Primedge B.V.
Rotterdam · KvK kaydı 24-06-2025

İş Planı — Ön Sunum Özeti

Hollanda startup oturumu başvurusu (RVO / IND) öncesinde facilitator incelemesi için hazırlandı. Belge, zorunlu sekiz bileşeni birebir takip eder ve yapısı bozulmadan tam başvuru dosyasına genişletilebilecek şekilde yazılmıştır.

ÜRÜNLER
ZZPro · SmartPark

SEKTÖR
AI-yerlisi B2B/B2C SaaS

KURUCULAR
2 — ikisi de Hollanda'da

AŞAMA
Çalışan prototip

Durum notu. Bu kâğıt üzerinde bir fikir değil. ZZPro'nun çalışan bir prototipi hâlihazırda ayakta: saat takibi, işlenen saatlerden fatura üretimi, PDF çıktısı, AI fiş tarayıcı ile gider kaydı, altı dilli arayüz ve Belastingdienst'in kendi rubriek yapısı (1a / 5b / 5e) üzerine kurulmuş BTW özeti. Ekran görüntüleri Bölüm 1'de.

BİLEŞEN 1

Ürün ve Hizmet Açıklaması

Ne sunuyoruz, hangi sorunu çözüyor ve neden yenilikçi.

Şirket tek cümlede

Primedge, Hollanda'da günlük hayatın sürtünmelerini, mevcut araçların hiç düşünmediği insanlar için ortadan kaldıran AI-yerlisi tüketici ve iş yazılımları geliştirir. İlk iki ürün: bağımsız çalışanlar için idari uygulama **ZZPro** ve otomatik park oturumu uygulaması **SmartPark**. İkisi de aynı çekirdek yetkinliğin üzerinde çalışır: AI destekli iş akışı otomasyonu, marjinal maliyeti sıfıra yakın çok dilli katman ve düşük dijital beceriye göre tasarlanmış arayüz. Birinci yılın teknik ve ticari odağının tamamı **ZZPro**'dadır; gelir getiren tek ürün odur. SmartPark 11. ayda sınırlı bir **kapalı beta** ile sahada doğrulanır, ticarileştirilmez. Üçüncü bir fikir — Hollandaca telaffuz uygulaması — 16. aydan itibaren değerlendirilecek bir yol haritası kalemidir ve bu planın hedeflerine dâhil değildir.

Problem

Hollanda'da yaklaşık **1,2 milyon zzp'er** (personelsiz bağımsız çalışan) var. Bu kitlenin önemli bir bölümü kendi idari işini yürütmüyor. Pratikte çalışma haftası şöyle görünüyor: saatler müşteriye veya muhasebeciye WhatsApp ya da e-posta ile bildiriliyor, fatura *kişi adına* bir başkası tarafından kesiliyor, yakıt ve yemek fişleri bir torbada birikip büyük ölçüde kayboluyor, BTW pozisyonu beyanname tarihine kadar bilinmiyor ve hangi faturanın gerçekten ödendiğini kimse takip etmiyor.

Sonuç yapısal: **hata payı yüksek, kontrol düşük, kişisel denetlenebilirlik sıfır.** Bu düzenin merkezindeki kişinin kendi işine dair canlı bir görüntüsü yok.

Bu yalnızca bir dil sorunu değil. Aynı duvara üç ayrı grup çarpıyor:

Yaş ve dijital beceri

zzp'lerin **%60'ı** 45–75 yaş aralığında, **%35,6'sı** 55 yaş üstü. 55–65 yaş grubunun %53'ü, 65–75 yaş grubunun %71'i en fazla temel düzeyde dijital beceriye sahip.

Dil

zzp'lerin **%22,5'i** göçmen kökenliydi (2021). *Yeni* girişimcilerde oran çok daha yüksek: 2020'de **%36**. Mevcut muhasebe yazılımları ise Hollandaca öncelikli.

Araç boşluğu

zzp'lerin **%37'si** idari işini hâlâ Excel'de veya kâğıt üzerinde yürütüyor; yalnızca **%31,5'i** herhangi bir online muhasebe yazılımı kullanıyor.

Fikrin kurucu kaynağı

Kurucunun en son çalıştığı projede, aynı ekipteki 25 kişiden yalnızca ikisi kendi faturasını kesip kendi BTW beyannamesini veriyordu. Kalan 23 kişi saatlerini bir muhasebeciye gönderiyor ve kendi adlarına kesilen faturayı hiç görmüyordu. Bu plan masa başı araştırmasından değil, yaşanmış deneyimden doğdu.

Neden şimdi

1 Ocak 2025'ten itibaren Belastingdienst sahte bağımsızlığa (*schijnzelfstandigheid*) karşı denetimi yeniden uygulamaya başladı; 1 Ocak 2026'dan itibaren de geriye dönük vergi ve ceza kesiliyor. Yalnızca 2025'in ilk yarısında 59.000 zzp'er ücretli çalışmaya geçti. zzp nüfusu küçülüyor — ama kalan zzp'lerin artık bağımsızlıklarını **belgeleyebilmesi** gerekiyor: kendi faturası, birden fazla müşteri, kendi kayıtları. ZZPro tam olarak bunu, tek başına yapamayacak kişi için mümkün kılan araçtır.

Ürün

ZZPro, bir zzp'nin idari döngüsünü kendi dilinde ve hiçbir muhasebe kavramına maruz bırakmadan kapatan, mobil öncelikli bir uygulamadır. Tasarım hedefi: **haftada toplam beş dakikanın altında kullanım**.

01

Saatler

Müşteri ve hizmet bazında günlük saatler. Başlangıç + süre bitişi otomatik hesaplar, tersi de geçerli. Tekrar eden günler için "son girişi tekrarla".

02

Fatura

Faturalanmamış saatler haftaya göre gruplanır ve tek işlemle faturaya dönüşür. BTW otomatik uygulanır, PDF üretilir.

03

Gönderim ve tahsilat

Uygulama içinden e-posta gönderimi, vade takvimi, ödeme hatırlatması, gecikme uyarısı.

04

Giderler

AI

Yakıt veya yemek fişini fotoğraflayın; AI tarayıcı tarih, tedarikçi, tutar ve BTW'yi çıkarıp gider kaydına dönüştürür.

↓

05

BTW ve muhasebeci

Belastingdienst rubriek yapısında çeyreklik canlı BTW pozisyonu; tek tuşla Excel + PDF gönderimi ya da müşterinin izniyle doğrudan muhasebeci görünümü.

Tek veri seti, izinli üç görünüm

Verinin sahibi zzp'dir. Firma ve muhasebe ofisi yalnızca kullanıcının yetki verdiği alanı görür ve bu yetki istendiği an geri alınabilir. Tek bir veri setinin üç tarafa birden hizmet edebilmesini, hiçbirinin kontrolü kaybetmemesini sağlayan şey budur.

01 · ZZP hesabı

Saatini kaydeder, faturasını oluşturur, giderini yükler, BTW durumunu takip eder. Tüm ticari geçmiş tek hesapta, kendi dilinde, PDF ve Excel çıktılarıyla. Erişim iznini açar ve geri alır.

02 · İşveren portalı

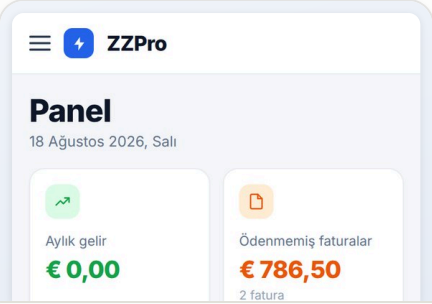
Yalnızca kendi projelerine ait saat, onay ve fatura verisini görür. Onay, ret ve düzeltme akışı; proje ve lokasyon görünümü; toplu raporlama; denetim geçmişi.

03 · Muhasebeci portalı

Müşterinin izniyle dönemin fatura, gider ve BTW özetini tek görünümde inceler; eksik veya tutarsız kayıtlar için uyarı alır. İzne bağlı ve geri alınabilir.

Prototip — hâlihazırda geliştirilmiş durumda

Aşağıdaki ekranlar mevcut prototipte çalışır hâlde. Bu girişimin fikir aşamasını geçtiğinin en güçlü kanıtı bunlar.



Panel

Bir zzp'nin bugün asla sahip olmadığı dört rakam: gelir, ödenmemiş faturalar, borçlu olunan BTW, henüz faturalanmamış saatler.

Haftalık saatler

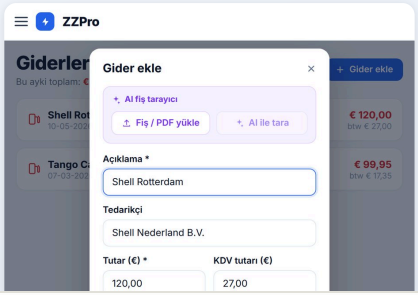
Hafta gezinmesi, toplam ve ara toplam, giriş başına müşteri ve ücret. "Son girişi tekrarla" ile tekrar eden günler tek dokunuşta.

Saat girişi

Müşteri, hizmet türü, tarih, çift yönlü otomatik hesaplı başlangıç/süre/bitiş, saatlik ücret, seyahat masrafı, BTW oranı.

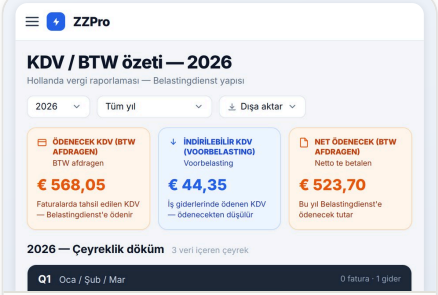
Fatura yaşam döngüsü

Taslak → kesinleştirilmiş → gönderilmiş → iptal; PDF önizleme, numaralandırma ve vade takibi. Faturalanmamış saatler tek işlemle satıra dönüşür.



AI fiş tarayıcı

Yakıt veya yemek fişini yükleyin; tedarikçi, tutar, BTW, kategori ve tarih otomatik çıkarılır, kullanıcı son kontrolü yapar.



BTW özeti

Belastingdienst rubriek 1a, 5b ve 5e yapısında çeyreklik ve yıllık BTW görünümü, dışa aktarımla. Gösterim için değil, beyanname için kurulmuş.

AI destekli dil katmanı — aynı üründe eş zamanlı 10+ dil

TR Türkçe · NL Nederlands · EN English · PL Polski · BG Български · RU Русский · ES Español · AR العربية · RO Română · UK Українська · DE Deutsch · FR Français

Prototipte altı dil aktif. Dil bir çeviri seçeneği değil, ürünün erişim altyapısı: yeni bir dil eklemek yeni bir sürüm değil, konfigürasyon meselesi. Arapça gibi sağdan sola diller için RTL uyumu ve vergi terimleri için kontrollü ürün sözlüğü mimarinin parçasıdır.

Dil katmanı çalışırken — aynı ürün, aynı veri, Hollandaca arayüz

Panel — Nederlands

Aynı ekran, aynı hesaplamalar; yalnızca arayüz dili farklı. Arayüz metni, para ve tarih biçimi ve terminoloji birlikte değişir.

Btw-overzicht — Nederlands

Vergi terminolojisi kontrollü sözlükten gelir: *btw afdragen*, *voorbelasting*, *teruggave*. Genel amaçlı çeviriye bırakılmaz.

Bu iki ekran, yukarıdaki Türkçe ekranlarla aynı yapıdadır ve aynı prototipten alınmıştır. Dil kapsamı bir ayar değişikliğidir, ayrı bir sürüm değil.

Çalışan prototipten aktarılmıştır. Ç2 için geliştirilmekte olan işveren portalı, henüz yapılmamış tek büyük ekrandır.

Yenilikçi olan ne

Buradaki yenilik yeni bir muhasebe motoru değil. **Mevcut ürünleri kullanamayan kişi için tasarlanmış bir kontrol katmanı.** Üç somut mekanizma:

1. **AI-yerlisi dil katmanı.** Klasik yazılımda her ek dil bir çeviri ajansı, terminoloji sözlüğü, test döngüleri ve kalıcı bakım demektir — Hollandalı rakiplerin neredeyse tamamının yalnızca Hollandaca yayınlamasının sebebi budur. Bizim arayüz metinlerimiz, hata mesajlarımız, yardım içeriğimiz ve döküman çıktılarımız bir model katmanı üzerinden üretilip doğrulanıyor; bu yüzden ek bir dilin marjinal maliyeti sıfıra yaklaşıyor. Lansmanda on dil hazır ve yeni diller sürüm döngüsüne bağlı kalmadan, talep geldikçe ekleniyor. Bu bir özellik değil, işin ekonomik temeli: hiçbir rakibin kârlı biçimde ulaşamayacağı segmentlere ulaşmamızı sağlıyor.
2. **İş akışının tersine çevrilmesi.** Her rakip defterden başlar: kategoriler, grootboek, BTW kodları. ZZPro **saatten** başlar. Saatler faturaya, fatura alacağa, fişler gidere dönüşür ve BTW pozisyonu arka planda kendiliğinden oluşur. Kullanıcı hiçbir muhasebe terimiyle karşılaşmaz.
3. **Sıfır tuşla veri girişi.** Fişler deftere yazılarak değil, fotoğraflanarak girer. Dijital becerisi sınırlı bir kullanıcı için bu, ürünü kullanmakla bırakmak arasındaki farktır.

Dördüncü bir mekanizma organizasyon düzeyindedir ve Bileşen 2 ile 3'te anlatılır: ürün, zincirdeki her tarafın aynı veriden kazanacağı şekilde kurulmuştur. zzp kontrol kazanır, muhasebe ofisi fiş torbası yerine yapılandırılmış girdi alır, işi dağıtan firma otuz yazışma yerine tek panel alır. Kimse devre dışı kalmaz; muhasebecilik mesleğinin önümüzde engel değil dağıtım kanalımız hâline gelmesinin sebebi de budur.

BİLEŞEN 2

Pazar Araştırması

Hedef pazar, rekabet ve avantajımızın gerçekte nerede olduğu.

Pazar büyüklüğü

KATMAN	BÜYÜKLÜK	DAYANAK
TAM — ana işi bağımsız çalışma olan zzp'ler	1.200.000	CBS, 2025 yıllık ortalama
Ticaret sicilinde kayıtlı zzp işletmesi	1.805.194	KVK ZZP Monitor, Ç2 2026 — yarı zamanlı ve ikincil faaliyet dâhil
Hizmet sunan zzp'ler ("eigen arbeid")	1.004.000	CBS, Ç4 2025
Hâlâ Excel veya kâğıtla çalışan zzp'ler	~440.000	%37 pay, Boekhouder.nl 2024
SAM — dil engeli, 55+ yaş ve düşük dijital beceri kesişimi	250.000–350.000	Kendi türetimimiz; CBS bu kesişimi yayınlamıyor
SOM — gerçekçi birinci yıl hedefi	1.200 ödeyen kullanıcı 20 kurumsal hesap	Aşağıdan yukarı model, Bileşen 5

Doğal giriş tabanı, bağımsız çalışmanın yoğunlaştığı ve dil engelinin en keskin olduğu işgücü göçmeni nüfusudur: Hollanda'da **221.650** Polonyalı, **70.110** Romanyalı ve **38.390** Bulgar çalışan (2023), ayrıca yaklaşık **470.000** Türkiye kökenli sakin. AB göçmenlerinde bağımsız çalışma oranı 2007'de %5,7 iken 2022'de %8,6'ya çıktı ve AB doğumlu bağımsız çalışanların %42'si inşaat sektöründe — prototipimizin etrafında kurulduğu profilin tam kendisi.

Rekabet — dürüst bir okuma

Hollanda'da zzp'ler için çok dilli bir faturalama ürünü hâlihazırda var. 2017'de kurulan **eFaktura.nl** on dilde hizmet veriyor, 28.000–30.000 kullanıcı bildiriyor ve ülkedeki Polonyalı zzp'lerin kabaca yarısına ulaşıyor — hem de dışarıdan yatırım almadan. **heyzzp** İngilizce, Hollandaca ve Lehçe sunuyor.

Bunu engel değil, doğrulama olarak görüyoruz. Tek bir dil ailesine odaklanmış, finansmansız bir ürün 30.000 kullanıcıya ulaştı; talep sorusu cevaplanmış durumda. Asıl soru neyi kapsamadığı.

ÜRÜN	GİRİŞ FİYATI / AY	ARAYÜZ DİLLERİ	FİŞ OCR	İŞVEREN SAAT ONAYI	MUHASEBECİ ERİŞİMİ	HEDEF KULLANICI
eFaktura.nl	€11,99	10 dil	Pro pakette (€24,99)	Yok	Var, her pakette	Çok dilli zzp
Freeliq	€12,00	NL + EN	Belirtilmemiş	**Var** — müşteri e-postadaki bağlantıdan onaylar	Var, ücretli pakette	zzp

ÜRÜN	GİRİŞ FİYATI / AY	ARAYÜZ DİLLERİ	FİŞ OCR	İŞVEREN SAAT ONAYI	MUHASEBECİ ERİŞİMİ	HEDEF KULLANICI
Moneybird	€15,00	NL + EN	Var	Yok	Var — "Mijn kantoor"; erişimi müşteri verir	zzp / mkb
e-Boekhouden.nl	€9,95	Sadece NL	Var, belge başı ücretli	Yok	Var	zzp / mkb
Rompslomp	€7,95	Sadece NL	Var	Yok	Var	zzp
Tellow	€12,99	Sadece NL	Var	Yok	Var	zzp
SnelStart	€15,50 Accountant €49,50	Sadece NL	Var	Yok	Var — Accountancy Dashboard	zzp / mkb + muhasebeci
Jortt	€19,95	NL + EN	Kısmen	Yok	Var	zzp / mkb
onlineUUR (ZZPsupport)	Yayınlanmıyor	Sadece NL	Yok	**Var**	Yok	**Uitzendbureau / aracı**
Flexwell	€240 + €2.000 kurulum	Sadece NL	Yok	**Var** + self-billing	Yalnızca API	**zzp-bemiddelaar / uitzendbureau**
ZZPro	**€5,00**	**Lansmanda 10**	**Var, tüm paketlerde**	**Var — aracısız, doğrudan işveren**	**Var, izne bağlı**	**zzp + işveren + muhasebeci**

Fiyatlar ve özellikler her satıcının kendi yayınlanmış sayfalarından alınmıştır (Ağustos 2026). Tablo bilinçli olarak bize karşı dürüst kurulmuştur: **muhasebeci erişimi pazarda standarttır** ve **işveren saat onayı da mevcuttur** — ama iki farklı dünyada.

Pazarın gerçek şekli — ve boşluğun tam yeri

Tablodaki her özellik Hollanda pazarında **ayrı ayrı mevcuttur**. Bunu açıkça yazıyoruz, çünkü doğrudur ve kolayca kontrol edilebilir. Pazar iki ayrı dünyaya bölünmüş durumda:

Bir yanda zzp muhasebe ürünleri. Moneybird, e-Boekhouden, Tellow, Rompslomp, SnelStart, Jortt, eFaktura — hepsinde muhasebeci erişimi var, çoğunda fiş OCR'ı var. Hiçbirinde **işverenin saat onayladığı bir akış yok**. Freeliq bir istisna: müşteri onayını e-posta bağlantısıyla çözüyor, ama iki dilde ve €12'den.

Öbür yanda aracı yazılımları. onlineUUR ve Flexwell'de işveren saat onayı ve otomatik fatura var, hatta self-billing var. Ama bunlar **uitzendbureau ve zzp-bemiddelaar'lara satılıyor**; zzp bir aracının sağladığı portalın kullanıcısıdır, kendi kaydının sahibi değildir. Flexwell'in başlangıç maliyeti €2.000 kurulum artı aylık €240.

Boşluk tam olarak şurada: aracı olmadan, zzp'nin kendi kaydının sahibi kaldığı, işverenin doğrudan onay verdiği, muhasebecinin izinle eriştiği — ve bunu **on dilde, fiş OCR'ıyla ve €5/ay ile** yapan bir ürün yok. Bileşenler var; bu bileşim yok.

Gerçekte neyin yerine geçiyoruz

ZZPro'nun alternatifi başka bir ürün değil. Hizmet verdiğimiz segment için alternatif **hiçbir sistem olmaması** — saatler WhatsApp'tan gidiyor, fişler torbada duruyor, varsa bir Excel dosyası. Hollandalı zzp'lerin %37'si hâlâ böyle çalışıyor ve bizim rekabet ettiğimiz şey bu mevcut durum.

Muhasebeci bu kategoride **değil**. Ayda €80–150 alan bir Hollanda muhasebe ofisi bunun karşılığında gerçek iş yapıyor: BTW beyannamesini veriyor, müşterinin saatlerinden haftalık faturaları kesiyor, her gider kalemini tek tek işliyor. ZZPro bu işi elinden almıyor — bu işin sadece sürtünme olan kısmını kaldırıyor. Saatler zaten yapılandırılmış, giderler zaten kodlanmış ve BTW pozisyonu zaten Belastingdienst rubriek'lerine oturmuş hâlde geldiğinde, ofis zamanını müşteriden yakıt fişi kovalamaya değil danışmanlığa ve beyana ayırıyor.

Muhasebeciler ilk dağıtım kanalımız

Plandaki en önemli ticari içgörü budur. Elli zzp müşterisi olan bir muhasebe ofisi ZZPro'yu önerip müşterilerine kurdurduğunda, tek bir görüşmede elli kullanıcı gelir — üstelik bunu bize iyilik olsun diye değil, kendi çıkarına olduğu için yapar.

Ürün iki yönü de destekliyor. Müşterinin izniyle ofis, ihtiyacı olan her şeyi kendi muhasebeci giriş ekranından çekebiliyor. Bu izin olmadığında — veya müşteri kontrolü kendinde tutmak istediğinde — zzp uygulamayı tek başına kullanıyor ve yine de temiz, eksiksiz bir çıktı gönderiyor. Zincirdeki her taraf her adımda kazanıyor: zzp görünürlük kazanıyor, ofis yapılandırılmış veri alıyor, işi dağıtan firma otuz WhatsApp yazışması yerine tek panel alıyor.

Rekabet avantajı, özet

- **Dil ekonomisi.** Dil başına sıfıra yakın marjinal maliyet. eFaktura on dile sekiz yılda ulaştı; biz farklı bir maliyet eğrisindeyiz.
- **Segmentin içinden dağıtım.** Kurucular hedef kitlenin içinden geliyor ve ağa zaten sahipler. Müşteri edinimi ücretli reklamla değil, sohbetle başlıyor.
- **Başkasında olmayan iki toplu kanal.** Tek bir firma sözleşmesi otuz kullanıcı, tek bir muhasebe ofisi elli kullanıcı bağlayabiliyor. İki taraf da bizi kendi çıkarına benimsiyor; bu yüzden edinim maliyeti sıfıra yakın ve hiçbir rakip bununla yarışamaz.
- **Geliştirme hızı.** Kendi AI agent geliştirme altyapımız, iki kişilik bir şirketin klasik olarak altı-sekiz kişi gerektiren ürün kapsamını taşımasını sağlıyor. Bileşen 5'teki bütçenin bu kadar küçük olmasının sebebi budur.

BİLEŞEN 3

Pazarlama ve Satış Stratejisi

Kitleye nasıl ulaşıyoruz ve bunu nasıl gelire çeviriyoruz.

Fiyatlandırma

PAKET	FİYAT	GEREKÇE
Bireysel — 30 günlük deneme	Ücretsiz	Tüm özellikler açık, kart istenmez. Kullanıcı ödeme istenmeden önce bitmiş bir fatura görmeli.
Bireysel — tam ürün	**€5 / ay**	Tek paket, tüm özellikler. Özellikleri bölmek burada işlemez: OCR'sız gider takibi ve BTW panelsiz faturalama, her biri yarım üründür. Ayrıca hedef kitlemiz paket seçmek istemiyor.
Bireysel — yıllık	€50 / yıl	İki ay hediye; nakdi öne çeker.
Kurumsal hesap	€149 / ay + bağlı zzp başına €4	25 zzp bağlayan bir firma ayda €249 öder — yerine geçtiği idari zamanın maliyetinin çok altında. Firma öderken bağlı zzp'ler bireysel ürünü ücretsiz kullanabilir.
Büyük firma — Enterprise	€499 / ay'dan başlar	75 ve üzeri zzp ile çalışan firmalar için: çok şirketli yapı, proje ve masraf merkezi hiyerarşisi, toplu onay, özel raporlama ve dışa aktarım, özel kurulum ve öncelikli destek. Koltuk başına değil kurum başına fiyatlanır; çünkü bu ölçekte değer, yerini aldığı idari kadrodur.
Muhasebe ofisi	Birinci yıl ücretsiz	Müşteri izniyle portföy görünümü. Ofisler birincil müşteri edinim kanalımız olduğu sürece ücret yok; ticari paket ancak yaklaşık 10.000 kullanıcıdan sonra tasarlanır.

€5 bilinçli bir penetrasyon fiyatıdır. Birinci yılda marj değil, kullanıcı tabanı ve kurumsal referans satın alıyoruz.

Kurumsal kanal — pazara girişin çekirdeği

Birkaç sahada projesi olan ve işi otuz zzp'ye dağıtan bir boya müteahhidi düşünün. Bugün her birinden ayrı ayrı, WhatsApp, e-posta ve kâğıt üzerinden saat bildirimi ve fatura topluyor. Firma tarafında bu neredeyse tam zamanlı bir idari iş.

ZZPro **İşveren Portalı** o firmaya tek bir panel verir: zzp'lerinin girdiği saatleri görür ve onaylar, her zzp'nin kendi adına kesilmiş faturalarını tek parti hâlinde alır, proje ve lokasyon bazında maliyet raporu üretir ve kendi muhasebecisine tek dosya gönderir.

Satış başına 30 kullanıcı

Otuz kişiye tek tek ulaşmak aylar sürer. Bir kurumsal sözleşme bir toplantı ve bir imza.

Edinim maliyeti ≈ 0

Firma ödediğinde zzp'leri bireysel ürünü ücretsiz kullanır. Kullanıcıyı sıfır pazarlama maliyetiyle ediniriz.

Düşük churn

Bir firma iş akışını buraya taşıdığında çıkmak pahalıdır. Tutunma, bireysel abonelikten yapısal olarak daha iyidir.

Kısmi kullanım bile satar

Yalnızca saat bildirimi modülünü alan bir firma bile ciddi kazanç sağlar. Giriş engeli çok düşük.

Lansman stratejisi: halka açık çıkıştan önce tasarım ortakları

Uygulama mağazalarına yayınlayıp kullanıcı bekleyerek çıkmıyoruz. 2.–3. aylarda kurucuların mevcut ağından beş ila on firmayla görüşüyor, iki ila üçünü **tasarım ortağı** olarak imzalıyoruz: işveren portalını bizimle birlikte şekillendiriyor ve kapalı betayı kendi zzp'leriyle yürütüyorlar.

Bu aynı anda üç şey üretir — ürün-pazar uyumu lansmandan *önce* kanıtlanır, gelir 3. aydan itibaren sözleşmeye bağlanır ve oturum geçişinin gerektirdiği niyet mektupları 11. ayda kovalanmak yerine baştan elde olur.

Kanal planı

FAZ	KANAL	MALİYET
Ay 1–4	Kurucuların ağındaki firmalarla doğrudan görüşmeler; tasarım ortaklığı sözleşmeleri; onların zzp'leriyle kapalı beta	Yok — kurucu zamanı
Ay 5–8	Türkçe, Lehçe, Bulgarca ve Romence zzp gruplarında topluluk çalışması; *uitzendbureau*'lar ve aracılar (temas başına 20–40 zzp); küçük muhasebe ofisleriyle ortaklık; kullanıcının kendi dilinde kısa video	Düşük
Ay 9–12	Referans programı; hedefli ücretli reklam — yalnızca birim ekonomisi kanıtlandıktan sonra; sektör dernekleri ve KvK etkinlikleri	€3.000 bütçe

Muhasebeci kanalı

Bir ofis ZZPro'yu biz istediğimiz için benimsemez; yapılandırılmış veriyle gelen bir müşteri, elinde torbayla gelen müşteriden daha az zamanına mal olduğu için benimser. Bu, referans ilişkisini pazarlık konusu olmaktan çıkarıp doğal hâle getiriyor ve müşteri ediniminin tek tek değil toplu olmasını sağlıyor.

Birinci yıl boyunca indirim kodu modeliyle altı ofis hedefliyoruz; ilk ikisi Ç2'de. Elli zzp müşterisi olan tek bir ofis, %50 benimseme oranıyla bile yıl hedefimizin beşte birine denk geliyor. Bileşen 5'teki 1.200 kullanıcı rakamı, bu kanalın altı ofisin ancak yarısında çalıştığı varsayımıyla kurulmuştur.

Muhasebeci görünümü ürünün birinci sınıf bir parçası, bir dışa aktarma düğmesi değil: müşterinin izniyle ofis, müşterilerinin saatlerini, faturalarını, giderlerini ve çeyreklik BTW pozisyonunu kendi girişinden görüyor.

> **Muhasebeci portalı ücretsiz — bilinçli olarak**
>
> Birinci yılda muhasebe ofislerinden hiçbir ücret almıyoruz ve Bileşen 5'te muhasebeci geliri satırı yok. Ofisler hem kullanıcı ediniminin hem de veri kalitesinin bel kemiği; tam da bizi tavsiye etmelerine ihtiyaç duyduğumuz noktada onlardan ücret almak, bir dağıtım kanalını yuvarlama hatası kadar bir gelirle takas etmek olur.
>
> Ofis aboneliği ancak kullanıcı tabanı yaklaşık **10.000 kişiyi** geçtiğinde gündeme gelir. O noktada portföy görünümü, ticari paketin varsayımla değil pilot verisiyle tasarlanabileceği kadar değer taşır.

Hedefler

METRİK	AY 3	AY 6	AY 9	AY 12
Kurumsal hesap	2 (ücretsiz pilot)	4	11	20
Muhasebe ofisi ortaklığı	0	2	4	6
Kayıtlı kullanıcı	120	700	2.000	4.500
Ödeyen bireysel kullanıcı	0	140	500	1.200
Kurumsal hesap kapsamındaki ücretsiz kullanıcı	0	90	260	600
Aylık churn hedefi	—	<%8	<%6	<%5

BİLEŞEN 4

Operasyonel Plan

Yasal yapı, personel, kaynaklar ve şirketin günlük işleyişi.

Yasal yapı

Primedge B.V., Rotterdam, 24 Haziran 2025'te kuruldu, KvK'ya kayıtlı. İki algemeen directeur, ikisi de Hollanda'da ikamet ediyor ve geçerli oturum statüsüne sahip.

SBI sınıflandırması

Hollanda, Handelsregister'da SBI 2008'i 6 Eylül 2025'te **SBI 2025** ile değiştirdi ve mevcut kayıtları otomatik dönüştürdü. Başvurudan önce kaydımızı kontrol edip hizalayacağız:

ROL	KOD	RESMÎ TANIM	GEREKÇE
Ana faaliyet	**62.10.0**	*Ontwerpen van computerprogramma's*	Sınıflandırmada AI ve makine öğrenmesi uygulaması geliştirmeyi açıkça kapsayan tek kod. Ayrıca WBSO'nun yazılım geliştirme koluyla da hizalı.
Yan faaliyet	58.29.0	*Uitgeven van overige software*	Kendi abonelik uygulamalarımızı uygulama mağazalarında yayınlamak.
Yan faaliyet	62.20.0	*Computerconsultancy en beheer van computerfaciliteiten*	Müşteri firmalara verilen AI danışmanlık ve entegrasyon işi.

Değişiklikler Mijn KvK üzerinden ücretsiz yapılıyor; faaliyetlerin sırasını değiştirmek için Formulier 18 gerekiyor. KvK kodu serbest metin faaliyet açıklamasından türettiği için, açıklama yayıncılık veya reklam terminolojisiyle değil geliştirme diliyle başlayacak. Sınıflandırma banka hesabı açılışını, sigorta teminatını ve sübvansiyon uygunluğunu da etkilediğinden, bunu sonradan halledilecek bir ayrıntı değil başvuru kalemi olarak ele alıyoruz.

BTW ve veri koruma

- **BTW.** App Store ve Google Play üzerinden satılan abonelikler platformun kayıtlı satıcı olduğu bir yapıda işlendiği için, bu kanal açısından OSS kaydı sorusu ortadan kalkıyor. Kurumsal hesaplar normal Hollanda B2B işlemi olarak BTW'li faturalanıyor. Muhasebecimizle teyit edildi.
- **AVG / GDPR.** Uygulama mali veri işliyor. Birinci yıl içinde işleme envanteri (*verwerkingsregister*), saklama ve silme politikası, AB bölgesinde barındırma ve kurumsal hesaplar için *verwerkersovereenkomst* şablonu kuruluyor.

Günlük operasyon

İŞLEV	NASIL YÜRÜYOR	SORUMLU
Ürün geliştirme	Şirket içi AI agent geliştirme altyapısı; haftalık sürüm döngüsü	M.B. Oymak
Müşteri desteği	Uygulama içi sohbet ve WhatsApp hattı, kullanıcının kendi dilinde	A.Z. Oymak
Kurumsal satış ve hesap yönetimi	Doğrudan görüşmeler, tasarım ortaklığı modeli, kurulum ve tutundurma	A.Z. Oymak
Bireysel müşteri edinimi	Topluluk çalışması, içerik, referans programı	Ortak
Finans ve idari işler	Dış muhasebe ofisi; aylık kapanış; tedarikçi ve sözleşme koordinasyonu	A.Z. Oymak

İŞLEV	NASIL YÜRÜYOR	SORUMLU
Mentorluk	İlk üç ay facilitator ile yoğun program, sonrasında aylık ilerleme raporu	İkisi

Kaynaklar

AB bölgesinde bulut barındırma, veritabanı ve dosya depolama; AI ve OCR model API kullanımı; işlemsel e-posta; ödeme altyapısı (iDEAL, SEPA, kart); Apple ve Google geliştirici hesapları; hata izleme; tasarım ve geliştirme araçları. Birinci yılda sabit ofis maliyeti yok — uzaktan çalışma ve esnek çalışma alanı.

Personel

Birinci yıl: iki kurucu tam zamanlı, çalışan yok. 9. aydan itibaren tutunma ve büyüme hedefleri tutarsa yarı zamanlı çok dilli müşteri desteği rolü eklenir. Bu planda varsayım değil, koşullu olarak belirtilmiştir.

BİLEŞEN 5

Finansal Planlama

Bütçe, gelir tahmini ve finansman stratejisi — aşağıdan yukarı kurulmuş, her satır bir adede ve bir fiyata bağlı.

Yöntem

Aşağıdaki her gelir satırı, ay ay bir kullanıcı sayısı veya sözleşme sayısının yayınlanmış bir fiyatla çarpımından türetilmiştir. Danışmanlık geliri kapsamı belirlenmiş az sayıda işle sınırlıdır; yıllık cironun %16'sını oluşturur ve 12. ay koşusunda %6'ya iner. İşi abonelik ve kurumsal hesap ayakları taşır.

Gelirin kuruluşu

Ayak 1 — Bireysel abonelikler (€5/ay)

ÇEYREK	AY SONU ÖDEYEN KULLANICI	ÖDEMELİ KULLANICI-AYI	GELİR
Ç1 — ay 1–3	0 (kapalı beta)	0	€0
Ç2 — ay 4–6	40 / 80 / 140	260	€1.300
Ç3 — ay 7–9	230 / 350 / 500	1.080	€5.400
Ç4 — ay 10–12	700 / 930 / 1.200	2.830	€14.150
Yıl 1	**12. ayda 1.200**	**4.170**	**€20.850**

Ölçek için: eFaktura.nl finansmansız olarak, tek bir dil ailesine odaklanarak ve toplu dağıtım kanalı olmadan sekiz yılda kabaca 30.000 kullanıcıya ulaştı. Birinci yılda 1.200 ödeyen kullanıcı, üç kanalın (muhasebe ofisi, işveren hesabı, topluluk) paralel çalıştığı bir yapıda bu yörüngenin ihtiyatlı bir kesridir.

Ayak 2 — Kurumsal hesaplar (€149 taban + bağlı zzp başına €4)

ÇEYREK	AY SONU ÖDEYEN FİRMA	FİRMA-AYI	ORT. / AY	GELİR
Ç1	0 — 2 ücretsiz tasarım ortağı	0	—	€0
Ç2	1 / 2 / 4	7	€200*	€1.400
Ç3	6 / 8 / 11	25	€249	€6.225
Ç4	14 / 17 / 20	51	€249	€12.699
Yıl 1	**12. ayda 20**	**83**	**—**	**€20.324**

* Erken hesaplar için lansman indirimi. €249, 25 zzp bağlayan bir firmadır. On iki ayda yirmi kurumsal hesap, 4. aydan itibaren ayda kabaca iki imza demektir. Ticari operasyondan sorumlu kurucunun tam zamanlı ve mevcut bir ağ üzerinde çalıştığı düşünüldüğünde bu, planın en kontrol edilebilir rakamıdır.

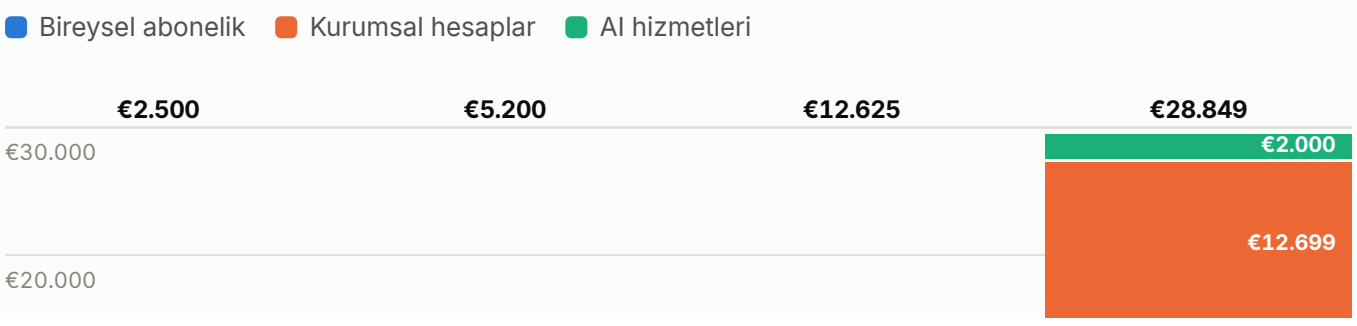
Ayak 3 — AI otomasyon hizmetleri (bilinçli olarak küçük)

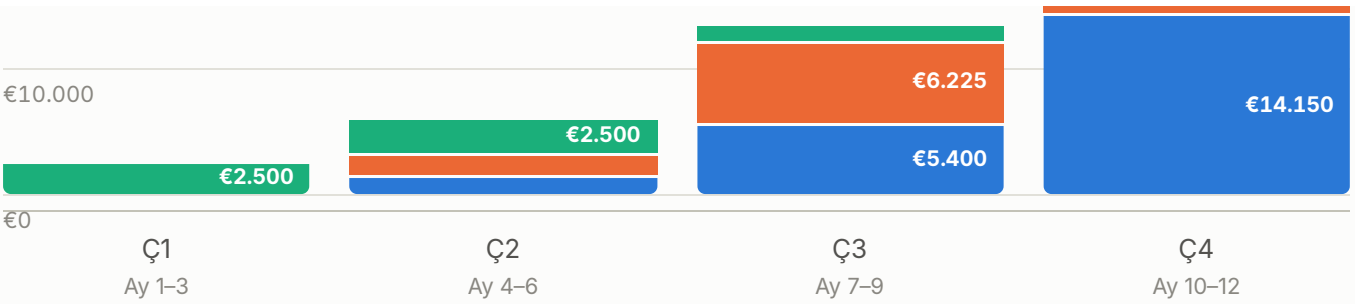
Kapsamı belirlenmiş iki iş ve küçük bakım retainer'ları; hepsi işveren portalı için zaten masada olan aynı firmalara satılıyor. Her biri tanımlı bir teslimat, temenni değil:

İŞ	TESLİMAT	FİYAT	NE ZAMAN
AI içerik motoru	Marka tonuna uygun sosyal medya ve web reklam içeriği üretimi, aylık içerik takvimiyle	€2.500 kurulum €250/ay	Ç1
İşe alım asistanı	İlan metni üretimi, başvuru ön eleme, 7/24 aday soru-cevap, mülakat planlama	€2.500 kurulum €250/ay	Ç2
Bakım retainer'ları	Yukarıdakilerin 3 müşteriye kadar sürekli işletimi	Her biri €250/ay	Ç3–Ç4
Yıl 1 toplamı			**€8.000**

Konsolide gelir projeksiyonu

İşi ürün ayakları taşıyor. Danışmanlık ilk çeyreklerde köprü görevi görüyor ve Ç4'te küçük bir paya iniyor.





GELİR KALEMİ	Ç1	Ç2	Ç3	Ç4	YIL 1	PAY
Bireysel abonelik	€0	€1.300	€5.400	€14.150	€20.850	%42
Kurumsal hesaplar	€0	€1.400	€6.225	€12.699	€20.324	%41
AI hizmetleri	€2.500	€2.500	€1.000	€2.000	€8.000	%16
Toplam	**€2.500**	**€5.200**	**€12.625**	**€28.849**	**€49.174**	**%100**

Gider bütçesi

KALEM	YIL 1
Bulut barındırma, veritabanı, depolama	€2.400
AI ve OCR model API kullanımı	€3.600
Uygulama mağazası komisyonu ve ödeme ücretleri	€1.800
Yazılım araçları, lisanslar, geliştirici hesapları	€1.400
Pazarlama (Ç3'ten itibaren)	€4.500
Muhasebe, hukuk, GDPR danışmanlığı	€3.000
KvK, sigorta, bankacılık	€1.000
Seyahat, saha satışı, etkinlik	€1.200
Yarı zamanlı çok dilli müşteri desteği (Ay 10–12)	€2.700
SmartPark kapalı beta altyapısı Yalnızca ek maliyet — ZZPro'nun mevcut altyapısı üzerinde çalışıyor	€600
Harici teknik doğrulama ve güvenlik denetimi Bağımsız bir kıdemli geliştirici/güvenlik uzmanından üretim mimarisi incelemesi, kod denetimi ve penetrasyon testi — Ç2–Ç3	€6.000
İşletme gideri ara toplamı	*€27.200*
Facilitator program ücreti (2 × €6.000, 12 aya yayılmış)	€12.000
Toplam birinci yıl gideri	**€39.200**

Bütçenin ağırlığı tek ticari üründedir; SmartPark yalnızca kapalı beta ek maliyetiyle görünür. Bütçe küçük, çünkü geliştirme modeli küçük: AI agent altyapımız iki kişinin klasik olarak altı-sekiz kişilik ekip gerektiren bir kapsamı taşımasını sağlıyor. Buna karşılık bu modelin bilinen zayıf noktası — üretim seviyesinde

mimari ve güvenlik denetimi — **bütçede açık bir kalem olarak karşılanmıştır**: €6.000'lik harici teknik doğrulama, ikinci ve üçüncü çeyrekte bağımsız bir uzman tarafından yürütülür ve raporu facilitator değerlendirmesine sunulur.

Birinci yıl sonucu

ÖLÇÜ	DEĞER
Birinci yıl geliri	€49.174
Birinci yıl gideri	€39.200
Birinci yıl faaliyet sonucu	**+€9.974**
12. ay aylık yinelenen gelir (MRR) 1.200 × €5 + 20 × €249 + 3 × €250	€11.730
12. ay aylık gider koşusu	€3.400
12. ay aylık faaliyet kârı koşusu	**€8.330**
Bunun ne kadarı tek seferlik gidere gitti Harici teknik doğrulama, yıl içinde bir kez	€6.000

Birinci yıl pozitif kapanıyor ve şirket 12. aya, yıl toplamının kendisinden daha anlamlı olan bir **aylık yinelenen gelir tabanıyla** giriyor: gelirin %83'ü abonelik ve kurumsal hesaplardan, yani tekrar eden kalemlerden geliyor.

İkinci yıl görünümü

KALEM	24. AY	YIL 2 GELİRİ
Bireysel abonelik	3.000 ödeyen kullanıcı	€126.000
Kurumsal hesaplar	45 firma	€95.600
AI hizmetleri	5 retainer	€18.000
İki yarı zamanlı çalışan dâhil gider tabanı		*−€110.000*
Yıl 2 sonucu		**≈ €129.600 · €10.800/ay**

24. ayda şirket, iki kurucuyu ve iki yarı zamanlı çalışanı taşıyabilecek bir faaliyet kârına ulaşıyor. Birinci yılda ücretsiz beta olarak yayınlanan SmartPark ve telaffuz uygulaması bu dönemde gelir modeline geçiyor; gelirleri yukarıdaki rakamlara dâhil değildir.

Sermaye ihtiyacı

Şirket **dış sermaye ihtiyacı olmadan** kurgulanmıştır. Birinci yılın işletme gideri Ç1'den itibaren üretilen gelirle karşılanır; ürün geliştirmesi kendi AI agent altyapımızla yürütüldüğü için sermaye yoğun bir kalem oluşmaz.

KALEM	NASIL KARŞILANIYOR
İşletme gideri, €27.200	Ç1'den itibaren şirket geliri; Ç3'te aylık giderler aylık gelirle tamamen karşılanır hâle gelir.
Ürün geliştirme	Kurucu emeği ve şirket içi AI agent altyapısı; dış geliştirme gideri yok.
Nakit tamponu	Ç1–Ç2 hizmet geliri ve kurumsal hesapların yıllık ödeme seçeneği nakdi öne çeker.

Ar-Ge vergi teşviki — WBSO

Teknik çalışmanın bir kısmı — dil katmanının mimarisi ve fiş çıkarımının doğruluk mühendisliği — RVO'nun WBSO programı kapsamında *programmatuurontwikkeling* olarak değerlendirilebilir. WBSO, şirket için teknik olarak yeni olan ve gerçek teknik belirsizlik taşıyan yazılım geliştirmesini destekliyor; başlangıç oranı ilk €380.000'lik dilimde %50. Mevcut bir API'yi bağlamak kapsam dışıdır ve böyle bir iddiada bulunmuyoruz. Kapsamı birinci yıl içinde bir WBSO danışmanına değerlendirtmeyi planlıyoruz.

BİLEŞEN 6

Ekip ve Roller

Organizasyon yapısı ve her kurucunun somut günlük sorumlulukları.

Primedge B.V.'nin iki algemeen directeur'ü var. Aşağıdaki ayrım biçimsel değil: şirketi **geliştirme** ve **pazar** işlevi olarak temiz biçimde ikiye bölüyor, böylece her kurucu bağımsız olarak gösterilebilir bir aktif role sahip oluyor.

Muhammet Bahadır Oymak

Algemeen directeur — Ürün ve Teknoloji

SORUMLU OLDUĞU ALANLAR

- Ürün tanımı, yol haritası ve sürüm yönetimi
- AI agent geliştirme altyapısı; çok dilli katman mimarisi
- OCR / fiş çıkarımı doğruluk mühendisliği
- İşveren portalı tasarımı ve geliştirmesi
- AI otomasyon işlerinin teknik teslimi
- Veri koruma ve güvenlik uygulaması

HAFTALIK RİTİM

- Haftalık sürüm döngüsü
- Beta kullanıcılarıyla doğrudan geri bildirim görüşmeleri
- Tasarım ortağı firmalarla teknik kapsam çalışması

NEDEN BU KURUCU

- Hedef segmentte zzp olarak çalıştı; problem tanımı kendi çalışma haftalarından çıktı
- Mevcut çalışan prototipi baştan sona kendisi kurdu — ürün mimarisi, veri modeli, dil katmanı ve belge okuma hattı dâhil
- Çalışma biçimi **AI destekli ürün geliştirme ve teknik orkestrasyon**dur: mimari ve ürün kararları kurucuya, kod üretiminin büyük bölümü kurucunun kurduğu agent hattına aittir

Ahmet Zafer Oymak

Algemeen directeur — Ticari ve Operasyon

SORUMLU OLDUĞU ALANLAR

- Kurumsal hesap edinimi: temas, görüşme, sözleşme
- Tasarım ortağı ilişkileri ve niyet mektupları
- Müşteri ilişkileri ve çok dilli destek hattı
- Muhasebeci ve *uitzendbureau* ortaklık programı
- Finans ve idari işler: muhasebe koordinasyonu, aylık kapanış, tedarikçi sözleşmeleri, sigorta, KvK bildirimleri
- Facilitator raporlaması ve kilometre taşı belgelemesi

HAFTALIK RİTİM

- Firma görüşmeleri ve satış hattı yönetimi
- Aktif hesaplarla kurulum ve tutundurma görüşmeleri
- Dış muhasebe ofisiyle aylık kapanış

NEDEN BU KURUCU

- Yönetim ve koordinasyon geçmişi; kurumsal kanalın dayandığı ticari ağa sahip

Her iki kurucu da girişimde tam zamanlı çalışıyor ve Hollanda'da geçerli oturum statüsüyle ikamet ediyor. Hiçbiri pasif yatırımcı konumunda değil: her biri Bileşen 7'deki operasyonel planın ayrı bir yarısının teslimatından sorumlu ve kilometre taşı tablosunda her faaliyetin yanında sorumlu kurucu adıyla yazılı.

Teknik ek — prototip nasıl geliştirildi

Bu bölümü açıkça yazıyoruz, çünkü ekip iki kişilik ve teslim edilen kapsam bu büyüklükteki bir ekip için alışılmışın dışında. Değerlendiricinin bunu doğrulayabilmesi gerekir.

SORU	CEVAP
Prototipi kim geliştirdi	Muhammet Bahadır Oymak, tek başına. Dış ajans, freelance geliştirici veya hazır beyaz etiket ürün kullanılmadı.
Nasıl geliştirildi	AI destekli geliştirme hattı: kurucu ürün mimarisini, veri modelini ve arayüz akışlarını tanımlar; kod üretiminin büyük bölümü kurucunun kurduğu ve yönettiği AI coder agent zinciri tarafından yapılır; her çıktı kurucu tarafından incelenip entegre edilir. Bu, plandaki hız ve maliyet yapısının tek açıklamasıdır.
Bugün ne çalışıyor	Kimlik doğrulama ve çok kullanıcılı veri modeli; saat kaydı; fatura oluşturma ve e-posta gönderimi; gider ve fiş yükleme; AI fiş okuma; BTW özetinin Belastingdienst rubriek yapısına eşlenmesi; çok dilli arayüz katmanı.
Henüz üretim seviyesinde olmayan	İşveren portalının yetki modeli (Ç2), ödeme altyapısı (Ç2), ölçek altında OCR doğruluk kalibrasyonu, güvenlik sertleştirmesi ve yük testleri.
Kendi altyapımız derken	İki katman kastediliyor: (1) **dil katmanı** — mali ve idari terminoloji için kontrollü sözlük, tüm ürünlerde ortak, genel amaçlı çeviri servisine bırakılmayan; (2) **belge okuma hattı** — fiş ve fatura görüntüsünden yapılandırılmış alanlara ve oradan BTW rubriklerine giden, doğruluk ölçümü yapılan zincir. Her iki katman da ZZPro, SmartPark ve yol haritasındaki telaffuz fikri tarafından ortak kullanılır.
Bağımsız doğrulama	Ç2–Ç3'te bağımsız bir kıdemli geliştirici/güvenlik uzmanı tarafından mimari incelemesi, kod denetimi ve penetrasyon testi yürütülür; Bileşen 5'te **€6.000** olarak bütçelenmiştir. Raporu facilitator değerlendirmesine sunulur.

Bu yaklaşımın riski gizlenmiyor: AI destekli geliştirme hızı yüksek, ancak üretim seviyesinde mimari dayanıklılık ve güvenlik için bağımsız gözden geçirme gerekir. Bu nedenle denetim bir niyet değil, bütçelenmiş bir kalemdir.

BİLEŞEN 7

Adım Adım Gelişim Planı — Birinci Yıl

Sorumlu kurucu adıyla, ay ay faaliyetler ve kilometre taşları. Bu bölüm girişimcilerin aktif operasyonel rolünü göstermek için vardır.

ÇEYREK 1 · AY 1–3

Temel ve tasarım ortakları

- **A1** Facilitation sözleşmesi imzalanır, mentorluk başlar; KvK faaliyet açıklaması ve SBI hizalaması; GDPR çerçevesi; ürün gereksinim dokümanı (ikisi)
- **A2** Prototip üretim mimarisine taşınır — kimlik doğrulama, veri modeli, çok dilli altyapı (MBO); 5–10 firmayla görüşme (AZO)
- **A3** Saatler, faturalama ve e-posta gönderimi üretim seviyesine getirilir (MBO); ilk AI otomasyon işi teslim edilip faturalanır (ikisi)

Kilometre taşı: 50 kullanıcıyla kapalı beta canlı · 2 imzalı tasarım ortağı · ilk gelir faturalandı

ÇEYREK 2 · AY 4–6

Ürün-pazar uyumu

- **A4** Gider modülü ve AI fiş tarayıcı üretim doğruluğuna çıkarılır; ödeme hatırlatma motoru (MBO)
- **A5** BTW paneli ve muhasebeci dışa aktarımı tamamlanır; iDEAL/SEPA ödeme altyapısı; **facilitator üç aylık değerlendirmesi** (ikisi)
- **A6** İşveren portalı v1 tasarım ortaklarıyla geliştirilir (MBO); ücretli abonelikler açılır; ilk kurumsal hesaplar ödemeye geçer (AZO)

Kilometre taşı: mentorluk *verklaring*'i alındı · 140 ödeyen kullanıcı · 4 ödeyen kurumsal hesap · 2 muhasebe ofisi · OCR doğruluğu ≥%90

ÇEYREK 3 · AY 7–9

Ticarileşme

- **A7** Dil kapsamı, talebe göre lansman setinin ötesine genişletilir; kendi dilinde içerik üretimi başlar (MBO)
- **A8** *Uitzendbureau* ve aracı kanalları; ortaklık programına toplam 4 muhasebe ofisi imzalanır; işe alım asistanı ürün olarak paketlenir (AZO)
- **A9** Birim ekonomisi analizi — CAC, LTV, churn; ilk ücretli reklam testi (ikisi); **SmartPark beta geliştirmesi başlar**, ortak altyapı üzerinde (MBO)

Kilometre taşı: 500 ödeyen kullanıcı · 11 kurumsal hesap · 4 muhasebe ofisi · birim ekonomisi doğrulandı

ÇEYREK 4 · AY 10–12

Ölçek ve oturum geçişi

- **A10** Reklam, referans ve kanal üzerinden ölçekleme; churn'ü %5'in altına indirme programı (ikisi)
- **A11** Geçiş dosyası hazırlanır — kâr belgeleri, 4–5 niyet mektubu, muhasebeci beyanı (bijlage 7112) (AZO); **SmartPark kapalı betası 50–100 davetli sürücüyle sahaya çıkar** — gelir hedefi yok, amaç algılama doğruluğunun doğrulanması (MBO)
- **A12** Yıl kapanışı; harici teknik doğrulama raporunun bulguları kapatılır (MBO); ikinci yıl planı ve SmartPark için gelir modeli tasarımı (ikisi)

Kilometre taşı: 1.200 ödeyen kullanıcı · 20 kurumsal hesap · 6 muhasebe ofisi · aylık yinelenen gelir €11.730 · **bir ticari ürün canlı, bir kapalı beta sahada**

BİLEŞEN 8

Yenilikçilik

RVO'nun Bijlage 8b'de saydığı üç kriterden **en az birinin** karşılanması yeterlidir. Bu girişim üçüne de yanıt veriyor; ağırlık merkezi 3. ve 1. kriterdedir.

KRİTER 3

Yenilikçi organizasyon biçimi ve çalışma yöntemi

"Er is sprake van een innovatieve organisatorische opzet en werkwijze"

Ana iddiamız budur. Hollanda'da zzp – işveren firma – muhasebe ofisi üçgeni bugün WhatsApp, e-posta ve kâğıt üzerinden yürüyor ve **aynı veri üç kez giriliyor**: zzp saatini bildirir, firma bunu kendi tablosuna aktarır, muhasebeci ikisinden gelen belgeleri yeniden düzenler. Üç taraf da aynı işi tekrar yapar ve hiçbiri diğerinin kaydını doğrulayamaz.

ZZPro bu iş bölümünü yeniden kuruyor: **tek bir veri seti, rol bazlı ve geri alınabilir izinle üç tarafa açılıyor.** Veri zzp'nin hesabında oluşur ve onun mülkiyetinde kalır; firma yalnızca kendi projelerine ait saat ve fatura verisini görür ve onaylar; muhasebe ofisi yalnızca müşterisinin izin verdiği dönem verisine erişir. Kimse veriyi ikinci kez girmez, herkes aynı kayıttan çalışır.

Bu bir yazılım özelliği değil, **yetki ve mülkiyet modelinin değişmesidir**. Bugün pazarda işveren onayı yalnızca aracı yazılımlarında bulunuyor ve orada veri aracının sistemindedir; muhasebeci erişimi ise yalnızca muhasebe ürünlerinde bulunuyor ve orada işveren tarafı hiç yoktur. ZZPro üç tarafı, **verinin sahibi zzp olacak şekilde** tek sistemde buluşturuyor.

KRİTER 1

Hollanda için yeni ürün veya hizmet

"Het product of de dienst is nieuw voor Nederland"

İddiamızı bilinçli olarak dar ve kontrol edilebilir tutuyoruz. **Çok dilli faturalamanın Hollanda için yeni olduğunu iddia etmiyoruz** — eFaktura.nl bu alanda mevcuttur ve bunu Bileşen 2'de açıkça yazdık. İddiamız şudur:

> **DOĞRULANABİLİR İDDİA — DAR VE KONTROL EDİLEBİLİR**
>
> "Muhasebeci erişimi ve işveren saat onayı Hollanda pazarında ayrı ayrı mevcuttur. Ancak zzp'nin kendi idaresinin sahibi kaldığı, işverenin aracı olmaksızın yalnızca kendi projelerine ait saat ve fatura akışını onayladığı, muhasebecinin yalnızca izin verilen mali veriye eriştiği bu üçlü yapı — on dilde, fiş tanımayla ve ayda €5 ile — tek bir üründe birleşmiş değildir."
>
> *"Toegang voor de boekhouder en urenaccordering door de opdrachtgever bestaan afzonderlijk op de Nederlandse markt. De combinatie waarin de zzp'er eigenaar blijft van zijn eigen administratie, de opdrachtgever zonder tussenpersoon uitsluitend de uren en facturen van zijn eigen projecten accordeert, en de boekhouder alleen toegang heeft tot de daartoe vrijgegeven financiële gegevens — in tien talen, met bonherkenning en voor €5 per maand — bestaat niet in één product."*

Yeniliğin niteliği burada önemlidir: **portalları ilk kez icat ettiğimizi iddia etmiyoruz.** İddiamız, bugün ayrı ürünlerde ve ayrı fiyat sınıflarında bulunan parçaların, **farklı bir yetki ve mülkiyet modeliyle** ve hizmet verilmeyen bir kullanıcı kitlesi için tek bir üründe birleştirilmesidir. RVO'nun kendi örnek listesinde *"slimme en creatieve aanpassingen of combinaties"* ve *"nieuwe product-markt combinaties"* yenilikçilik göstergesi olarak sayılır.

Buna iki alt iddia eşlik ediyor:

Yeni ürün–pazar kombinasyonu. Hollanda'da zzp'ler için **Türkçe, Bulgarca veya Arapça** muhasebe/faturalama ürünü yoktur — Hollandaca, İngilizce, Türkçe, Lehçe, Romence ve Rusça aramalarıyla doğrulandı. Üçü de lansman setimizde. RVO'nun kendi örnek listesinde *"nieuwe product-markt combinaties"* yenilikçilik göstergesi olarak sayılıyor.

Sosyal inovasyon. Mevcut araçların **yapısal olarak dışladığı** bir kitleye hizmet ediyoruz: zzp'lerin %60'ı 45–75 yaş aralığında, 55–65 yaş grubunun %53'ü en fazla temel düzeyde dijital beceriye sahip, ve yeni girişimcilerin %36'sı göçmen kökenli. Bu kitle için ürün "daha ucuz" ya da "daha çok dilli" olduğu için değil, **hiç kullanılamadığı için** erişilemez durumda. RVO'nun örnek listesinde *"sociale innovatie"* açıkça yer alıyor.

KRİTER 2

Üretim, dağıtım veya pazarlamada yeni teknoloji

"Er is sprake van nieuwe technologie bij productie, distributie, marketing" — destekleyici iddia

Bu kriteri destekleyici olarak öne sürüyoruz ve sınırını net çiziyoruz: **hazır bir dil modeli API'sine bağlanmayı yenilik saymıyoruz.** Yenilik, o modellerin üzerine kurduğumuz ve tüm ürünlerimizin paylaştığı kendi altyapımızdadır.

Primedge Core

Kendi geliştirdiğimiz, tüm ürünlerimizin üzerinde çalıştığı ortak altyapı

Dil katmanı

Bir çeviri dosyası değil, bir üretim hattı: kontrollü **vergi ve iş terminolojisi sözlüğü** (BTW, voorbelasting, naheffing gibi terimlerin her dilde tek ve doğru karşılığı), model üzerinden üretim ve ardından otomatik doğrulama, sağdan sola yazılan diller için **RTL uyumu**, ve arayüz metniyle birlikte fatura ve rapor **çıktılarının** da yerelleştirilmesi. Sonuç: yeni bir dilin marjinal maliyeti sıfıra yaklaşıyor ve dil eklemek bir sürüm değil, bir konfigürasyon işi hâline geliyor.

Belge okuma ve rubriek eşleme katmanı

Fişten veri çıkarmak tek başına yeni değildir. Bizim katmanımız çıkarılan veriyi **doğrudan Belastingdienst'in beyanname rubriek yapısına** oturtuyor: ciro üzerindeki BTW **1a**, indirilebilir BTW **5b**, net ödenecek tutar **5e**. Yani fişin fotoğrafı ile beyanname satırı arasındaki tüm ara adımlar — kategori seçimi, oran belirleme, mahsup, dönem ataması — kullanıcıdan alınıyor. Bu, prototipte çalışır durumdadır ve Bileşen 1'deki ekran görüntüsünde görülebilir.

Sektörler arası uygulama

Aynı altyapı üç farklı yaşam alanında kullanılıyor: idari iş (ZZPro), mobilite (SmartPark) ve dil öğrenme (telaffuz uygulaması). SmartPark ve telaffuz uygulaması sıfırdan yerelleştirme veya kendi belge okuma hattı gerektirmiyor; Primedge Core'u devralıyorlar. RVO'nun örnek listesinde *"slimme en creatieve aanpassingen of combinaties voor sector overschrijdende toepassingen"* yenilikçilik göstergesi olarak sayılıyor.

Yenilikçilik iddiasının kanıtları

Bijlage 8b, yenilikçi karakterin *"bewijsmiddelen (bijv. patenten of referenties van kennisinstellingen e.d.)"* ile gösterilmesini öngörüyor. Patentimiz yok. Aşağıdaki kanıtları **başvuru dosyasına ekli olarak** sunuyoruz.

Başvuruya ekli

Çalışan prototip

Saat kaydından faturaya, AI fiş tarayıcıdan Belastingdienst rubriek yapısındaki BTW özetine kadar temel akış çalışır durumda. Ekran görüntüleri Bileşen 1'de; canlı demo talep üzerine.

`EKLİ`

İşveren niyet mektupları — 2 firma

Kurucunun daha önce çalıştığı iki B.V., prototipi inceledikten sonra ürün yayına girdiğinde kendilerinin kullanacağını ve kendilerine bağlı zzp'lere kullandıracağını yazılı olarak beyan ediyor.

`EKLİ`

Kullanıcı niyet beyanları — 10 zzp

On bağımsız çalışan, prototipi kullandıktan sonra ürünün kendi ihtiyaçlarına karşılık geldiğini ve yayına girdiğinde kullanmak istediklerini yazılı olarak beyan ediyor.

`EKLİ`

Muhasebeci görüş ve niyet mektupları — 2 ofis

İki muhasebe ofisi, muhasebeci portalının kendi iş yüklerini azalttığını ve müşterilerine önermeye hazır olduklarını yazılı olarak beyan ediyor.

`EKLİ`

Rakip taraması

On bir ürünün fiyat, dil, OCR, işveren saat onayı, muhasebeci erişimi ve hedef kullanıcı karşılaştırması — kaynakları satıcıların kendi yayınlanmış sayfaları. Bileşen 2'de tablo hâlinde.

`EKLİ`

Teknik ek

Prototipin kim tarafından, hangi araçlarla ve hangi kapsamda geliştirildiğini gösteren kısa teknik not; dil katmanı ve rubriek eşleme hattının mimarisi.

`EKLİ`

Birinci yıl içinde toplanacak

WBSO / S&O başvurusu

Dil katmanı mimarisi ve belge okuma doğruluk mühendisliği için RVO'ya *programmatuurontwikkeling* kapsamında S&O başvurusu — teknik yeniliğin bağımsız değerlendirmesi.

`ÇEYREK 1`

Sektör kuruluşu referansı

NOAB / SRA ve ZZP Nederland / PZO'dan yazılı görüş.

`ÇEYREK 1–2`

Bilgi kurumu değerlendirmesi

Bir hogeschool veya üniversite lectoraat'ından üçlü yetki modeli ve dil katmanı mimarisi üzerine kısa değerlendirme.

`ÇEYREK 2`

Harici teknik doğrulama

Bağımsız bir geliştirici/güvenlik uzmanından kod incelemesi ve üretim mimarisi denetimi (Bileşen 5'te bütçelenmiştir).

`ÇEYREK 2–3`

İddia etmediklerimiz

Yeni bir muhasebe motoru geliştirdiğimizi, çok dilli faturalamayı icat ettiğimizi veya belge okuma teknolojisinin kendisinin yeni olduğunu iddia etmiyoruz. Yenilik iddiamız üç yerde toplanıyor: **üç tarafın tek veri seti üzerinde izinli olarak çalıştığı organizasyon modeli**, **Hollanda'da bulunmayan işveren portalı ve dil–yaş–dijital beceri kesişimindeki hizmet verilmeyen kitle**, ve **bu ikisini mümkün kılan kendi altyapımız**. Kapsamı bu kadar dar tutmamızın sebebi, her üç iddianın da bağımsız olarak doğrulanabilir olmasıdır.

Odak: bir ticari ürün, bir kapalı beta

Birinci yılda ticarileştirilen tek ürün ZZPro'dur. Teknik ve ticari kaynakların tamamı ona bağlıdır; işveren portalı, dil kapsamı ve muhasebeci kanalı yılın kilometre taşlarını oluşturur.

SmartPark birinci yılda gelir hedefi taşımaz. 11. ayda Randstad'da 50–100 davetli sürücüyle sınırlı bir kapalı beta yürütülür; amacı gelir değil, algılama doğruluğunun ve beyan edilen posta kodu kuralının sahada doğrulanmasıdır. Aynı altyapı üzerinde çalıştığı için ek geliştirme yükü sınırlıdır ve Bileşen 5'teki gelir projeksiyonunda hiçbir satırı yoktur.

Üçüncü fikir — Hollandaca telaffuz uygulaması — bu planın hedeflerinin dışındadır ve **16. aydan itibaren** değerlendirilecek bir yol haritası kalemi olarak sayfanın sonunda anılmaktadır.

SmartPark — ikinci ürün, 11. ayda halka açık beta

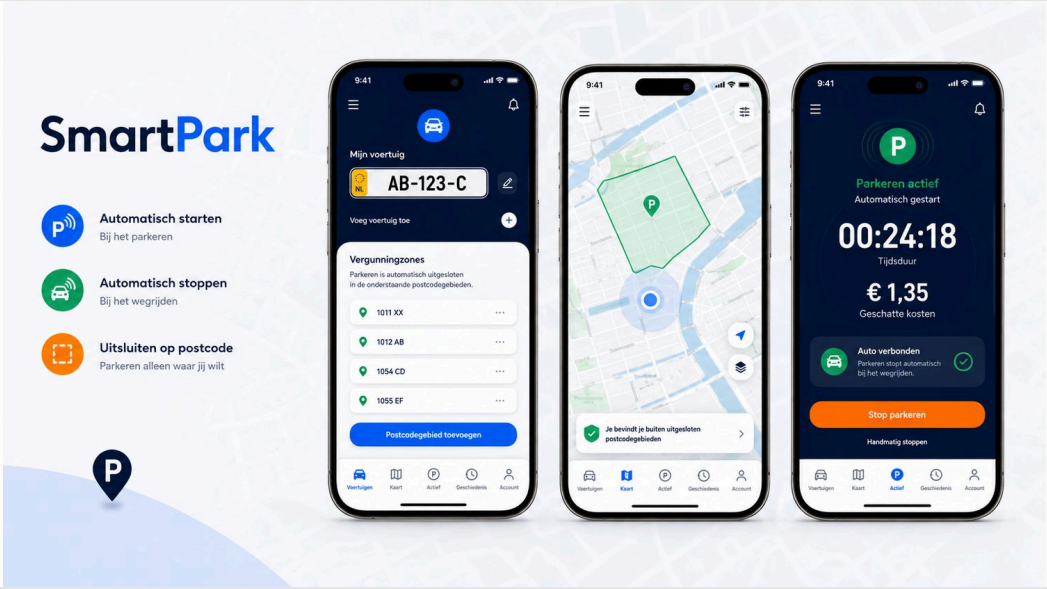
Problem. Hollanda'da ücretli park tamamen plaka bazlı ve mobil uygulamalar üzerinden yürüyor. Her sürücünün iki ayrı eylemi hatırlaması gerekiyor — varışta oturumu başlat, ayrılırken bitir — ve düzenli olarak birinde başarısız oluyor. Bitirmeyi unutmak açık ara daha yaygın ve daha pahalı olan hata. Ülkedeki her araç sahibi bunu yılda birkaç kez yaşıyor.

3–5 mn
Hollanda'da yılda kesilen naheffingsaanslag

€82
2026 azami ceza tutarı, artı park ücretinin kendisi

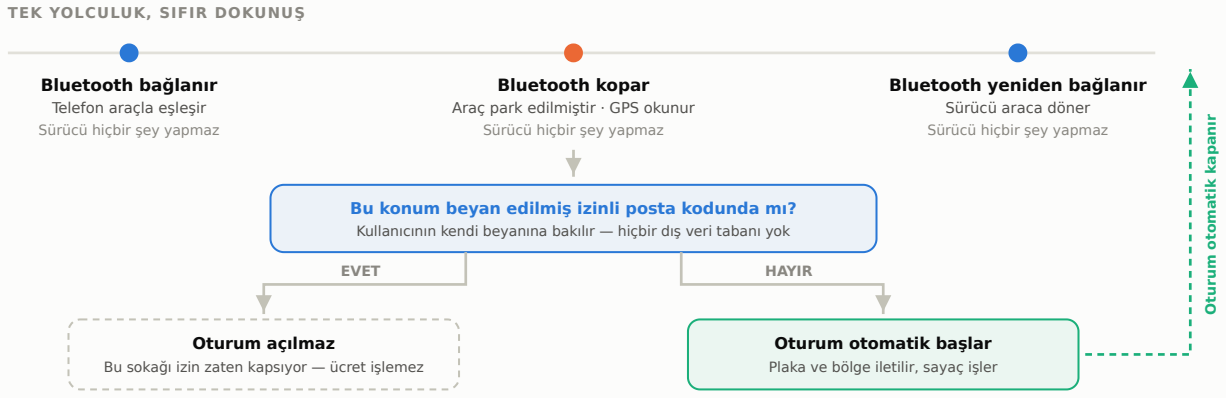
€1,6 mr
Belediyelerin 2026 park geliri bütçesi

%52
Oturumu bitirmeyi unutan mobil park kullanıcısı
Satıcı anketi — gösterge niteliğinde



Konsept ekranlar: araç ve beyan edilen izinli posta kodları, bölge haritası ve otomatik başlatılmış park oturumu. Nihai arayüz beta testleriyle şekillenecektir.

Ürün. SmartPark her iki eylemi de ortadan kaldırıyor. Sinyal, aracın kendi Bluetooth bağlantısı: telefon bağlandığında sürücü araçtadır; bağlantı koptuğunda araç park edilmiştir. GPS ardından o konumun ücretli bölgeye düşüp düşmediğini belirler.



01 · ALGI

Bağlan

Telefon aracın Bluetooth'una bağlanır — sürüş başlamıştır. Kullanıcı eylemi yok.

02 · KONUM

Bölge eşleştirme

Bağlantı koptuğunda GPS konumu ücretli park bölgeleriyle eşleştirilir.

03 · KARAR

İzin kontrolü

Konum, kullanıcının izinli olarak beyan ettiği bir posta kodu alanına düşüyorsa **oturum açılmaz**.

04 · İŞLEM

Başlat ve bitir

Oturum otomatik açılır ve Bluetooth yeniden bağlandığı anda kapanır. Sürücü iki uçta da hiçbir şey yapmaz.

İzin bölgeleri — veri tabanı erişimiyle değil, kullanıcı beyanıyla

SmartPark hiçbir belediye veya NPR izin kaydını sorgulamak zorunda değil. Kullanıcı izinli olduğu posta kodu alanlarını uygulamaya bir kez beyan eder — tıpkı plakasını beyan ettiği gibi — ve uygulama o alanlarda otomatik başlatmayı bastırır. Sorgulanan veri değil, beyan edilen veri. Bu, mimariyi basit tutar, kullanıcıyı kendi bilgisinin kontrolünde bırakır ve üçüncü taraf veri erişimine olan her bağımlılığı ortadan kaldırır.

Boşluk neden açık. Telefon tabanlı gerçek otomatik başlatma *ve* bitirme Hollanda'da tüketici ürünü olarak mevcut değil. Flitsmeister yaygın olarak otomatik sanılıyor ama değil — kendi yardım dokümantasyonu park oturumunun otomatik bitirilmediğini, hareket algılayıp sürücünün onaylaması gereken bir bildirim gönderdiğini belirtiyor. Gerçek otomatik durdurma yalnızca belirli araç markalarına gömülü sistemlerde ve filo telematik donanımında var — hepsi kurulu ekipman gerektiriyor, hepsi B2B satılıyor. Sıradan telefonuyla sıradan sürücüye hitap eden hiçbir şey yok.

Primedge'e neden uyuyor. SmartPark, ZZPro ile aynı yapı taşlarını kullanıyor: yazılım öğrenmek istemeyen insanlar için tasarlanmış mobil öncelikli arayüz, marjinal maliyeti sıfıra yakın çok dilli katman ve özellik eklemek yerine kullanıcı eylemini ortadan kaldıran otomasyon. Kitleyi de paylaşıyor — her gün şantiyeye araçla giden ve her birinde park ücreti ödeyen işgücü göçmeni ve düşük dijital becerili nüfus. Dağıtım, ek edinim maliyeti olmadan ZZPro kullanıcı tabanı üzerinden yürüyebilir.

Güvenlik katmanı

Sürücü adına işlem yapan bir otomasyonun ihtiyatlı olması şart. Dört kontrol sonradan eklenen değil, tasarımın parçası: ilk kullanımda ve belirsiz durumlarda **açık onay**; **manuel kontrol** — her oturum elle başlatılabilir, durdurulabilir veya düzeltilebilir; oturum durumunun her an görünür kalmasını sağlayan **anlık bildirim**; ve azami süreyi sınırlayıp sinyal belirsizken işlem yapmayı durduran **fail-safe**.

Kapalı beta — Ay 10–12

SmartPark, park sağlayıcı kapsamı genişletilmeden önce **Randstad'da 50–100 davetli sürücüyle** doğrulanıyor. Beta; algılama doğruluğunu, beyan edilen posta kodu kuralını ve kullanıcı güvenini ölçüyor — geliri değil.

≥%95	<%1
Doğru park algısı — hedef	İstenmeyen oturum başlatma — hedef

50–100
Kapalı betadaki davetli sürücü

12. ay
Beta değerlendirmesi ve devam kararı

İş modeli. Bağımsız abonelik **ayda €2,99–€4,99** veya ZZPro üst paketine dâhil; filo satışı ikinci aşamanın konusu. Tasarruf somut: önlenen tek bir ceza, ürünün bir yıldan fazlasını karşılıyor. **SmartPark geliri birinci yıl projeksiyonuna dâhil değildir** — 12. ay hedefi gelir değil, doğrulanmış beta kanıtıdır.

Yol haritası notu — telaffuz uygulaması, 16. aydan itibaren

Bu bir birinci yıl hedefi değildir. 24–36 aylık vizyonun parçasıdır ve burada yalnızca kendi dil ve OCR altyapımızın nereye uzanabileceğini göstermek için anılmaktadır; Bileşen 5'teki hiçbir gelir veya gider satırında yer almaz. Fikir şudur: Hollandaca bir tabelayı, metni veya kelimeyi kamerayla (OCR) ya da yazarak girin, doğru telaffuzu duyun. Amaç, ZZPro'nun zaten hizmet verdiği aynı göçmen nüfus için Hollandaca öğrenmenin en büyük psikolojik engelini — yanlış telaffuz etme korkusunu — kaldırmak.

Primedge B.V. · Rotterdam · KvK kaydı 24-06-2025 · Facilitator incelemesi için hazırlanmış ön sunum özeti.

Kaynaklar — RVO: startup oturumu koşulları ve açıklayıcı notlar; WBSO koşulları ve 2026 el kitabı. IND: başvuru formu 7558; 1 Temmuz 2026'dan itibaren geçerli normbedragen. CBS: zzp gelişmeleri, StatLine 85278NED ve 85265NED; KVK ZZP Monitor Ç2 2026, dijital beceriler, Staat van het MKB. PIAAC 2023. SZW Jaarrapportage arbeidsmigranten 2024; IBO Arbeidsmigratie 2025. Rijksoverheid ve Belastingdienst — schijnzelfstandigheid denetimi. Boekhouder.nl 2024. Rakip fiyatları ve dil desteği, her satıcının yayınladığı hâliyle. SmartPark için SHPV/NPR dokümantasyonu ve Flitsmeister yardım sayfaları.