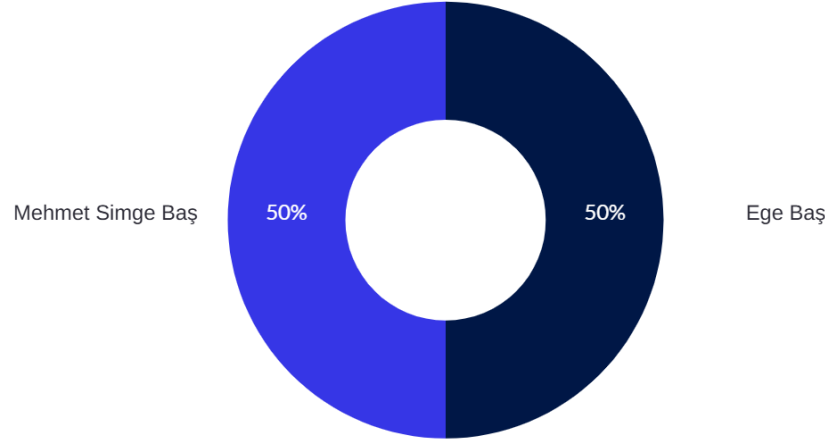
Araç ticareti ve ihale odaklı modeller tarafında **Otobid (Sahibinden.com)** ve **Otoplus**, bayi ve kurumsal satıcılara yönelik işlem bazlı çözümler sunmaktadır. Ekspertiz alanında ise **Otorapor** ve **Pilot Garage** yaygın fiziksel ağırları ile yalnızca ekspertiz hizmetine odaklanan güçlü oyuncular olarak öne çıkmaktadır. Bu yapıların ortak özelliği, kendi alanlarında derin olmalarına rağmen, Tekbaş Teknoloji'nin sunduğu çoklu hizmet entegrasyonunu uçtan uca sağlamamalarıdır.

Bu kapsamdaki rakipler, otomotiv sektörüne özel bir ekosistem sunmamakla birlikte, belirli fonksiyonlar itibarıyla Tekbaş Teknoloji'nin çözümlerine alternatif oluşturabilecek yapılardan oluşmaktadır. Bankalar ve banka destekli dijital kanallar, araç kredisi ve ödeme süreçlerinde; genel amaçlı CRM ve bayi yönetim yazılımları ise operasyonel süreçlerde dolaylı rekabet yaratmaktadır. Sigorta tarafında faaliyet gösteren dijital aracılık platformları da benzer şekilde Tekbaş Teknoloji'nin sigorta yönlendirme gelirlerine alternatif oluşturmaktadır.

Dolaylı rakiplerin sunduğu çözümler genellikle **fonksiyon bazlı** olup, Tekbaş Teknoloji'nin rekabet avantajı; otomotiv dikeyine özel tasarlanmış ürün yapısı, hizmetler arası entegrasyon ve bayi başına yaratılan toplam işlem hacmi üzerinden şekillenmektedir.

Güncel Hissedarlık Yapısı

Tekbaş Teknoloji'nin hissedarlık yapısı, şirketin sermaye dağılımını ve ortaklık oranlarını göstermektedir. Aşağıdaki grafikte, mevcut hissedarların pay oranları yer almaktadır.



BASEHUB GİRİŞİM
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI A.Ş.
Yerliköy Mah. Akademi Cad. EGSB Kat: 6
Park Blok No: 10 Kat: 6 Beşiktaş / İSTANBUL
Bakırköy V.D.: 143 Şişli V.D.: 147 Mersis: 34799-5
Mersis No: 34715128000000000000000000

Genel varsayımlar (1/2)

Bu değerlendirme çalışmasında, Tekbaş Teknoloji'nin OCCO markası altında yürüttüğü faaliyetlere ilişkin gelir projeksiyonlarını etkileyen temel varsayımlar belirlenmiştir. Gelir tarafındaki ana varsayımlar; OCCO Pay, Ekspertiz, Kredi, OCCO Car ve OCCO İhale iş kollarındaki **işlem adetleri, birim gelir seviyeleri ve ölçeklenme hızları** üzerine kurgulanmıştır. Bu metrikler, Dönem 1'den Dönem 5'e kadar olan dönemde şirketin büyüme potansiyelini ve gelir üretme kapasitesini şekillendiren temel göstergeler olarak ele alınmaktadır.

OCCO Pay tarafında gelirler; **aylık işlem adedi**, **ortalama işlem tutarı** ve **sabit komisyon oranı** varsayımlarına dayanmaktadır. Aylık işlem adetlerinin kademeli olarak artması ve ortalama işlem tutarlarının zaman içerisinde yukarı yönlü bir bantta ilerlemesi öngörülmektedir. Ekspertiz iş kolunda ise **aktif lokasyon sayısındaki artış**, **lokasyon başına aylık işlem adedi** ve **ortalama ekspertiz ücretleri** temel belirleyici unsurlar olarak kabul edilmiştir. Franchise gelirleri, ekspertiz gelirleri üzerinden uygulanan oranlar çerçevesinde hesaplanmakta olup, bu oranların zaman içinde sınırlı bir bantta değişeceği varsayılmıştır.

Kredi tarafındaki gelir projeksiyonları, **aylık kredi işlem adedi** ve **kredi başına net gelir** varsayımlarına dayanmaktadır. İşlem adetlerindeki artışın, bayi ağı ve OCCO Pay kullanımının yaygınlaşmasıyla paralel ilerlemesi beklenmektedir. OCCO Car gelirleri, **ücretli kullanıcı sayısındaki artış** ve **yıllık abonelik ücretleri** üzerinden modellenmiş; kullanıcı tabanının büyümesiyle birlikte birim fiyatların da kademeli olarak yukarı yönlü güncellenebileceği varsayılmıştır. OCCO İhale tarafında ise **yıllık işlem adedi** ve **işlem başına alınan hizmet bedelleri**, gelir projeksiyonlarının temelini oluşturmaktadır. Tüm bu varsayımlar, mevcut operasyonel yapı, hizmet entegrasyonu seviyesi ve ölçeklenme stratejisi dikkate alınarak oluşturulmuş olup, gelir artışının ağırlıklı olarak işlem hacmi ve platform kullanım yoğunluğundaki artıştan kaynaklanacağı kabul edilmiştir.



Genel varsayımlar (2/2)

Bu değerlendirme çalışmasında gider projeksiyonları, Tekbaş Teknoloji'nin OCCO markası altında yürüttüğü faaliyetlerin ölçeklenme ihtiyaçları ve mevcut operasyonel yapı dikkate alınarak oluşturulmuştur. Gider tarafındaki temel varsayımlar; personel artışı, ücret seviyeleri, yıllık maaş artış oranları ve genel operasyonel giderlerdeki artış eğilimleri üzerine kurgulanmıştır.

Personel giderleri, büyüme planı doğrultusunda **ortalama yıllık yeni personel alımı** varsayımına dayanmaktadır. Projeksiyon dönemi sonunda personel başına yıllık ortalama maliyet seviyesi dikkate alınmış; bu maliyetlerin yıllar itibarıyla **yüksek enflasyon ortamı ve rekabetçi iş gücü piyasası** koşulları altında artacağı varsayılmıştır. Bu kapsamda, personel maaşlarında yıllık düzenli artış oranı öngörülmüş olup, yazılım geliştirme, operasyon, satış ve destek fonksiyonlarındaki kadro ihtiyacının paralel şekilde genişlemesi beklenmektedir.

Diğer operasyonel giderler; yazılım altyapısı, bulut ve sunucu maliyetleri, ofis giderleri, danışmanlık hizmetleri, pazarlama ve satış destek harcamaları ile genel idari giderleri kapsamaktadır. Bu gider kalemlerinde yıllık ortalama artış oranı, mevcut ekonomik koşullar ve ölçeklenmenin getirdiği maliyet yapısı dikkate alınarak belirlenmiştir.

Gider projeksiyonları, Tekbaş Teknoloji'nin gelir artışı ile paralel ancak kontrollü bir şekilde büyüyen bir maliyet yapısı varsayımı üzerine inşa edilmiştir.

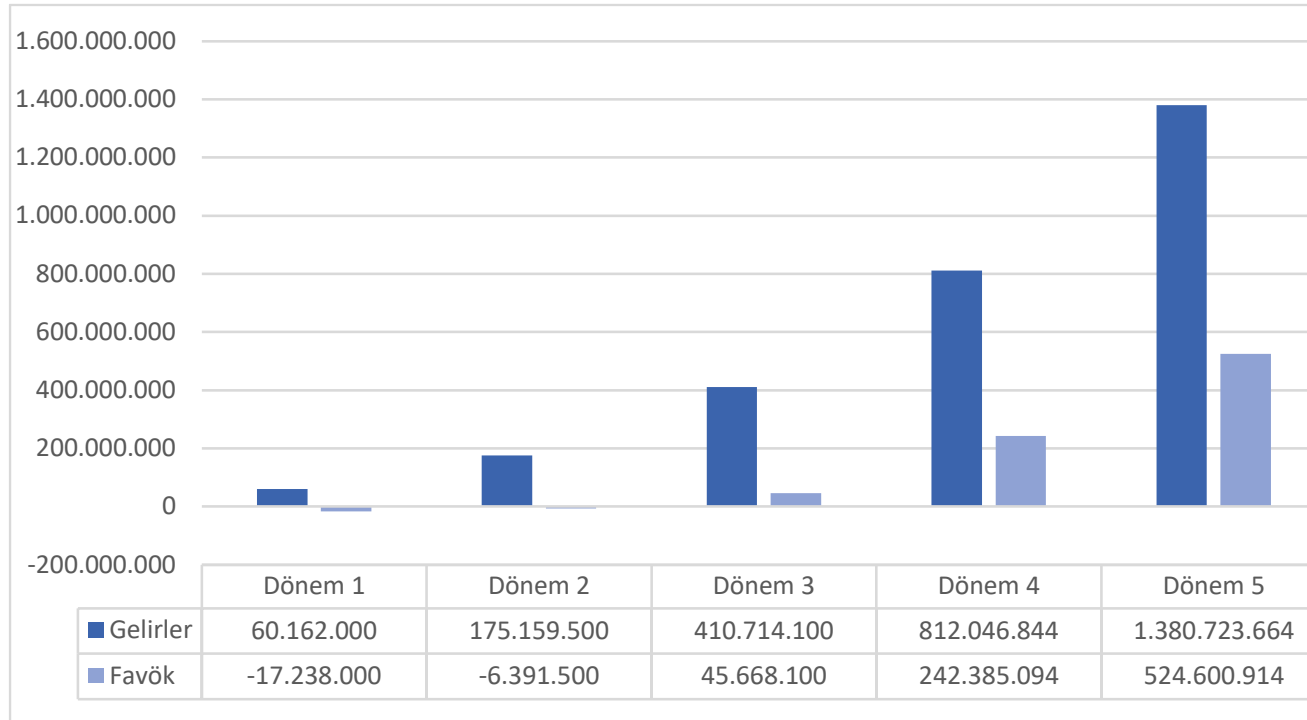


Gelir & Giderlere İlişkin Analiz Özetleri (1/2)

Gelir - Gider Tablosu (TL)	Yıl 1	Yıl 2	Yıl 3	Yıl 4	Yıl 5
Gelirler	60.162.000	175.159.500	410.714.100	812.046.844	1.380.723.664
Occopay	18.480.000	49.896.000	113.513.400	212.837.625	332.026.695
Ekspertiz	18.432.000	46.656.000	93.085.200	165.847.500	284.310.000
Krediler	4.680.000	15.795.000	41.067.000	77.000.625	123.201.000
Occocar	450.000	1.822.500	4.738.500	10.365.469	18.657.844
Sigorta & Koalay	120.000	240.000	360.000	480.000	600.000
İhale	18.000.000	60.750.000	157.950.000	345.515.625	621.928.125
Ürün/Hizmet Maliyetleri	22.560.000	49.851.000	95.951.700	157.379.625	240.136.650
Personel Maliyetleri	17.880.000	38.151.000	72.551.700	122.279.625	187.486.650
IT Ürün ve Hizmetleri	4.680.000	11.700.000	23.400.000	35.100.000	52.650.000
Brüt Kar	37.602.000	125.308.500	314.762.400	654.667.219	1.140.587.014
Operasyonel Giderler	54.840.000	131.700.000	269.094.300	412.282.125	615.986.100
Satış & Pazarlama Giderleri	46.620.000	113.277.000	224.342.700	346.017.375	518.433.750
Genel Yönetim Giderleri	8.220.000	18.423.000	44.751.600	66.264.750	97.552.350
FAVÖK	-17.238.000	-6.391.500	45.668.100	242.385.094	524.600.914
Vergi Öncesi Kar	-17.238.000	-6.391.500	45.668.100	242.385.094	524.600.914
Vergiler	0	0	11.417.025	60.596.273	131.150.228
Net Kar	-17.238.000	-6.391.500	34.251.075	181.788.820	393.450.685

[illegible]

Gelir & Giderlere İlişkin Analiz Özetleri (2/2)



BASEHUB GİRİŞİM
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
Yerliköy Mah. Akademi Cad. EGSSE Mesnevi
Park Blok No:1 Kat:1 Beşiktaş / İstanbul
Bakırköy V.D. : 143 544 00 00 / Faks : 312 3799-5
Mersis No: 08140151250000000000000000

Genel varsayımlar – Gelirlere ilişkin

Varsayımlar & Temel Performans İndikatörleri	Periyot 1- Periyot 5
Gelirler	
Occo Pay Aylık İşlem Adedi	220 - 1500
Occo Pay Ortalama İşlem Tutarı TL	350.000 TL - 900.000 TL
Occo Pay Komisyon Oranı	2,0%
Ekspertiz Lokasyon Adedi	48 - 120
Ekspertiz Şubesi Ortalama Aylık İşlem Adedi	80 - 150
Ekspertiz ücreti (TL)	5.000 TL - 13.000 TL
Occo Franchise Oranı	%8 - %10
Occo Kredi Aylık İşlem Adedi	20 - 200
Kredi Başı Net Gelir	20.000 TL - 50.000 TL
Occo Car Ücretli Kullanıcı Adedi	25 - 390
Occo Car Yıllık Ücret	18.000 TL - 47.000 TL
Occo İhale Yıllık İşlem Adedi	1200 - 15.750
Occo İhale İşlem Ücreti	15.000 TL - 49.000 TL

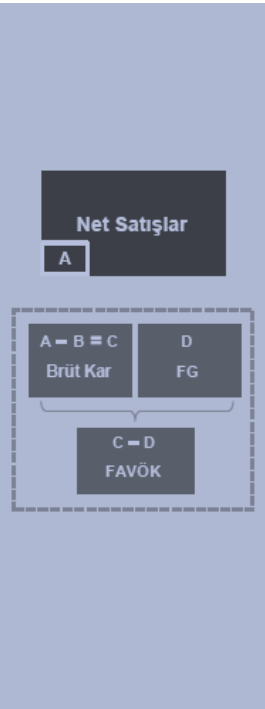
BASEHUB GİRİŞİM
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI A.Ş.
Yeşilköy Mah. Akademi Cad. E-5 Kat: 5
Park Blok No: 10 / Beşiktaş / İstanbul
Bakırköy V.D.: 143 / Mersis No: 34799-5
Mersis No: 0815015123000000

Genel varsayımlar – Giderlere İlişkin

Varsayımlar (Giderlere İlişkin)	
Ortalama senelik yeni personel alımı	24
Projeksiyon son yılı personel başına senelik mal.	₺201.789
Yıllık maaş artış oranı	25%
Yıllık ort. gider artış oranı	82%

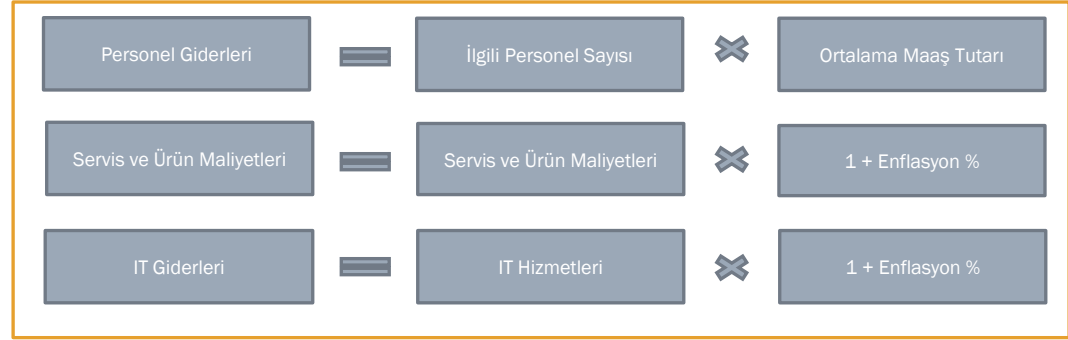
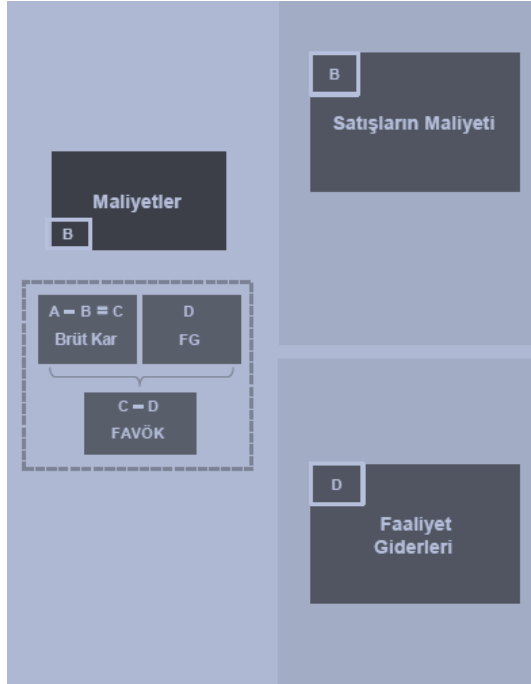
BASEHUB GİRİŞİM
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
Yerliköy Mah. Akademi Sok. EĞS Bulvarı
Park Blok No: 1 Kat: 10. Kat BASEHUB
Bakırköy V.D. 143 545 1111 Faks: 363799-5
Mersis No: 41320000000000000000

Modelleme Yaklaşımı (1/2)

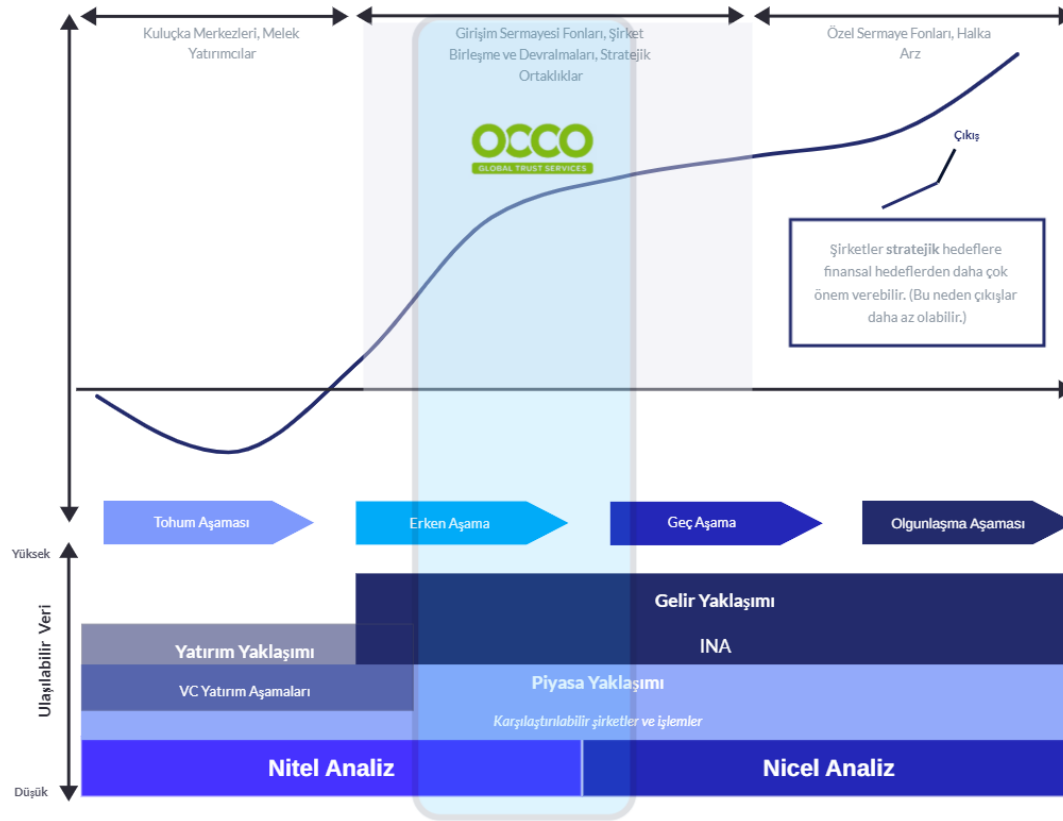


BASEHUB GİRİŞİM
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI A.Ş.
Yerliköy Mah. Akmerkez Kat: 4. K. Etiler/Beşiktaş
Park Blok No: 10 Kat: 4. K. Etiler/Beşiktaş
Bakırköy V.D.: 143 Kat: 4. K. Etiler/Beşiktaş
Mersis No: 0815015125000000

Modelleme Yaklaşımı (2/2)



Start-up Yaşam Döngüsü ve Değerleme Yaklaşımları



Start-up
Yaşam Döngüsü

Girişimlerin başarılı olma oranları, yaşam döngüsü aşamasına ve sektöre bağlıdır.

Yaşam döngüsünün ilk aşamalarında olan girişimlerin başarısız olma ihtimali sonraki aşamalara göre daha yüksektir.

Değerleme Yaklaşımları

Ulaşılabilir veri miktarının sınırlı olduğu ilk aşamalarda girişim sermayesi fonlarının yatırımları ve nitel analizler kullanmak anlamlı olabilir. Girişim kurulumunu tamamladıktan ve olgunlaşmaya başladıktan sonra INA yaklaşımı gibi daha nicel analizler kullanılabilir.



Start-up Değerlemelerinde İndirgeme Oranı Yaklaşımları

Olgun İleri Erken Tohum	Aşamalar	Başlık	Plummer (1987)	Sahlman (1990)	Hake (1998)	Murphy (2002)	Böhmer (2003)	Frei and Leleux (2004)	Damodaran (2009)
	Tohum	Az miktar yatırım, yatırım fikrinin test edilmesi	m.d	m.d	%80	>%80	%80-100	%70-100	m.d
	Start-up	<1 sene; ürün/hizmet prototipini geliştirme	%50-70	%50-70	%60	%50-80	%50-70	%50-70	%50-70
	Birinci	Erken aşama, karlılık yok	%30-60	%30-60	%40	%30-60	%30-60	%30-60	%30-60
	İkinci	Büyüme; piyasadan geri dönüşler, karlılık yok	%30-60	%30-60	%40	%30-60	%30-60	%30-60	%30-60
	Üçüncü	Yüksek satış büyümesi; karlılık, nakit yetersizliği	%25-50	%25-50	%30	%25-50	%25-40	%25-50	%25-50
	Dördüncü	Hızlı büyüme; stabilizasyon, sermaye yerine borç	%25-50	%25-50	%30	%25-50	%25-40	%25-50	%25-50
	Köprü	Mezzanine yatırım, ilk exit/IPO olasılıkları	%20-35	%20-35	%20	%20-35	%20-30	%20-40	%20-35
	Likidasyon	Likidasyon, satın alma veya halka arz	%20-35	%20-35	%20	%20-35	%20-30	%20-40	%20-35

Gelir-gider ve nakit akım üzerinde önemli noktalar (1/2)

Şirket değeri hesaplanırken finansal model üzerinden aylık ve yıllık gelir-gider tabloları ve nakit akım tabloları çıkartılmıştır. Bu tablolarda dikkat çeken en önemli noktalardan birisi, Şirket'in 1 yıllık ticari operasyonlarından dolayı, erken aşamada ihtiyaç duyacağı yatırım ve operasyonel zararlarından kaynaklanan nakit ihtiyacıdır. Hesaplamalarımıza göre Şirket'in projeksiyonun ilk yılında yaklaşık **17.238.000 TL nakit ihtiyacını** fonlamak üzere yatırım ihtiyacı bulunmaktadır.

Şirket'in operasyonel karlılığının, ciro büyümesine paralel bir şekilde arttığı gözlenmektedir. FAVÖK marjı projeksiyonun ilk yılında **negatif %28,7** olmasına rağmen 5. yılında **%38,0'a** yükselmiştir. Net kâr marjı ise son projeksiyon yılında **%28,5** olarak öngörülmüştür.

BASEHUB GİRİŞİM
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI A.Ş.
Yerliköy Mah. Akademi Kat: EGS 3. Kat
Paik Blok No: 143 Kat: 3. Kat
Bakırköy V.D: 143 Kat: 3. Kat
Merkezi No: 0212 312 8100

Gelir-gider ve nakit akım üzerinde önemli noktalar (2/2)

Nakit akış tablosu	Dönem 1	Dönem 2	Dönem 3	Dönem 4	Dönem 5
Net kar	-17.238.000	-6.391.500	34.251.075	181.788.820	393.450.685
Yatırım harcamaları	675.000	573.750	1.096.875	1.371.094	1.776.938
Serbest nakit akışı	-16.563.000	-5.817.750	35.347.950	183.159.914	395.227.623

Değerleme Metodolojisi 1 - İNA	Dönem 1	Dönem 2	Dönem 3	Dönem 4	Dönem 5
Periyot	0,5	1,5	2,5	3,5	4,5
Ağırlıklı iskonto oranı	80%	70%	60%	50%	40%
İskonto faktörü	0,75	0,45	0,31	0,24	0,22
İskontolu net nakit akım	-12.345.331	-2.624.712	10.916.019	44.310.946	86.950.309

Nakit akım net bugünkü değer	127.207.231
Devam eden dönem	227.950.810
Sermaye Artışı Sonrası Şirket Değeri	355.158.041
Sermaye Artışı	17.000.000
Şirket Değeri	338.158.041

Değerleme Metodolojisi 2 - VC FAVÖK Çarpanı	
5. Dönem FAVÖK	524.600.914
FAVÖK Çarpanı	12x
Şirket Değeri	6.295.210.965
İskonto oranı	90%
İskonto	18
Sermaye Artışı Sonrası Şirket Değeri	350.444.368
Sermaye Artışı	17.000.000
Şirket Değeri	333.444.368

BASEHUB GİRİŞİM
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
Yerliköy Mah. Akademi Cad. EĞS Bulvarı
Park Blok No:1 Kat:1 Etiler Beşiktaş/İSTANBUL
Bakırköy V.D: 143 545 545 Faks: 143 545 545
Mersis No: 08101015000000000000000000

Değerleme Özeti

Startup firmalarında temel olarak gördüğümüz değerlendirme problemlerinin en başında henüz operasyonlarına yeni başlanıldığı için gelir elde etmede ve gider projeksiyonlarında yaşanan risk iskonto oranının tespit edilmesidir. Bu sebeple startup firmalarında, şirket değerlemesinde en temel kullanılan metodoloji VC (Girişim Sermayesi) modeli olduğu için değerlendirme ağırlığından %70 pay verilmiştir. İNA metodolojisine göre Şirket değeri **338.158.041 TL** ve VC Değerleme metoduna göre Şirket değeri **333.444.368 TL** olarak hesaplanılmıştır.

VC metodolojisinde değerlemeyi etkileyen 2 önemli varsayım mevcuttur. İlk olarak senelik **iskonto oranı (IRR) %90** olarak el alınmıştır ki Türkiye'deki erken aşamadaki şirketler için ortalama bir iskonto tutarı olarak değerlememizde yer verilmiştir. İkinci olarak ise son finansal yılda **FAVÖK çarpanı 12x** olarak hesaplama dahil edilmiştir. İndirgenmiş nakit akım metodolojisi hesaplanırken ise **WACC (Ağırlıklı sermaye ve borç maliyeti) yıllar itibariyle %80-%40** aralığında hesaplama sunulmuştur.

Bu iki metodun ağırlıklandırılmış ortalamalarına göre yatırım tutarı öncesi **Şirket'in net değeri 334.858.470 TL** olarak hesaplanmıştır. . Bu da kitle fonlamada ki **297 milyon TL** değerinin yaklaşık olarak %11 iskontolu olmasına tekabül eder.

İNA'dan Gelen Hisse Değeri (TL) (%30)	101.447.412
VC Metodundan Gelen Hisse Değeri (TL) (%70)	233.411.057
Ortalama Şirket Değeri (TL)	334.858.470





Yatırıma Hazırlık Stüdyosu

INFO@BASE-HUB.COM
BASE-HUB.COM

EGS BUSINESS PARK NO:12/26
BAKIRKÖY – İSTANBUL