

DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **10.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **12.000.000 TL**'ye kadar artırılabilir.

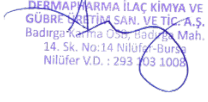
Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **08/04/2025** ile **28/05/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/CBKXM2> 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.

DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ali Koramaz,	BİLGİ

DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
07/04/2025  DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SAN. VE TİC. A.Ş. Badinga Kartma O.S. 850. Sok. Mah. 14. Sk. No:14 Nilüfer-Bursa Nilüfer V.D. : 293 403 1008	FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 02/04/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 02/04/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 02/04/2025 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi 30/03/2025 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Levent Hacıslamoğlu , Yatırım Komitesi Üyesi 02/04/2025 	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, 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 beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Merkez Adresi	: Bursa Deri İhtisas ve Karma Org. Sanayi Bölgesi, Badırga Mah. 14. Sk. No: 14 16290 Nilüfer / BURSA
Telefon Numarası	: +90 533 652 89 03
İnternet Sitesi	: www.ultrafarm.com.tr

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
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	: 12.000.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/CBKXM2
Kampanya Süresi	: 50 Gün
Başlangıç Tarihi	: 08/04/2025
Bitiş Tarihi	: 28/05/2025 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; 0.1103 TL ile 0.1321 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 1103080 TL ile 1585296 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 12.000.000 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 400.000 Pay (400.000 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 1.500.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 2.000.000 TL'si Kapasite Artırımı İçin Yeni Katı Gübre Üretim Hattı 01.06.2025 - 01.11.2025 tarihleri arasında, 2.000.000 TL'si Kapasite Artırımı İçin Yeni Sıvı Gübre Üretim Hattı 01.06.2025 - 01.11.2025 tarihleri arasında, 1.550.000 TL'si Yeni Dolum ve Etiketleme Hattı 01.06.2025 - 01.11.2025 tarihleri arasında, 2.000.000 TL'si İşletme Sermayesi

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.06.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında,

1.500.000 TL'si

Malçlama Üretim Hattı

01.06.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında,

800.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti

01.06.2025 - 01.07.2025 tarihleri arasında,

150.000 TL'si

MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

01.06.2025 - 01.07.2025 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Bursa Deri İhtisas ve Karma Org. Sanayi Bölgesi, Badırga Mah. 14. Sk. No: 14 16290 Nilüfer / BURSA
Kuruluş Tarihi	: 27.07.2023
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 120.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 120.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: Bursa
Ticaret Sicil Numarası	: 124286
Vergi Dairesi	: Nilüfer
Vergi Kimlik Numarası	: 2931031008
Telefon Numarası	: +90 533 652 89 03
İnternet Sitesi	: www.ultrafarm.com.tr

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Ultrafarm ile Sağlıklı Nesiller** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Sağlıklı Nesiller İçin Sağlıklı Topraklar

ULTRAFARM (DERMAPHARMA) tarım topraklarımızın iyileştirilip, topraktaki mikro faaliyetlerin artması, özellikle Türk tarım topraklarının ve bu topraklarda üretilen birçok ürünün **zehirden arı** bir şekilde sofralarımıza gelebilmesi, üreticilerin miktar bakımından daha fazla ve verimli hasat alabilmeleri için ve aynı zamanda dayanıklı ürünler yetiştirilebilmeleri için gereken **organik gübreleri** üretmek amacıyla yola çıkmıştır.

Firmanın odak noktası doğada oluşan organik atıkların geri dönüşümlerine katkı sağlayarak, ham maddenin organik yapısını bozmadan ve üretim aşamasında ham maddeye hiçbir kimyasal müdahalede bulunmaksızın kendi özel prosesleriyle özellikle koyun yününden **sıvı organik** ve azot oranı bakımından oldukça iddialı **katı formunda da organik gübre** üretimi yapmaktadır.

Neden Ultrafarm' a Yatırım Yapmalısınız ?

1- Yenilikçi ve Sürdürülebilir Ürün Portföyü

Ultrafarm, koyun yününden üretilen organik sıvı ve katı gübrelerle tarımda yenilikçi bir yaklaşım sergilemektedir. Bu, şirketin sürdürülebilir bir iş modeli sunduğunu göstermektedir. Aynı zamanda sıklıkla dile getirilen yeşil ekonomi kavramı neticesinde dünyanın sağlıklı besin talebi artarak devam edecektir, bunun için ise öncelikle toprağın sağlıklı hale getirilmesi gerekmektedir. ULTRAFARM, ürünleri ile tüm dünyanın talep edeceği %100 organik ürünler üretebilme imkanına sahiptir.

Ek olarak, ULTRAFARM, koyun yünü ham maddesinden %100 organik malçlama örtüsü ve ısı yalıtım - izolasyon ürünleri üreterek ürün gamını genişleterek gelir çeşitliliği yaratma hedefi taşımaktadır.

2- Güçlü Ortaklık Yapısı

Genel Müdürümüz ve iş fikrinin sahibi Mehmet Uğur ÖZYETGİN, **30 yılı aşkın deneyimiyle** tarım ve gübre sektöründe öncü isimlerden birisidir. Ayrıca yatırım ekosistemine ve sermaye piyasalarının dinamiklerine hakim danışman profesyonellerle de çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Ek olarak yine ana hissedarlarımızdan S. Can

Derin Expotim Uluslararası Fuar Organizasyonları A.Ş. ile 20 yılı aşkın bir süredir ticari hayatta faaliyet göstermekte ve alanında oldukça iyi bir yerdedir. Yatırımcı adaylarımızın www.expotim.com adlı internet sitesinden şirketi incelemelerini önemle rica ederiz. Ortaklarımız aktif ticaret, tarım, sermaye piyasaları, uluslararası fuarcılık, birleşme/satın alma gibi alanlarda ki bilgi ve tecrübeleri ile stratejik büyüme adımları atmaktadırlar.

3- Büyüme ve Ölçeklenme Potansiyeli

Dünyanın sağlıklı besin talebi artarak devam edecektir bunun için ise öncelikle toprağın sağlıklı hale getirilmesi gerekmektedir. Organik tarımda sadece AB ülkelerinde yıllık bileşik %10,8 bir büyüme hızı, ULTRAFARM organik gübrelerinin satış potansiyelinin her daim yükseleceğine işaret etmektedir. Belirtmekte fayda var, Ultrafarm ürünleri organik olsa da, fiyat/fayda dengesiyle konvansiyonel gübrelerin kullanıldığı her alanda kullanılmaktadır.

Dermapharma ürün gamını geliştirme yönünde çalışmalarına devam etmektedir. Yine koyun yününden yan ürünlerle ürün gamını çeşitlendirip, tarım sektörünün ihtiyacı olan yenilikçi ürünlerin üretimi için araştırma çalışmaları yapılmaktadır. Çalışılan ürünlerden teki sektörde çevre kirliliği yaratan kimyasal bir ürünün yine organik, doğada çözünebilir bir yapıda üretilmesi olacaktır.

Dünya'da artan organik gübre talebi neticesinde Türkiye Cumhuriyeti Tarım Bakanlığı'nın, ilk defa "koyun yapağından gübre üretimi" yapan üreticilere yönelik açıkladığı kapasite artırımına yönelik %50 oranlı hibe programı kapsamında girişim şirketi **yan ürünlerini üretmek amacıyla** ayrıca **hibe başvurusu** yapacaktır.

4- Rekabetçi Ürün, Rekabetçi Fiyat

Şirket, rekabetçi fiyatlarla ham madde temin edebilmektedir ve uygun fiyatlarla pazara ürün sunabilmektedir bu da rakiplere göre pozitif ayrılmaya sebep olmaktadır.

5- Kitle Fonlama ve Halka Açılma Potansiyeli

Ultrafarm, kitle fonlama platformlarıyla finansman sağlarken marka bilinirliğini artırmayı ve ileride halka arz potansiyelini güçlendirmek için MKK ve TAKASBANK gibi kurumlarla direkt veya dolaylı çalışmayı önemsemektedir. Şirketimiz Halka açılabilmek için gereken finansal kabiliyetlere ulaşabilmek adına ürün gamını, üretim hacmini ve özellikle yurt dışı müşteri grubunu artırmayı planlamaktadır. Yatırımcılar için gerçekçi ve güvenli bir nakit akışı stratejisi benimsemektedir.

6- Global Büyüme Hedefi

Dünya'da yeşil ekonomi kavramı geniş çapta yer bulmaktadır. Yeşil ekonominin temelini ise sağlıklı topraklar oluşturmaktadır. Ultrafarm, **%100 organik ürün çeşitleri ve üretim süreçleri** ile bu alanda hem yerel hem de global pazarda ayrıcalıklı bir yerdedir. Yerel pazardaki pazarlama faaliyetlerimiz yanında uluslararası pazarlama faaliyetlerimizi de artan bir odaklanma ile sürdürmekteyiz. İlerleyen süreçte gelirlerimizin **%50' den fazlasının yurt dışı pazarlardan** elde edileceğini ön

görüyoruz.

Küresel organik gübre pazarının 2024 itibarıyla 9 milyar USD'ye ulaşması beklenmektedir. Ayrıca Avrupa Birliği 2030 yılına kadar toplam ekilebilir tarım alanlarının %25'inin organik tarıma ayrılması gerektiğine dair bir hedef belirlemiştir. Belirlenen hedefin günümüzde sadece yaklaşık %10'u organik olarak işlenmektedir. Hedef plana ulaşabilmek için yıllık bileşik %10,8 oranında büyüme gereklidir. Bu hızlı büyüme sürecinde organik gübreye olan ihtiyacın artması kaçınılmaz olacaktır. Dermapharma bu büyüyen pazarda, öncelikle Avrupa pazarında önde gelen üreticilerden biri olmayı hedeflemektedir.

7- Pay Geri Alım Taahhüdü ve Temettü Ödemesi

Fon aktarımı şirketimize yapıldıktan 8(Sekiz) ay sonra başlamak kaydıyla, yatırımcıların paylarını satmak istemeleri durumunda sahip oldukları payların en az %50'sini satması koşuluyla şirket ortağı ve girişimci Ali KORAMAZ payların ihraç fiyatının 1,5 katı (İhraç fiyatı X 1,50) değerinden geri alım yapacağını taahhüt etmektedir. Şirketimizin fon aktarımından sekiz ay sonra belirleyeceği bir tarih aralığında paylarını satmak isteyen yatırımcılardan talep toplanacak ve işlem gerçekleşecektir. Bu işlem fuip platformu üzerinden pay geri alım ilanları şeklinde de olabilecektir.

Fon aktarımını takip eden ikinci yılın sonunda başlamak üzere faaliyetlerin devamına yönelik kaynağın ayrılması sonrası Genel Kurul'un alacağı kararla dağıtılabılır kâr yatırımcılara temettü olarak ödenecektir. Bu şirketimizin bir politikasıdır.

8- Kamu Kurumları ve Ulusal Büyük Markalarla Ticari Anlaşmalar

ULTRAFARM halihazırda MİGROS, BÜYÜKÇEKMECE BELEDİYESİ, İBB AĞAÇ ve PEYZAJ A.Ş. gibi kurumlarla ticari anlaşmalar yapmış olmakla birlikte birçok belediye ile de ürün deneme süreci yürütmektedir.

Girişim şirketi başarılı fonlama sonrasında **%100 organik, ham maddesi yine koyun yünü ve doğada yok olabilen malçlama örtüsü** ve fon aktarımını takip eden ikinci faaliyet yılında ise yine **%100 organik koyun yününden izolasyon ve yalıtım ürünleri** üretmeyi hedeflemektedir.

Ürünlerimizin kullanımı sonucunda;

*Önce toprak için gerekli besleyici ve düzgün bir ortam sağlanır, sonrasında ise bu ortamda beslenip büyüyecek olan bitkilerin ihtiyaç duyduğu mineral ve enzimler ile bitkinin dayanıklılığı artar.

*Üretilen amino asitler bitkilerde hücrelerin, dokuların ve aynı zamanda proteinlerin temel içeriğini ihtiva etmektedir.

BU BAĞLAMDA;

Ürünlerimizin kullanımı bitkilerde çevresel zararların önlenmesine katkı sağlamaktadır.

Bu çevresel zararlardan birkaç tanesini sıralamak gerekirse;

1- Böcek, mantar vb. zararlılar

2-Kuraklık nedeniyle bitki gelişiminin akamete uğraması

3-Soğuk ve Don yaşanması durumlarında bitkinin dirayetini yitirmesi

Yukarıda belirttiğimiz bu olumsuz durumlara karşı ürünümüz bitkilerin hücre yapılarını güçlendirerek dayanıklılığı artırma işlevi görmektedir.

Bitki amino asitler aracılığıyla gerekli besinleri topraktan çekerek meyveye yüklemektedir. Bu da bitki sağlığı açısından ve üreticinin katma değerli üretim yapabilmesi bakımından oldukça değerlidir.

Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler

- Bu kampanyada minimum yatırım tutarı **500 ₺** olarak planlanmıştır.

Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 15 (on beş)** günü içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%10 ilave** bedelsiz pay verilecektir. Bu kampanya 15 gün ile sınırlı olacaktır.

- Kampanya **8 NİSAN 2025 SALI günü saat 10.00** itibariyle yatırıma **açılacaktır**. Toplam kampanya süresi **50 gün** olarak **planlanmıştır**.

Ön talep yapıp yapılmadığına bakılmaksızın yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 15 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile;

- En az **500 ₺ - 24.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10 bedelsiz pay**,
- En az **25.000 ₺ ve 249.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15 bedelsiz pay**
- En az **250.000 ₺ ve 999.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20 bedelsiz pay**
- **1.000.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25 bedelsiz pay**.

Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların hisselerinden oransal olarak aktarılacaktır.

Tarihçe

ULTRAFARM (DERMAPHARMA) 2021 yılında ilaç üretmek maksadıyla anonim şirket olarak resmi açılışını yapmış olsa da faaliyetlerine başlamadan önce ortaklarımızın iş fikri sahibi olan Genel Müdürümüz Mehmet Uğur ÖZYETKİN ile yaptıkları piyasa analizi sonucu pazarın da uygun olduğu kanaatine varılarak

2023 yılının ortalarında %100 organik sıvı ve katı gübre üretmek için faaliyet odağını değiştirme kararı almışlardır.

Alınan bu karar neticesinde tüm finansal ve ticari kabiliyetlerimizle bu alana yönelerek üretim için gerekli makine, teçhizat, personel ve fabrika kuruluşunu tamamen **öz sermayemizle** hayata geçirdik.

Üretimimiz ve satış faaliyetlerimiz 2024 itibariyle kazanç kaygısı gütmeden -ki iş modelinin de gereği bu olduğu için- tarım sektöründeki çeşitli üreticilere ücretsiz deneme ürünleri göndermek suretiyle başlamıştır.

Deneme ürünleri göndermemiz ve sonucunda oluşan memnuniyet ve yaptırdığımız analiz çalışmalarının sonuçları alındıktan sonra yani 2025 yılı itibariyle de ürünlerimizden ticari olarak gelir elde etmeye başlamış bulunmaktayız

NIHAİ HEDEFİMİZ HALKA ARZ ve MAKSİMUM ORGANİK ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ

Girişimler sadece bir kaç ürün çeşidi üretmekle ekonomik getiri bakımından yeterince ölçeklenemeyebilirler, işini iyi yapan girişimler daima ürün gamlarını çeşitlendirerek ve yatırım ekosistemini kullanmak suretiyle büyümeli ve üretim hacimlerini artırmalıdır. Bunu yapmayı başaramayan girişimleri normal bir esnaf işletmesinden ayırt etmemiz zor olur bu da hem yatırımcının hem de işletme sahiplerinin yapmış oldukları yatırım ve harcamış oldukları emek kar getirmeyen ve hatta belki zarar ettiren bir hal almaya başlayabilir.

Tüm bunların farkında olarak şirketimiz üretim hattını MALÇLAMA ÖRTÜSÜ, KOYUN YÜNÜNDEN ISI YALITIM ve İZOLASYON ürünleri eklemek suretiyle çeşitlendirmek, nakit akışını sağlıklı bir yapıya büründürerek firma değerlemesini maksimum düzeye ulaştırmayı hedefleyen bir akılla faaliyetlerini sürdürmektedir.

Sermaye piyasaları, mevcut kamu ve özel sektör kuruluşlarının sağladığı çeşitli yatırım olanakları ve bunlara ticari hayattaki network kabiliyetlerimizi de ekleyerek hedeflemelerimizi gerçekleştirmek adına sağlıklı adımlarla nihai hedefimiz olan **halka arz** için çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

AN İTİBARI İLE ÜRETİMİMİZİ %100 ORGANİK ÜRETİM SERTİFİKASINA SAHİP OLARAK YAPABİLİYORUZ.

Potansiyel rakiplerimizle kıyaslama yapılacağı zaman diğer firmaların resmi olarak %100 organik gübre üretim yetkilerinin olup olmadığına bakılması ayrıcalığımızı göstermesi bakımından önem arz eden bir unsurdur.

Doğanın korunması, insan sağlığı, sürdürülebilir tarım ve toprak ilkeleriyle faaliyetlerimizi yürütüyoruz

Kitle fonlama sistemi aracılığıyla ölçeklenme hedeflerimizin ilk adımını atarak inşa ettiğimiz işi maddi getirilerle de büyüterek sağlayacağımız karlılığın yatırımcılarımıza ve paydaşlarımıza pozitif olarak yansımaları için yüksek kararlılık ve motivasyon ile çalışıyoruz. AB' nin tüm birlik tarım topraklarının en az %25' ini 2030' a kadar %100 organik gübrelerle besleme stratejisi doğrultusunda ilgili pazardan kazanç anlamında kayda değer getiriler elde edeceğiz.

İş Modeli

DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ bir Üretim girişimi olup, **Biyoteknoloji, Biyomedikal ve Tarım, Gıda** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

Firmamız organik gübre üretmek amacıyla kurulmuştur. Üretimde kullandığımız ham madde koyun yünüdür.

Organik ve sertifikalı olarak gübreyi hem katı hem sıvı formda üretebilen az sayıdaki firmadan biri durumundayız.

Türkiye gübre ham maddesi kaynaklarının yetersizliği nedeniyle ham madde açısından ithalata bağımlıdır. Türkiye'de fason üretim şeklinde üretilen gübreler uluslararası standartlara uygun olarak üretilmektedir. Türkiye gübre üretiminin tüketimi karşılama oranları 2005-2017 yılları arasında %50-80 arasında değişiklik göstermiştir. Tüketicinin en az olduğu 2011 yılında üretim %79 oranında tüketimi karşılamıştır. Türkiye'de gübre tüketimi yaklaşık 5-6,7 milyon ton aralığında değişmektedir. 2017 yılında 3,8 milyon ton seviyelerinde gerçekleşen gübre üretimi, tüketicinin yaklaşık %60'ını karşılamaktadır. Geri kalan yaklaşık %40'lık miktar ise doğrudan ithalatla

tamamlanmakla birlikte üretiminin tüketimi karşılama oranları yıllara göre dalgalı bir seyir izlemektedir.

Odaklandığımız Hedef Müşteri Grubu :

- Her türden üretim yapan çiftçilerimiz
- Yerelde kamu kurum ve kuruluşları,
- Pazarın en büyükleri olarak bilinen Gübretaş, Ege Gübre vb. firmalar
- Yurt dışı tarafında ise AB ülkeleri öncelikli satış hedefimizi oluşturmaktadır.

*2025 yılı ile birlikte Avrupa Birliği tarım topraklarının en az %25' inin organik gübre ile beslenmesi projesi kapsamında; **AB' nin konu ile ilgili hedef açıklamasının bulunduğu web sayfasına ait linki kopyalayıp açmak suretiyle inceleyebilirsiniz:**
https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/organic-action-plan_en

Ek olarak firmamız tavukçuluk sektöründeki tüm artık ürünleri de ürünlerimizde deneyerek ileri aşamada üretim hattına ekleyecektir ve bu sayede üründe ki katma değer ve verim oranı artacaktır.

Ürünlerimiz hem toprakta hem bitkide biyolojik yaşamı destekleyerek mikro organizma ve enzim faaliyetlerini artırmaktadır.

İçerik olarak oldukça zengin olan ürünlerimiz ihracat ağırlıklı pazarlandığında getiri anlamında oldukça katma değerli kazanç sağlamaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Tespit Edilen Sorun

Ürüne ihtiyacı olan potansiyel zirai üreticinin kimyasal gübreleri daha ucuza temin edebiliyor olmaları hasebiyle kimyasal ürünlerle toprağın ölmesi

Son tüketicinin satın aldığı zirai gıda ürünlerinin üretim süreçlerinde kullanılan gübrenin kimyasal veya organik olup olmadığını sorgulamaması

Ürünümüzün ham maddesi olan koyun yünü hayvan yetiştiricileri için oldukça değersiz bir atık ve angarya bir iş olarak görülmektedir; bu durum ham maddemizin israf

olmasına sebebiyet vermektedir.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Bulunan Çözüm

İlgili potansiyel müşteri grubuna yönelik olarak uygun fiyat ve uygun ödeme vadeleri ile ürün satışı gerçekleştirerek bizim ürünümüzün faydalarını tecrübe etmelerini sağlayacağız

Tarladan çıkan ürünlerin son kullanıcısı olan bu bireylerin organik gübre ile üretim yapmış olan üreticiyi talep etmesi, araması ve bulması gibi süreçleri STK' larla birlikte faaliyet göstermek suretiyle organize etmek ve bu konuda ilgili STK' ları mümkün olan her konuda desteklemek.

Çiftçilerimizi ilgili ürünün nitelikleri ve ekonomik değeri hakkında bilgilendirerek ham maddeyi önden ödeme yaparak opsiyonlamak

Değer Önerileri

Değer Önerimiz

Yerli üretimi oldukça az olan bu ürün çeşitlerinde yüksek üretim kapasitemizi daha da artırarak hem ulusal, hem uluslararası ana tedarikçi konuma ulaşarak hem yatırımcılarımız hem ülkemiz için karlı bir ticari süreç işleteceğiz.

Ürünlerimizin ham madde yapısı sayesinde öncelikli olarak ülke topraklarımızın kalitesi artacak ve tüketicilerin sağlıklı gıdaya ulaşımına katkı sağlamış olacağız. Bunu yaparken rekabetçi fiyat politikamız ve uygun ödeme koşullarımız ile çiftçilerimizin ürünümüze ulaşımını kolaylaştıracacağız.

Atık hale gelen ve büyük israfla sonuçlanan koyun yünü kırpımını ekonomiye kazandırarak hem çiftçilerimizin, hem firmamızın kazancını artırmış olacağız.

Çocuklarımızın doğru ve organik zirai ürünlerle beslenerek sağlıklı büyüme süreçlerine katkı sağlamış olacağız.

Ham maddenin ucuz oluşu ve üretim maliyetlerimizin düşük olması nedenlerinden kaynaklanan ticari avantajlarımız sayesinde ihracat yoluyla yaptığımız satışlar ülkemize

olan döviz girişine katkı sağlamış olacak.

Organik gübreler ile üretilmiş zirai ürünler hakkında bilgi notları içeren tanıtım formları oluşturarak sağlık kuruluşları gibi kamusal hizmet alanlarında bunları bireylerin bilinçlenmesi için yayımlayarak tüketicide ki talep bilincini artırmış olacağız.

Gelişim Süreçleri Hakkında

GELİŞİM SÜREÇLERİ

Gerek literatür taramalarından görüleceği üzere gerek yaptığımız AR-GE çalışmaları sonucu üretimini yaptığımız ürünlerin hayvansal kaynaklı proteinden üretilmesi nedeniyle deneme kullanımı yaptırdığımız çiftçilerin almış oldukları verim ve katma değerli ürün temin edebildiklerinin tarafımızca da gözlemlenmesi bizleri bu girişimi ilerletme konusunda motive etti. Bunun üzerine gerekli makine parkur kabiliyetimizi yükseltmek adına ilgili ekipmanları kendi kaynaklarımızla satın aldık.

Makine parkurumuzun ilgili ham maddeyi ayrıştırması için gerekli teknolojiye sahip olduk ve kazan, reaktör vb. donanımlar ile fabrikamızın üretim için ihtiyaç duyduğu üretim elemanlarını edindik.

Gerekli yasal mercilere başvurularımızı yaptık ve ürünlerimizin analizlerini resmi olarak yaptırdık akabinde satış ve pazarlama faaliyetleri için gerekli izin başvurularını yaptık ilgili onaylar sonrası yine ilgili ticaret odasından da üretim kapasitelerimizin resmi olarak onaylatılması için denetim ve rapor talebinde bulunduk.

Web sitemiz, marka tescilimiz, logolarımızı ürün paket dizaynlarımızı yaptık. An itibariyle de satışlarımız gerçekleşti ve fatura keserek satış yapıyor durumdayız.

2025 yılının ilk çeyreklik diliminde ki toplam satış rakamı ₺4.085.000 liradır. Bu satışların %14' ü **MİGROS TİCARET A.Ş'** ye ve %9' luk kısmı ise **İ.B.B iştirak şirketi olan İSTANBUL AĞAÇ ve PEYZAJ A.Ş'** ye yapılmıştır.

Üretim Süreçleri Hakkında

ÜRETİM SÜREÇLERİ

Üretimini yapmakta olduğumuz ürünlerin kullanımı sonucu elde edilen deneme sonuçları ve çıktılar tamamlanmıştır. Hali hazırda sıvı ve katı formda organik gübrelerimiz müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap verebilecek şekilde üretilmektedir.

Firmamız fonlama süreci sonrasında hızlıca **malçlama örtüsü** üretim hattının yatırımını yaparak üretim hattını devreye sokacaktır.

2026 son çeyrekte ise **ısı yalıtım ürünü için üretim hattı** aktif hale getirilecektir.

Firmamız bu üretim hatları için gerekebilecek fazlaya dair ekstra yatırımları kendi finansal imkan ve kabiliyetleri ile yapacaktır.

Yan Ürünler Hakkında

Organik Malçlama Örtüsü

Günümüzde organik tarıma yönelme gittikçe artmakta ve kimyasal ilaçların kullanımını azaltmak ve çevreye karşı daha duyarlı bir şekilde tarım yapmak için kültürel mücadele yöntemlerinden biri olan malçlama birçok farklı şekilde hem organik hem de inorganik yollarla yapılmaktadır. Kültür bitkisi yetiştiriciliğinde yabancı otlarla mücadele etmekte önemli bir tarım tekniği olan "Malçlama nasıl yapılır?" sorusu akıllarda soru işareti yaratmaktadır. Organik tarımda yasal ilaçlar dışında kimyasal kullanmak kesinlikle yasaktır. Böylelikle karşımıza çözüm olarak malçlama çıkmaktadır.

Koyun Yününden Isı Yalıtım ve İzolasyon Malzemeleri

- Koyun yünü, termal ve ses izolasyonu için mükemmel bir malzemedir. Yün, nemi emme yeteneği ve sıcak tutma özelliği ile inşaat sektöründe, özellikle ekolojik binalarda ve enerji verimliliği yüksek projelerde kullanılabilir.
- Yünlü izolasyon panelleri, çatıları, duvarları ve zeminleri izole etmek için kullanılabilir.

Yünlü Biyoplastikler

- Koyun yününden elde edilen keratin, biyoplastik üretiminde kullanılabilir. Yün, plastiklerin yerine geçebilecek doğal biyolojik malzemelerden biridir ve çevre dostu alternatifler için büyük bir potansiyel taşır.

Yünlü Kozmetik Ürünleri

- Yün, kozmetik endüstrisinde de kullanılabilir. Yün yağı (lanolin), cilt bakım ürünlerinde nemlendirici özellikleri nedeniyle yaygın olarak kullanılmaktadır. Yün yağı, krem ve losyon gibi ürünlerde faydalıdır.

Yünlü Otomotiv Ürünleri

- Yün, otomotiv sektöründe de kullanılabilir. İç mekanlarda yünlü döşemeler, yastıklar veya izolasyon malzemeleri yapılabilir. Yün, nemi emme ve ses yalıtımı sağlama özellikleri ile otomotiv sektöründe faydalıdır.

Yünlü Akustik Paneller

- Yün, ses emme özellikleri ile müzik stüdyoları, ofisler veya evlerde kullanılan akustik panellerin yapımında da kullanılabilir.

Koyun yünü, doğal ve sürdürülebilir özellikleri ile oldukça çok yönlü bir hammaddedir. Ürünlerinizi bu alanlarda çeşitlendirerek hem çevre dostu hem de farklı sektörlere hitap eden bir iş modeli oluşturabilirsiniz.

Ek olarak firmamız tavukçuluk sektöründeki tüm artık ürünleri de ürünlerimizde deneyerek ileri aşamada üretim hattına ekleyecektir.

Ürünlerimiz hem toprakta hem bitkide biyolojik yaşamı destekleyerek mikro organizma ve enzim faaliyetlerini artırmaktadır.

İçerik olarak oldukça zengin olan ürünlerimiz ihracat ağırlıklı pazarlandığında getiri anlamında oldukça katma değerli kazanç sağlamaktadır.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

İş fikri sahibimiz M. Uğur ÖZYETGİN ilgili süreci yıllar önce incelemiş ve hatta üretime dair çalışmalar yapmış, aynı zamanda bu sektörde ismi bilinen bazı firmalar sayesinde bu işi yapmaya cesaret edebilmişlerdir.

Tüm bunların yanı sıra elbette bu tip ürünler sürekli ve devamlı bir analiz çalışması yapmayı, yaptırmayı gerektirmektedir firmamız da bu anlamda resmi ve bağımsız kurumlara bu çalışmaları yaptırmıştır.

Makine hattımızın dizaynı ve inşası bizim yönlendirmelerimiz ile yaptırılmıştır.

Üretim sürecinde makinelerden kaynaklı sorun yaşanması durumunda stoklu yedek parçalarımız ve duruma anında müdahale ederek tamirat işini çözerek üretimin sorunsuz devam etmesi için alanında tecrübeli teknik meziyetleri bulunan çalışanlarımız da firmamızda ayrıca istihdam edilmektedir.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

İşletme üretilen ürünleri sahada şahitli alan adı verilen yöntemle çiftçilerimize denetmiş bunun yanında ayrıca üniversitelere de analiz çalışmaları yaptırmış bulunmaktadır.

Çıkan sonuçlara ve alınan geri bildirimlere göre stratejiler belirlenmektedir.

Önceki Satışlar Hakkında

MİGROS TİCARET A.Ş - İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ İŞTİRAKİ OLAN AĞAÇ A.Ş ve BÜYÜKÇEKMECE BELEDİYESİ ile anlaşmalarımız imzalanmış ve isteklerine göre özel kap/ambalajlarda ürün sevkiyatlarımız yapılmıştır.

Türkmenistan pazarına girmek için görüşmelerimiz sürerken bunun yanında Almanya'dan büyük ve küresel pazara hitap eden potansiyel bir müşteri ile iletişim kurduk, sürecimiz sağlıklı bir şekilde ilerlemekte.

Bayilerimiz aracılığıyla lokalde son kullanıcı olan çiftçilerimize satışlarımız ise standart düzeninde devam etmektedir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Küresel Organik Gübre Pazarı büyüklüğünün 2022 yılında 11,87 milyar ABD doları değerinde olduğu ve 2030 yılına kadar 27,48 milyar ABD dolarına ulaşacağı ve 2023'ten 2030'a kadar %11,31'lik bir Bileşik Büyüme Oranı ile büyüyeceği öngörülmüyor. (Kaynak: Organik Gübreler Pazar Büyüklüğü, Payı, Büyüme ve Endüstri Analizi 2023-2030)

Kaynağa göre bakıldığında pazar maden, bitki ve hayvan olarak sınıflandırılır. 2022 yılında **en yüksek payı %46,19 ile hayvansal kaynak** oluşturdu. Hayvan gübresi bazlı organik gübrelere olan ihtiyacın artmasıyla birlikte hayvansal bazlı organik gübrelerin de ciddi oranda artması bekleniyor. Hayvansal bazlı organik gübrelerin kullanımı, **sürdürülebilir bir şekilde sağlıklı ve maksimum verim sağlarken**, hayvansal bazlı organik gübrelerin **kullanımını da artırması** bekleniyor.

Sentetik gübrelerin çevresel etkilerine ilişkin **endişeler artmaya devam ederken**, dünya çapında birçok hükümet organik gübrelerin geliştirilmesine ve tanıtımına yatırım yapıyor. Avrupa'da **organik gübrelerin kullanımı çeşitli politikalar ve girişimlerle giderek daha fazla teşvik edilmektedir**. Ayrıca **Hollanda'da** hükümet, sentetik gübre kullanımını 2030 yılına kadar %50 oranında azaltma ve organik gübre kullanımını artırma hedefi koydu. **Fransa'da** hükümet, tarımda pestisit ve sentetik gübre kullanımını azaltmayı amaçlayan Ecophyto planını uygulamaya koydu. **Almanya, Danimarka ve İsveç** gibi diğer Avrupa ülkeleri de organik gübrelerin geliştirilmesine ve tanıtımına yatırım yapıyor.

Hayvan yemi de dahil olmak üzere birçok alanlarda kullanılan amino asitlerin küresel pazar büyüklüğünün, miktar olarak **10 milyon tonu ve değer olarak 24 milyar doları** aştığı tahmin ediliyor. Hayvan yemi katkısı olarak kullanılan amino asitlerin pazar büyüklüğünün ise 4 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Örneğin; Örneğin; ReportLinker tarafından yayınlanan raporda, pazar büyüklüğü 2020'de 3,8 milyar dolar olarak ölçülmüştür. Söz konusu raporda pazarın 2021'de 3,9 milyar dolara, 2026 yılına kadar ise %5,58'lik CAGR ile 5,25 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir.

(Kaynak: IMARC Group, Amino Acids Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2022-2027, <https://www.imarcgroup.com/amino-acid-technical-material-market-report>)

Farklı bir veri grubu ile yapılan analizlere göre TAM-SAM-SOM çalışması ise şu şekildedir.

Toplam Pazar: Küresel tarım pazarı, 2023'te 13.472 milyar USD'den 2023'te %8.6 bileşik yıllık büyüme oranı göstereceği beklenmektedir.

Organik tarım ürünlerine yönelik küresel talebin önümüzdeki on yılda %10-15 oranında artması beklenirken, verimlilik oranının daha hızlı artarak başlıca tarımsal emtiaların enflasyona göre düzeltilmiş fiyatlarının mevcut seviyelerde veya mevcut seviyelerinin altında kalmasına neden olması bekleniyor.

Ulaşılabilir Pazar: Organik gıda tüketimi 2022'de 20-22 milyar USD değerlerindedir. Küresel organik gübre pazarının bileşik yıllık büyüme oranının ise %6 olması bekleniyor.

Hedeflenen Pazar: Suda çözünen küresel katı organik gübre pazar büyüklüğünün 2022'de 2.1 Milyar USD Doları olduğu tahmin ediliyor ve 2030'da %7.6'lık bileşik büyüme oranı ile 6.6 Milyar USD'ye ulaşacağı tahmin ediliyor.

Sıvı Gübre Pazar Büyüklüğü 2024 ve Büyüme Oranları

Sıvı gübre pazar büyüklüğü son yıllarda güçlü bir şekilde büyümüştür. 2023' te 8,23 milyar dolardan 2024' te %9,8'lik bileşik yıllık büyüme oranıyla 9,04 milyar dolara çıkması beklenmektedir.

Rekabet Hakkında

Doğrudan Rakipler Ultrafarm'ın doğrudan rakipleri, organik hayvansal gübre üreten ve sürdürülebilir tarım pazarında güçlü bir varlığa sahip firmalardır:

- **BioStar Organics:** ABD merkezli olup, yüksek kaliteli organik gübreleriyle sürdürülebilir tarımı desteklemektedir.
- **Perfect Blend, LLC:** ABD merkezli olup, organik tarım için özel formüller geliştiren ve doğal içerikler kullanan bir üretici.
- **Purely Organic Products, LLC:** ABD merkezli olup, kimyasal gübrelere alternatif olarak tamamen organik çözümler sunmaktadır.
- **Nature Safe:** ABD merkezli olup, organik tarım ve peyzaj uygulamaları için sürdürülebilir çözümler geliştirmektedir.
- **Dr. Earth, Inc.:** ABD merkezli olup, organik tarım için premium kalitede gübre ve toprak iyileştiricileri üretmektedir.
- **California Organic Fertilizers, Inc.:** ABD merkezli olup, organik sertifikalı gübreleri ile çiftçilerin verimliliğini artırmaktadır.

Bu markalar köklü geçmişleriyle bilinir; ancak üretim süreçleri geleneksel olup, yüksek maliyetli ve daha az sürdürülebilir firmalardır. Ultrafarm ise koyun yününden gübre üretimi sayesinde **sürdürülebilir, yenilikçi ve ekonomik** bir çözüm sunarak diğer firmalardan farklılaşmaktadır.

Dolaylı Rakipler Ultrafarm'ın dolaylı rakipleri, geleneksel ve sentetik gübre üreticileri ile alternatif organik gübre çözümleri sunan firmalardır:

- **Sentetik Gübre Üreticileri:** Kimyasal içerikli gübre üreticileri, yüksek verim sağlasa da çevresel etkileri nedeniyle organik tarım pazarında giderek daha az tercih edilmektedir.
- **Kompost Üreticileri:** Hayvansal veya bitkisel atıkları değerlendiren kompost üreticileri, doğal gübre alternatifi sunmaktadır. Ancak, kompost ürünleri, besin değeri açısından hayvansal bazlı gübrelerle kıyasla daha düşük olup, üretim süreçleri uzun sürdüğünden tarımda anlık besin ihtiyacını karşılamakta zorlanmaktadır.
- **Geri Dönüşüm Odaklı Gübre Üreticileri:** Gıda atıkları ve biyolojik materyalleri dönüştüren şirketler, sürdürülebilir tarım için alternatif ürünler geliştirmektedir. Ancak, bu tür gübrelerin içeriği her zaman tarımsal ihtiyaçlara uygun olmamakla birlikte besin değerleri değişkenlikler gösterebiliyor.

Bu firmalara kıyasla, Ultrafarm, çevre dostu özellikleri, yüksek besleyiciliği ve özel içerikleriyle yenilikçi bir çözüm sunarak, tarım sektöründe farklı bir bakış açısı kazandırmaktadır.

Ultrafarm'ın Genel Rekabet Avantajları

- **Yenilikçi Hammadde Kullanımı:** Koyun yünü bazlı gübre üretimi ile sürdürülebilir ve yüksek besin değeri sunar.
- **Çevre Dostu Üretim:** Atık yönetimi ve geri dönüşümü teşvik eden üretim süreciyle karbon ayak izini azaltır.
- **Doğal ve Organik Sertifikalı:** Kimyasal içerik barındırmaz ve organik tarım için uygundur.

- **Toprak Verimliliğini Artırma:** Toprak sağlığını iyileştiren uzun vadeli çözümler sunar.
- **Hızlı Yatırım Geri Dönüşü:** Rakiplerine göre daha düşük maliyetli ve yüksek verimli bir üretim modeli sunar.

Ultrafarm, çevre dostu, besleyici ve özel içeriğiyle, pazardaki geleneksel organik gübre üreticileri, sentetik gübreler ve geri dönüşüm bazlı alternatiflere karşı devrim niteliğinde bir üstünlük sunarak, tarımda sürdürülebilir ve yüksek verimli bir geleceği inşa ediyor.

Hedef Kitle Hakkında

Odaklandığımız Hedef Müşteri Grubu :

1- Büyük Çiftçiler ve Seracılar

Her türden üretim yapan çiftçilerimiz ve bu grup içerisinde özellikle büyük sera (kapalı-açık) sahipleri hedef kitemiz içindedir. Bu grup; verimli, sürdürülebilir ve çevre dostu gübre kullanımını tercih eder. Organik ve doğal ürünlere yönelme eğilimindedirler. Gübre alımında fiyat-performans oranına dikkat eder, ürünlerin verimliliğine odaklanırlar. Yılın belirli dönemlerinde büyük miktarda gübre alımına giderler. Genellikle toprak analizi yaparak, ihtiyaçlarına göre gübre seçiminde bulunmaları tavsiye edilir. **Sürekli ve düzenli ürün desteği ve danışmanlık hizmetleri** ile bu grup için güven sağlamak çok önemlidir. Ayrıca, uzun vadeli anlaşmalar ve güvenilir tedarik zinciri düzenli bir müşteri alışkanlığı oluşturabilir.

2-Yerelde Kamu Kurum ve Kuruluşları

Belediye tarım daireleri, tarım bakanlıkları, belediyeler ve kamuya ait tarım alanlarında çalışan yöneticiler bu kapsamda değerlendirilir. Çoğunlukla ihale ve proje bazlı alımlar yaparlar. Fiyat ve kaliteyi dikkate alarak devlet standartlarına uygun ürünler talep ederler. Uzun vadeli tedarik anlaşmaları ve kamu projelerine yönelik desteklenmiş çözümler sunulabilir.

3- Büyük Gübre Fabrikaları

Pazarın en büyükleri olarak bilinen **Gübretaş, Ege Gübre** vb. firmalar bu başlık altında değerlendirilir. İlgili firmaların satın alma yöneticileri, tarım sektörü tedarik zinciri yöneticileri kapsamımızdadır. Büyük miktarlarda tedarik yaparlar ve tedarik zinciri için maliyet etkin çözümler ararlar. Ayrıca, sektördeki yenilikleri takip ettikleri bilinmektedir. Yıllık anlaşmalar ve düzenli gübre tedarik sözleşmeleri ile çalışırlar. **Yeni ürün geliştirme** ve ortaklık fırsatları sunarak güvenilir tedarikçi olma yolu tercih edilebilir.

4- AB Ülkeleri

Yurt dışı tarafında ise AB ülkeleri öncelikli satış hedefimizi oluşturmaktadır. AB’de organik tarım gübrelerine olan talep artmaktadır, ve bu pazar genellikle yüksek kaliteye odaklanır.

2025 yılı ile birlikte Avrupa Birliği tarım topraklarının en az %25’ inin organik gübre ile beslenmesi projesi kapsamındadır. Genel alışkanlıklarına baktığımızda AB tarım düzenlemelerine ve destek programlarına uygun ürün seçimleri yaparlar. Sertifikalı organik ürünler ve sürdürülebilir ürün portföyüyle AB pazarında güçlü bir yer edinilebileceğini düşünmekteyiz.

5- Hobi Bahçeleri ve Evsel Üreticiler

Küçük ambalajlarda satışa sunduğumuz ürünlerimizle de ev üreticisi, hobi bahçesi sahipleri, evsel üretim yapanlar ve çiçek üretimi yapan müşteri grubu da hedefimizde yer almaktadır. Bu kapsamda **MİGROS, İBB AĞAÇ ve PEYZAJ A.Ş. ve BÜYÜKÇEKMECE BELEDİYESİ** ile anlaşılmıştır bir çok belediye ile de ürün deneme süreci yürütmekteyiz. Hedefimizde küçük ölçekli organik tarım yaparak doğal ürünler elde etme amacı taşıyan gruplar vardır. Genellikle küçük miktarlarda ve daha uygun fiyatlı ürünler tercih ederler. Kullanıcı dostu ve çevre dostu ambalajlar bu gruplar için önemlidir.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Geliştirdiğimiz hayvansal kaynaklı sıvı gübrelerin direkt olarak toprak ve bitki kullanımının yanı sıra diğer gübre türleri ve bitki besleyici maddelerince zenginleştirilerek organomineral gübre için hammadde oluşu.
- Firmamızın halihazırda ki üretim kapasitesinin yüksek olması
- Dermapharma ekibinin sektör içinden gelmesi ve aynı zamanda sermayedarların öz sermaye gücü
- Sermayedarların iş dünyasındaki güçlü bağlantıları
- Katı gübre tarafında özellikle rekabetçi bir ürün ile pazarda yer alıyor olmamız
- Ham maddenin tamamen yerel kaynaklardan temin edilebilmesi, ham maddenin bolluğu ve sürekliliği
- Uygun ham madde maliyeti ile katma değerli getiri, kazanç
- Ürünün ihracat için uygun nitelik taşıyor olması

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Ülke içindeki ana gübre üretici ve dağıtıcılarının (Hektaş, Gübretaş, Ege Gübre vb.) taleplerine yetişebilmek adına gerekli olan agresif makineleşme (kapasite) eksikliği

- Ülke genelinde distribütörlerin yanı sıra kendi bölge satış ofislerini kurmamış olması
- Mevcut fabrika büyüklüğüne kıyasla en az iki kat daha büyük, kendi öz sermayemiz olan bir fabrikaya sahip olamayışımız
- Firmanın güneş santralinin olmaması
- İhracat kanallarının henüz istediğimiz şekilde oluşturulmamış olması

Fırsatlar Nelerdir?

- Dünya'da ve ülkemizde artan sağlıklı gıda ve bunun üretimi için temiz toprak talebi
- AB' nin 2025 yılı itibariyle üye ülkelerin tarım topraklarının en az %25' inde organik gübre kullanımını zorunlu kılmak için yaptığı çalışmalar.
- Aynı alanda faaliyet gösteren paydaşların (çiftçilerin ve gıda tedarikçisi firmaların) ürünlerimizin toprakta ve bitkideki pozitif etkilerini biliyor olmaları ve bundan kaynaklı ürünlerimizin devamlı talep ediliyor olması
- Ürünlerimizin baskılanan kur politikasından vazgeçildiği takdirde kur avantajı nedeniyle yurt dışı pazarlarda daha rekabetçi fiyatlara satılabilecek olması nedeniyle gelirlerinin artacağı yönünde ki güçlü beklentileri
- İhracat için ülkemizin konumu sebebiyle çok sayıda ülkeye nakliye konusunda avantajlı olmamız
- Hammaddemizin atık olarak görülmesi nedeniyle tedariğinin ucuz ve yeterli olması
- Artan dünya nüfusu dolayısıyla gerekli olan gıda ürünlerine olan talebin paralelinde verimli tarım girdilerine de yansıtacak olması ve haliyle ürünlerimize olan talebin sürekliliği
- Azalan girdi kullanımı sonucu gelecekte verim ve pazara sunulan ürün miktarının azalması ve dolayısıyla ciddi fiyat artışlarının bekleniyor olması mali anlamda gelirlerimizi artıracak etmenlerdendir

Tehditler Nelerdir?

- İç pazarda artan üretim maliyetleri ve enflasyona nazaran geriden gelen ürün satış fiyat artışı sonucu görece karlılığın olması gerekenden az oluşu (Enflasyonist ortam)
- Üretimdeki enerji maliyetlerinin sürekli artıyor olması ve bunun kardan zarara yol açması
- Bakanlık onayı olmadan üretilen taklit-sahte ürünlerin pazarı bozucu durumu ve bununla ilgili kontrol mekanizmalarının hızlı harekete geçemeyişi
- İhracat kanallarının istediğimiz şekilde oluşturulamaması

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Mevcut üretim kapasitemiz ile orta ölçekli üretim yapabilen bir sınıftayız fakat makine parkurumuzdaki makine sayısını artırarak x2 kapasiteye ulaşmayı planlamaktayız. Böylece yurt içi ve dışı büyük firmaların yüksek montanlı - anlık ürün taleplerine de cevap verebilecek bir konumda olacağız, zira yeni makineler sayesinde ekstra üretim yapıp stoklama imkanımız olacak bu da bize aynı zamanda artı maddi getiri sağlayabilecektir.

- Artan şirket gelirleri sayesinde ülkenin her bir coğrafi bölgesine pazarlama kasımızı güçlendirmek adına irtibat bürosu niteliğinde ofisler açarak bu ofisler için ikiye kişiden oluşan ziraat mühendisi personel istihdam etmeyi ve müşteriye bu sayede dokunabilmeyi hedefliyoruz
- Üretim hacminin artması ile nakit akımını kuvvetlendirerek en geç dördüncü faaliyet yılımız içerisinde kendi arazimiz olan bir üretim fabrikası kurmayı planlıyoruz.
- Ortaklarımız bu zayıflığı gidermek adına bazı güneş santrali kurulum teklifleri topladılar. Konu ile ilgili, finansal kabiliyetlerimizi sınırlamayan bir çözüm geliştireceğiz. Örneğin mevcutta görüştüğümüz venture capital firmalarından olası sağlanabilecek kaynaklarla bu ihtiyacı hızlıca giderebiliriz veya alternatif olarak operasyonel süreci aksatmayan bir ödeme anlaşması ile satın alım yapıp bu ihtiyacı giderebiliriz
- Güçlü bir sermaye ile yurtdışı satış sözleşmeleri için stoklu çalışılabilecek, böylece teslimat için oluşabilecek riskler azaltılacaktır. • Elde edilecek ilave finansmanla, ulusal ve uluslararası fuarlara etkin katılım sağlanacak tanıtım ve ihracat potansiyeli arttırılacaktır. • Artan finansal güç ile müşteri ve satış kanalları arasındaki önceliğimizi belirleyebileceğiz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Üretim için kullanılacak hammaddeler daha iyi şartlarda doğrudan üreticilerden alınarak stoklu çalışılabilecektir. Bu da enflasyonist ortamda karlılığı artırmamıza katkı sağlayabilecektir.
- Üretim maliyetlerinin azaltılmasıyla da satış gelirlerinin güncellenmesi daha rahat ayarlanabilecektir
- Bu konuda yapabileceğimiz tek şey muhatap müşterilerimizi ve bayilerimizi onaysız üretilen ürünlere karşı bilinçlendirmek ve ilgili izinsiz üreticileri bakanlığa şikayet etmelerine teşvik etmek olacaktır.

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	Kuruluşta Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
İstanbul İlaç Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi	Tüzel Kişilik	Şirketin büyümesi ve faaliyetlerini sürdürebilmesi için gerekli sistem temini.	60.000	50
Sıddık Can Derin	Kurucu Ortak	Sıddık Can Derin, Expotim Uluslararası Fuar Organizasyonları A.Ş.'nin kurucu ortaklarından biri olarak, şirketin genel stratejisini belirleme ve uluslararası fuar organizasyonlarının yönetimini üstlenme gibi önemli sorumluluklar taşımıştır.	20.000	16.7
Ali KORAMAZ	Yönetim Kurulu Başkanı	Kuruluş ve ilk faaliyet çalışmaları. Şirketi münferiden her hususta temsil etmek. Yasal işlemleri yürütmek. Finansman ve operasyonel yönetimi/idareyi sağlamak.	20.000	16.7
Ömer Süha PAŞALIOĞLU	Kurucu Ortak	Şirket ilk kuruluşunda görev almıştır. Ardından faaliyet değişikliği sonrasında ortaklık yapısı değişmiştir.	20.000	16.6

İstanbul İlaç Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi ile ilgili;

Tüzel Kişilik

Sıddık Can Derin ile ilgili;

Sıddık Can Derin, 1964 doğumlu bir iş insanıdır. Eğitim hayatına 1975 yılında İstanbul Erkek Lisesi'nde başlamış ve 1982 yılında mezun olmuştur. Ardından

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi olarak 1987 yılında lisans eğitimini tamamlamıştır. Profesyonel kariyerine 1993 yılında Türkel Fuarcılık A.Ş.'nin ortaklarından biri olarak adım atan Derin, 2003 yılına kadar bu şirkette faaliyet göstermiştir. 2003 yılından itibaren ise Expotim Uluslararası Fuar Organizasyonları A.Ş.'nin ortağı olarak çalışmalarına devam etmektedir. Fuarcılık ve organizasyon alanında uzun yıllara dayanan deneyime sahip olan Derin, sektördeki başarılı girişimleriyle tanınmaktadır.

Ali KORAMAZ ile ilgili;

Ali Koramaz, 1964 doğumlu bir iş insanıdır. Eğitim hayatına 1975 yılında İstanbul Erkek Lisesi'nde başlamış ve 1983 yılında mezun olmuştur. Lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Endüstri Mühendisliği alanında tamamlamış, ardından 1988-1989 yılları arasında İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde Uluslararası İşletme sertifika programına katılmıştır. Kariyerine farklı kurumlarda yöneticilik yaparak başlayan Koramaz, 2000-2002 yılları arasında Arat Tekstil'de Genel Müdür olarak görev almıştır. 2002-2008 yılları arasında Bağımsız Gazeteciler Yayıncılık A.Ş. (Vatan Gazetesi) bünyesinde CFO olarak çalışmış, 2008-2018 yılları arasında ise Nikkei Mutlu Dergi Grubu'nda CFO pozisyonunda görev yapmıştır. 2021 yılından itibaren Dermapharma İlaç/Kimya ve Gübre Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmalarına devam etmektedir. İyi derecede İngilizce bilen Koramaz, aynı zamanda Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) belgesine sahiptir.

Ömer Süha PAŞALIOĞLU ile ilgili;

Ömer Süha Paşalıoğlu, 1963 doğumlu olup, 1982 yılında İstanbul Erkek Lisesi'nden mezun olmuştur. 1986 yılında İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni tamamladıktan sonra avukatlık kariyerine başlamıştır. 1988 yılında kurduğu Paşalıoğlu Hukuk Bürosu ile hukuki danışmanlık ve avukatlık hizmetleri sunmaya devam etmektedir. Mesleki uzmanlığı ve uzun yıllara dayanan deneyimi ile geniş bir hukuk pratiğine sahiptir.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ali Koramaz	A	60.000	50	50
Sıddık Can Derin	A	30.000	25	25
Meltem Yılmaz	A	30.000	25	25
TOPLAM		120.000	100	100

Ali Koramaz ile ilgili;

Ali Koramaz, 1964 doğumlu bir iş insanıdır. Eğitim hayatına 1975 yılında İstanbul Erkek Lisesi'nde başlamış ve 1983 yılında mezun olmuştur. Lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Endüstri Mühendisliği alanında tamamlamış, ardından 1988-1989 yılları arasında İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde Uluslararası İşletme sertifika programına katılmıştır. Kariyerine farklı kurumlarda yöneticilik yaparak başlayan Koramaz, 2000-2002 yılları arasında Arat Tekstil'de Genel Müdür olarak görev almıştır. 2002-2008 yılları arasında Bağımsız Gazeteciler Yayıncılık A.Ş. (Vatan Gazetesi) bünyesinde CFO olarak çalışmış, 2008-2018 yılları arasında ise Nikkei Mutlu Dergi Grubu'nda CFO pozisyonunda görev yapmıştır. 2021 yılından itibaren Dermapharma İlaç/Kimya ve Gübre Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmalarına devam etmektedir. İyi derecede İngilizce bilen Koramaz, aynı zamanda Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) belgesine sahiptir.

Sıddık Can Derin ile ilgili;

Sıddık Can Derin, 1964 doğumlu bir iş insanıdır. Eğitim hayatına 1975 yılında İstanbul Erkek Lisesi'nde başlamış ve 1982 yılında mezun olmuştur. Ardından İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi alarak 1987 yılında lisans eğitimini tamamlamıştır. Profesyonel kariyerine 1993 yılında Türkel Fuarcılık A.Ş.'nin ortaklarından biri olarak adım atan Derin, 2003 yılına kadar bu şirkette faaliyet göstermiştir. 2003 yılından itibaren ise Expotim Uluslararası Fuar Organizasyonları A.Ş.'nin ortağı olarak çalışmalarına devam etmektedir. Fuarcılık ve organizasyon alanında uzun yıllara dayanan deneyime sahip olan Derin, sektördeki başarılı çalışmalarıyla tanınmaktadır.

Meltem Yılmaz ile ilgili;

Meltem Yılmaz, 1977 doğumlu olup, 1998 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olmuştur. Finans sektöründe uzun yıllara dayanan deneyime sahip olan Yılmaz, 1999-2019 yılları arasında Türkiye Ekonomi Bankası'nda (TEB) Portföy Müdürü olarak görev yapmıştır. Bu süreçte finansal yönetim, yatırım stratejileri ve müşteri portföy yönetimi konularında uzmanlaşarak, sektörde güçlü bir bilgi birikimi edinmiştir. Kurucu ortak olarak yer aldığı girişimde aktif bir görev üstlenmemekte olup, yalnızca hissedar olarak yer almaktadır. Finans ve yatırım yönetimi alanındaki tecrübesi ile şirketin stratejik yapılanmasına katkı sağlayan Meltem Yılmaz, iş dünyasındaki deneyimini hissedar kimliğiyle 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	Yoktur	1	120.000	100

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar A grubuna ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **120.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **120.000** 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)	(%)
Yılmaz KORAMAZ	Yönetim Kurulu Üyesi	04/10/2023	1013 Gün	0	0
Mehmet Uğur ÖZYETGİN	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	04/10/2023	1013 Gün	0	0
Ali Koramaz	Yönetim Kurulu Başkanı	04/10/2023	1013 Gün	60.000	50

Yılmaz KORAMAZ hakkında;

Yılmaz Koramaz, 1969 doğumlu bir iş insanıdır. Eğitimine 1982 yılında İstanbul Erkek Lisesi'nde başlamış ve 1987 yılında mezun olmuştur. İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nde eğitimine devam etmiş ancak mezun olmadan ayrılmıştır. Daha sonra, 1994-1997 yılları arasında ABD'de San Diego National University'de İşletme eğitimi almıştır. Profesyonel kariyerine 1999-2001 yılları arasında Kent Yatırım'da uzman olarak başlayan Koramaz, 2002-2008 yılları arasında Üçel Kırtasiye Ltd.'de şirket ortağı olarak görev almıştır. 2009-2014 yılları arasında Bilgi Ltd. bünyesinde photolumi boya projesi üzerine çalışmalar yürütmüştür. 2014-2017 yılları arasında Rema Dış Ticaret A.Ş.'de Dış Satış Müdürü olarak görev yapmış, ardından 2017-2021 yılları arasında Coffee'ye adlı girişimin sahibi olarak faaliyet göstermiştir. 2021 yılından itibaren Dermapharma İlaç/Kimya ve Gübre Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarına devam etmektedir. İngilizce ve Almanca dillerine hakim olan Koramaz, geniş bir iş deneyimine sahiptir ve farklı sektörlerde başarılı projeler yürütmüştür.

Mehmet Uğur ÖZYETGİN hakkında;

Mehmet Uğur Özyetkin, 35 yılı aşkın deneyime sahip bir girişimci ve ziraat mühendisidir. Tarım, hayvancılık, bilişim ve iş geliştirme alanlarında öncü projelere imza atarak sektörde geniş bir uzmanlık kazanmıştır. Akademik kariyerinin ardından hem kamu hem de özel sektörde yöneticilik yapmış, uluslararası ticaret ve ithalat süreçlerinde kapsamlı deneyim elde etmiştir. Özyetkin, özellikle tarım teknolojileri, hayvancılık projeleri ve sürdürülebilir tarım uygulamaları alanlarında uzmanlaşmış

olup, farklı sektörlerdeki girişimlerini başarıyla yönetmiştir. Günümüzde inovatif tarımsal ürün geliştirme ve iş stratejileri üzerine çalışmalarını sürdürmektedir. Mehmet Uğur Özyetkin, 1986 yılında Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Toprak Bölümü'nden mezun olmuştur. Tarım yönetimi, hayvancılık, iş geliştirme, stratejik yönetim, bilişim teknolojileri, proje yönetimi ve uluslararası ticaret konularında geniş bir bilgi birikimine sahiptir. 1986-1988 yılları arasında Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nde mikrobiyoloji alanında araştırma görevlisi olarak akademik çalışmalar yürüttü. 1989-1990 yılları arasında Ankara Büyükşehir Belediyesi'nde Soğuk Hava Deposu İşletme Müdürü olarak lojistik ve tedarik süreçlerini yönetti. 1991-1995 yılları arasında Metrocom Bilgisayar firmasını kurarak bilgisayar donanım ve yazılım ithalatı üzerine faaliyet gösterdi. 1995-1998 yılları arasında Spot Mühendislik Tarım Hayvancılık Ltd. Şti.'nde genel müdür olarak görev aldı ve canlı hayvan ticareti ile ithalat faaliyetlerini yürüttü. 1998-2005 yılları arasında Vizyon Bilgisayar firmasını kurarak Dünya Bankası ve Milli Eğitim Bakanlığı destekli Anadolu Liseleri Bilgisayar Laboratuvarları projelerinde yürütücü ve tedarikçi olarak çalıştı. 2005-2007 yılları arasında H.M.G. Mühendislik Tarım Hayvancılık Ltd. Şti.'nde firma sahibi olarak Tarım Bakanlığı destekli suni tohumlama projelerini Kars, Ardahan ve Sivas illerinde yönetti. 2011-2021 yılları arasında Pitas Proje Ltd. Şti.'ni kurarak damızlık ve besilik canlı hayvan ithalatı gerçekleştirdi ve süt ile et birlikleri projelerini yönetti. 2018-2021 yılları arasında Pitas Agro Trade GmbH firmasını kurarak Avrupa operasyonlarını yönetti ve uluslararası tarım ticaretinde faaliyet gösterdi. 2021-2023 yılları arasında Ozic Tarım A.Ş.'yi kurarak koyun yünü geri dönüşümü ile gübre üretimi alanında yenilikçi projeler geliştirdi. 2023 yılından itibaren Dermapharma yönetim kurulu üyesi olarak tarımsal denemeler, ürün geliştirme ve pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir.

Ali Koramaz hakkında;

Ali Koramaz, kariyeri boyunca farklı sektörlerde üst düzey yönetim pozisyonlarında bulunmuş deneyimli bir iş insanıdır. 1964 doğumlu olan Koramaz, İstanbul Erkek Lisesi'nden mezun olduktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi almıştır. Daha sonra, İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde Uluslararası İşletme alanında sertifika programını tamamlayarak finans ve yönetim alanındaki uzmanlığını pekiştirmiştir. Profesyonel kariyerine çeşitli kurumlarda yöneticilik yaparak başlayan Koramaz, 2000-2002 yılları arasında Arat Tekstil'de Genel Müdür olarak görev almış ve şirketin operasyonel süreçlerini yönlendirmiştir. 2002-2008 yılları arasında Bağımsız Gazeteciler Yayıncılık A.Ş. (Vatan Gazetesi) bünyesinde CFO olarak çalışarak finansal yönetim, bütçeleme ve stratejik planlama konularında önemli roller üstlenmiştir. Ardından, 2008-2018 yılları arasında Nikkei Mutlu Dergi Grubu'nda CFO olarak görev yapmış, burada da medya ve yayıncılık sektöründe finansal sürdürülebilirliği sağlamak adına kritik kararlar almıştır. 2021 yılından itibaren Dermapharma İlaç/Kimya ve Gübre Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmaktadır. Bu pozisyonda, şirketin genel stratejisini belirleme, yatırım süreçlerini yönetme ve büyüme politikalarını şekillendirme gibi sorumlulukları üstlenmektedir. Ali Koramaz, yönetim ve finans alanındaki geniş deneyiminin yanı sıra, uluslararası iş stratejileri, şirketlerin mali yapılandırılmaları ve kurumsal yönetim konularında derin bir uzmanlığa sahiptir. Aynı zamanda Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) belgesine sahip olup,

finansal yönetim ve muhasebe alanlarında yetkinliğini kanıtlamıştır. İleri derecede İngilizce bilen Koramaz, girişimcilik ve kurumsal yönetim alanlarındaki bilgi birikimiyle iş dünyasında etkili roller üstlenmeye devam etmektedir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ali KORAMAZ	Yönetim Kurulu Başkanı	Şirketi münferiden her hususta temsil etmek. Yasal işlemleri yürütmek. Finansman ve operasyonel yönetimi/idareyi sağlamak.	60.000	50
Mehmet Uğur Özyetkin	Genel Müdür	Mehmet Uğur Özyetkin, tarım, hayvancılık, bilişim ve iş geliştirme alanlarında uzmanlaşmış bir girişimcidir. Ziraat mühendisi olarak akademik geçmişinin yanı sıra kamu ve özel sektörde yöneticilik yaparak sektörde derinlemesine deneyim kazanmıştır.	0	0

Ali KORAMAZ hakkında;

Ali Koramaz, 1964 doğumlu bir iş insanıdır. Eğitim hayatına 1975 yılında İstanbul Erkek Lisesi'nde başlamış ve 1983 yılında mezun olmuştur. Lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Endüstri Mühendisliği alanında tamamlamış, ardından 1988-1989 yılları arasında İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde Uluslararası İşletme sertifika programına katılmıştır. Kariyerine farklı kurumlarda yöneticilik yaparak başlayan Koramaz, 2000-2002 yılları arasında Arat Tekstil'de Genel Müdür olarak görev almıştır. 2002-2008 yılları arasında Bağımsız Gazeteciler Yayıncılık A.Ş. (Vatan Gazetesi) bünyesinde CFO olarak çalışmış, 2008-2018 yılları arasında ise Nikkei Mutlu Dergi Grubu'nda CFO pozisyonunda görev yapmıştır. 2021 yılından itibaren Dermapharma İlaç/Kimya ve Gübre Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmalarına devam etmektedir. İyi derecede İngilizce bilen Koramaz, aynı zamanda Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) belgesine sahiptir.

Ali Koramaz, kariyeri boyunca farklı sektörlerde üst düzey yönetim pozisyonlarında bulunmuş deneyimli bir iş insanıdır. 2000-2002 yılları arasında Arat Tekstil'de Genel Müdür olarak görev almış ve şirketin operasyonel süreçlerini yönlendirmiştir. 2002-

2008 yılları arasında Bağımsız Gazeteciler Yayıncılık A.Ş. (Vatan Gazetesi) bünyesinde CFO olarak çalışarak finansal yönetim, bütçeleme ve stratejik planlama konularında önemli roller üstlenmiştir. . Ardından, 2008-2018 yılları arasında Nikkei Mutlu Dergi Grubu'nda CFO olarak görev yapmış, burada da medya ve yayıncılık sektöründe finansal sürdürülebilirliği sağlamak adına kritik çalışmalar yapmıştır. 2021 yılından itibaren Dermapharma Gübre Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de aktif olarak görev yapmaktadır. Aldığı sorumluluklar ile şirketin genel stratejisini belirleme, yatırım süreçlerini yönetme ve büyüme politikalarını şekillendirme gibi sorumlulukları üstlenmektedir.

Mehmet Uğur Özyetkin hakkında;

Mehmet Uğur Özyetkin, 35 yılı aşkın deneyime sahip bir girişimci ve ziraat mühendisidir. Tarım, hayvancılık, bilişim ve iş geliştirme alanlarında öncü projelere imza atarak sektörde geniş bir uzmanlık kazanmıştır. Akademik kariyerinin ardından hem kamu hem de özel sektörde yöneticilik yapmış, uluslararası ticaret ve ithalat süreçlerinde kapsamlı deneyim elde etmiştir. Özyetkin, özellikle tarım teknolojileri, hayvancılık projeleri ve sürdürülebilir tarım uygulamaları alanlarında uzmanlaşmış olup, farklı sektörlerdeki girişimlerini başarıyla yönetmiştir. Günümüzde inovatif tarımsal ürün geliştirme ve iş stratejileri üzerine çalışmalarını sürdürmektedir. Mehmet Uğur Özyetkin, 1986 yılında Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Toprak Bölümü'nden mezun olmuştur. Tarım yönetimi, hayvancılık, iş geliştirme, stratejik yönetim, bilişim teknolojileri, proje yönetimi ve uluslararası ticaret konularında geniş bir bilgi birikimine sahiptir.

1986-1988 yılları arasında Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nde mikrobiyoloji alanında araştırma görevlisi olarak akademik çalışmalar yürüttü. 1989-1990 yılları arasında Ankara Büyükşehir Belediyesi'nde Soğuk Hava Deposu İşletme Müdürü olarak lojistik ve tedarik süreçlerini yönetti. 1991-1995 yılları arasında Metrocom Bilgisayar firmasını kurarak bilgisayar donanım ve yazılım ithalatı üzerine faaliyet gösterdi. 1995-1998 yılları arasında Spot Mühendislik Tarım Hayvancılık Ltd. Şti.'nde genel müdür olarak görev aldı ve canlı hayvan ticareti ile ithalat faaliyetlerini yürüttü. 1998-2005 yılları arasında Vizyon Bilgisayar firmasını kurarak Dünya Bankası ve Milli Eğitim Bakanlığı destekli Anadolu Liseleri Bilgisayar Laboratuvarları projelerinde yürütücü ve tedarikçi olarak çalıştı. 2005-2007 yılları arasında H.M.G. Mühendislik Tarım Hayvancılık Ltd. Şti.'nde firma sahibi olarak Tarım Bakanlığı destekli suni tohumlama projelerini Kars, Ardahan ve Sivas illerinde yönetti. 2011-2021 yılları arasında Pitas Proje Ltd. Şti.'ni kurarak damızlık ve besilik canlı hayvan ithalatı gerçekleştirdi ve süt ile et birlikleri projelerini yönetti. 2018-2021 yılları arasında Pitas Agro Trade GmbH firmasını kurarak Avrupa operasyonlarını yönetti ve uluslararası tarım ticaretinde faaliyet gösterdi. 2021-2023 yılları arasında Ozic Tarım A.Ş.'yi kurarak koyun yünü geri dönüşümü ile gübre üretimi alanında yenilikçi projeler geliştirdi. 2023 yılından itibaren Dermapharma yönetim kurulu üyesi olarak tarımsal denemeler, ürün geliştirme ve pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Mehmet Uğur Özyetgin	Genel Müdür, YK Başkanvekili, tüm üretim süreci, ürün tanıtımı, satış ve pazarlama fonksiyonlarından sorumlu.	Mehmet Uğur Özyetgin, tarım, hayvancılık, bilişim ve iş geliştirme alanlarında uzmanlaşmış bir girişimcidir. Ziraat mühendisi olarak akademik geçmişinin yanı sıra kamu ve özel sektörde yöneticilik yaparak sektörde derinlemesine deneyim kazanmıştır.	Genel Müdür, YK Başkanvekili, tüm üretim süreci, ürün tanıtımı, satış ve pazarlama fonksiyonlarından sorumlu.
Sami Ergin	Pazarlamadan Sorumlu Müdür	Pazarlama	Profesyonel Çalışan
Ali Koramaz	Yönetim Kurulu Başkanı	Ali Koramaz, kariyeri boyunca farklı sektörlerde üst düzey yönetim pozisyonlarında bulunmuş deneyimli bir iş insanıdır	Yönetim Kurulu Başkanı
Yılmaz Koramaz	Üretimden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı	Uzmanlık alanları arasında iş geliştirme, dış ticaret, pazarlama, girişimcilik ve proje yönetimi bulunmaktadır. Yılmaz Koramaz, geniş vizyonu ve sektörel tecrübeleri ile yenilikçi projelere imza atmış ve iş dünyasında	Üretim Müdürü/ Genel Müdür Yardımcısı

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
		etkili bir liderlik sergilemiştir.	

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış “Finansal Durum Tablosu” ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan “Gelir Tablosu” aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin “İşletme Bütçesi”, “Yatırım Bütçesi”, “Gelir Kalemleri”, “Satış Hedefleri” ve “Nakit Akım Tablosu”nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linklerden erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/CBKXM2#finance>

[Güncel Bilanço](#)

[Güncel Gelir Tablosu](#)

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

ULTRAFARM (DERMAPHARMA) olarak, sürdürülebilir büyüme ve ölçeklenebilir üretim süreçleri için farklı fonlama mekanizmalarını stratejik olarak değerlendirmekteyiz. İlerleyen süreçlerde fon temin etmek için aşağıdaki yöntemleri önceliklendiriyoruz: +Organik tarım ve sürdürülebilirlik alanında yatırım yapmak isteyen bireysel yatırımcılar ve melek yatırım ağları ile iş birlikleri kurarak finansman sağlamayı hedefliyoruz. + Tarım, biyoteknoloji ve sürdürülebilir üretim alanlarında sunulan TÜBİTAK, KOSGEB ve Avrupa Birliği fonlarına başvurarak Ar-Ge ve üretim yatırımlarımıza destek sağlamayı amaçlıyoruz. + Tarım Bakanlığı ve Çevre Bakanlığı gibi ilgili kurumların sağladığı hibe ve teşviklerden faydalanarak organik üretim kapasitemizi artıracacağız. + Özellikle tarım teknolojileri ve sürdürülebilir üretim alanına yatırım yapmak isteyen büyük şirketlerle ortaklık kurarak, hem finansman hem de pazar erişimi açısından avantaj sağlamayı hedefliyoruz. Tüm bunlara ek olarak şirketin özsermayesini büyütmeyle devam edeceğiz. Firma ortaklarının Ultrafarm dışında da gelir kaynakları bulunmaktadır. Firma ani nakit ihtiyaçlarını ve oluşabilecek riskleri yönetecek finansmanı kendi içerisinde ortakların finansal kabiliyetleri ile karşılayabilme imkanına sahiptir. Bu bakımdan geleneksel finansman kaynaklarından borçlanma yüzünden doğabilecek olan banka faizi vb. giderler işletmeye ekstra bir yük oluşturmayacaktır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır. Üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Ticaret - Hizmet
- Kapasite Raporu

Ödül ve Başarılar

- Oksijen Gazetesi Ultrafarm Haberi

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Şirketin halka arz edilmesi sürecinde kurumsal kimliğe kavuşturulması ve gerekli kapasite artışlarına ulaşılması amacıyla kitle fonlama kampanyası tercih edilmiştir.

Girişim yeterli kurumsallığı ve kapasite artışına ulaştığı takdirde EBRD ve GSYF gibi alternatiflerce ek finansman sağlayarak değerlemesini ve yine üretim kapasitesini artırmayı hedeflemektedir.

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;

2.000.000 TL'si Kapasite Artırımı İçin Yeni Katı Gübre Üretim Hattı amacıyla **01.06.2025 - 01.11.2025** tarihleri arasında, **2.000.000 TL'si Kapasite Artırımı İçin Yeni Sıvı Gübre Üretim Hattı** amacıyla **01.06.2025 - 01.11.2025** tarihleri arasında, **1.550.000 TL'si Yeni Dolum ve Etiketleme Hattı** amacıyla **01.06.2025 - 01.11.2025** tarihleri arasında, **2.000.000 TL'si İşletme Sermayesi** amacıyla **01.06.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında, **1.500.000 TL'si Malçlama Üretim Hattı** amacıyla **01.06.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında, **800.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti** amacıyla **01.06.2025 - 01.07.2025** tarihleri arasında, **150.000 TL'si MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.06.2025 - 01.07.2025** 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 5'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.

DERMAPHARMA İLAÇ KİMYA VE GÜBRE ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri KATI GÜBRE SATIŞ (TON) , SIVI GÜBRE SATIŞ (TON) , MALÇLAMA ÖRTÜSÜ (M2) ve İZOLASYON (ISI YALITIM) YÜNÜ (M2) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 854.591.192 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

Ham madde olarak kullanılan koyun varlığının herhangi bir hastalık nedeniyle itlafa uğraması söz konusu olabilir veya koyun yünü arzında mevsimsel dalgalanmalar yaşanabilir, ölçeklendirme süreci iyi yönetilmelidir.

Organik gübre üretimi başlamış olsa da, malçlama ve izolasyon ürünleri henüz geliştirme aşamasında. Pazar adaptasyonu zaman alabilir.

Fiyatlandırma ve dağıtım avantajı faaliyetlerimizde kritik olacaktır. Bu konuda oluşacak rekabet risk oluşturabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Global olarak tarım ürünleri üretiminde toprağa bağımlılığın ortadan kalması pazar payını daraltabilir.

Kur dalgalanmalarının ekonomi bilimi ile uyumluluğunun marjinal yönde negatifleşmesi rekabet açısından zorluk yaratabilir.

Müşterilerin ödeme periyotlarını aksatmaları üretim miktarının azaltılması sonucu doğurabilir.

Organik tarım ürünlerine olan ilgi artıyor ancak pazar halen gelişmekte, satış kanalları kritik olacaktır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Yatırım yapacak hissedarların hızlıca paylarını satamama durumu likidite sorunu yaşamalarına sebebiyet verebilir.

4.4. Diğer Riskler

Devlet teşvikleri ve tarım politikalarındaki değişiklikler risk oluşturabilir.

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; **0.1103 TL** ile **0.1321 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **1103080 TL** ile **1585296 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Ali Koramaz 50 %

Sıddık Can Derin 25 %

Meltem Yılmaz 25 %

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ali Koramaz 43,4 %

Sıddık Can Derin 21,7 %

Meltem Yılmaz 21,7 %

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 11 %

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: (Bedelsiz Pay) 2,2 %

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre son hesaplamalar yapılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ali Koramaz 42,08 %

Sıddık Can Derin 21,04 %

Meltem Yılmaz 21,04 %

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 13,2 %

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: (Bedelsiz Pay) 2,64 %

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre son hesaplamalar yapılacaktır.

Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler

- Bu kampanyada minimum yatırım tutarı **500 ₺** olarak planlanmıştır.

Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 15 (on beş) günü** içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%10 ilave** bedelsiz pay verilecektir. Bu kampanya 15 gün ile sınırlı olacaktır.

- Kampanya **8 NİSAN 2025 SALI günü saat 10.00** itibariyle yatırıma **açılacaktır**. Toplam kampanya süresi **50 gün** olarak **planlanmıştır**.

Ön talep yapılıp yapılmadığına bakılmaksızın yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 15 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile;

- En az **500 ₺ - 24.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10 bedelsiz pay**,
- En az **25.000 ₺ ve 249.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15 bedelsiz pay**
- En az **250.000 ₺ ve 999.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20 bedelsiz pay**
- **1.000.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25 bedelsiz pay**.

Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların hisselerinden oransal olarak aktarılacaktır.

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 **12.000.000** 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/CBKXM2> 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 **400.000 Pay (400.000 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 **1.500.000 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. %3,55 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 gerçekleştirene 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 5'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 40.000 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 Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 104
Başarısız Kampanya Sayısı	: 23
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 804.047.956 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 (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	7.629.793	29.92	29.92
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.172.876	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.075.435	8.14	8.14
Faruk Bostancı	1.275.000	5	5
Duran Sarıkaya	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	1.275.000	5	5
Diğer	8.524.650	33.43	33.43

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	25.500.204	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)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	1.275.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	255.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	7.629.793	29.92
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
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
Orhan Mutlu Topal	Yatırım Komitesi Üyesi	İlaç, Tıp ve Yatırımcılık	510.000	2
Mehmet Levent Hacıislamoğlu	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

Ultrafarm, organik gübre ve sürdürülebilir tarım ürünleri üretimi alanında yenilikçi bir yaklaşımla hem yerel hem de küresel pazarda fark yaratmayı hedefleyen bir üretim girişimidir. DERMAPHARMA İlaç Kimya ve Gübre Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş. bünyesinde faaliyet gösteren Ultrafarm, organik atıkları katma değerli ürünlere dönüştürerek biyolojik tarımın gelişimine katkı sağlamaktadır. Şirket, gübre sektöründe B2B ve B2C iş modellerini benimsemekte ve Avrupa Birliği başta olmak üzere uluslararası pazarlarda büyümeyi hedeflemektedir. Toplam 12.000.000 TL (%20 ek fonlama dahil) fona ihtiyacı bulunmaktadır. Ultrafarm, koyun yününden elde edilen ham madde ile kimyasal içermeyen, tamamen doğal yollarla üretilmiş sıvı ve katı organik gübreler geliştirmektedir. Girişim, ürünlerinin doğrudan toprakta ve bitkide biyolojik yaşamı desteklemesi, mikroorganizma ve enzim faaliyetlerini artırmasıyla dikkat çekmektedir. Ayrıca, organik malçlama örtüsü ve ısı yalıtım ürünleri gibi yan ürünlerle tarım dışı sektörlerde de katma değer sağlamayı hedeflemektedir. Şirketin “Sağlıklı Nesiller İçin Sağlıklı Topraklar” vizyonuyla geliştirdiği bu ürünler, organik tarımın geleceğinde önemli bir rol oynamayı amaçlamaktadır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; Ultrafarm, geliştirdiği ürünlerin sahada denenmesi için ücretsiz örnekler dağıtarak yüksek memnuniyet oranlarına ulaşmıştır. MİGROS, İBB Ağaç ve Peyzaj A.Ş. ile Büyükçekmece Belediyesi gibi kurumlarla yapılan anlaşmalar sayesinde ürünlerinin pazardaki varlığı güçlenmiştir. Bununla birlikte Almanya ve Türkmenistan başta olmak üzere uluslararası pazarlarda distribütörlük ve ihracat süreci yürütülmektedir. Ultrafarm, 2025 yılı itibarıyla ürünlerinden ticari gelir elde etmeye başlamıştır. Malçlama örtüsü üretim hattı 2025 yılı içinde devreye alınacak, 2026 yılı sonunda ise ısı yalıtım ürünleri üretimine başlanacaktır. Şirket, tüm bu gelişmelerle birlikte uzun vadede ürün gamını çeşitlendirmeyi ve sürdürülebilir bir organik üretim ekosistemi kurmayı hedeflemektedir. Rekabet durumu

incelendiğinde; Ultrafarm, hayvansal bazlı organik gübre üreticileri olan BioStar Organics, Dr. Earth Inc. gibi global markalarla aynı pazarda konumlanmaktadır. Ancak, şirketin koyun yünü kullanarak gerçekleştirdiği üretim süreci, bu alanda kendine özgü ve yenilikçi bir yaklaşım sunmaktadır. Geleneksel üreticilere kıyasla daha düşük maliyetli ve daha çevreci çözümler sunan Ultrafarm, aynı zamanda organik sertifikalı ürünleriyle sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlamaktadır. Ultrafarm, sentetik gübre üreticileri ve kompost firmaları gibi dolaylı rakiplerine karşı da yüksek biyolojik içerikli ve besin değeri güçlü ürünleriyle ayrılmaktadır. Pazarın durumu incelendiğinde; küresel organik gübre sektörünün 2030 yılına kadar 27,48 milyar USD'ye ulaşması beklenmektedir. Avrupa Birliği'nin 2030 yılına kadar toplam ekilebilir arazilerin %25'ini organik tarıma ayırmayı hedeflemesi, Ultrafarm'ın öncelikli hedef pazarlarında yüksek büyüme potansiyeli sunduğunu göstermektedir. Özellikle sıvı gübre segmentinde 2024 yılı için öngörülen %9,8 büyüme oranı, Ultrafarm'ın ürün gamı ile örtüşmektedir. Şirket, mevcut büyüme trendine uygun olarak üretim kapasitesini artırmaya ve global pazarda etkinliğini genişletmeye yönelik stratejik adımlar atmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak üretim altyapısının geliştirilmesi ve işletme sermayesi için kullanılacağı görülmektedir. Şirket, beş yıllık süreçte toplamda 854.591.192 TL ciro yapmayı hedeflemektedir. 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
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Orhan Mutlu Topal	ŞERHİ YOKTUR.
Mehmet Levent Hacıslamoğlu	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
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallara bağlıdır.

Platform 'un merkez ve merkez dışı örgütlerinde istihdam edilen tüm personel, mesleki etik kurallara ilişkin TSPB'nin yayınladığı "Sermaye Piyasası Çalışanları Etik İlkeleri ve Davranış Kuralları"nı okuyup anladığını beyan etmek, aynı zamanda bu ilke ve davranış kurallarına uygun hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

Platform 'un fonlama ve yatırım faaliyetleri ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında; müşterileri ile olan ilişkilerinde kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları bu politikamız tarafından düzenlenmektedir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamiz-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

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 (2023 083121)
 - 4.2 Nolu Belge (1)
 - 4.3 Nolu Belge (Oksijen Gazetesi Ultrafarm Haberi)
- 5. Özgeçmişler
 - 5.1 Nolu Belge (Mehmet Uğur Özyetgin)
 - 5.2 Nolu Belge (Sami Ergin)
 - 5.3 Nolu Belge (Ali Koramaz)
 - 5.4 Nolu Belge (Yılmaz Koramaz)