

# NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **8.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **9.600.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.


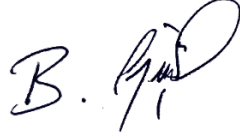



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **08/05/2024** ile **27/06/2024** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/VNVOJ5> 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.

<b>NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
<p>Yılmaz Kekeç, 07/05/2024 <b>NATURİGA GIDA A.Ş.</b> Veysel Karani Mah. Çolakoğlu Sk. No:1-2 Sarıyer, İSTANBUL Sulhuncümlü V.D. 6401266287 Tic. Sic. No: 93439-5</p>	<b>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</b>

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2024 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 07/05/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2024 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 06/05/2024 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

## UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve 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	: NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: NATURİGA GIDA A.Ş.
Merkez Adresi	: VEYSEL KARANİ MHL. ÇOLAKOĞLU SK. NO:1-2
Telefon Numarası	: +90 216 520 30 66
İnternet Sitesi	: <a href="https://www.naturiga.com">https://www.naturiga.com</a>

### Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 9.600.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: <a href="https://fnb.lc/VNVOJ5">https://fnb.lc/VNVOJ5</a>
Kampanya Süresi	: 50 Gün
Başlangıç Tarihi	: 08/05/2024
Bitiş Tarihi	: 27/06/2024 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar <b>nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.</b>
Nominal Değeri	: <b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.0966 TL</b> ile <b>0.1076 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>772750 TL</b> ile <b>1032900 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar <b>9.600.000</b> Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>250.000 Pay (250.000 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım <b>1.000.000 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; <b>2.500.000 TL'si</b> Pazarlama ve Satış Faaliyetleri / TR & İngiltere (Tanıtım, pazarlama, reklam ve fuar, ürün listeleme giderleri, İngiltere pazara giriş operasyonel giderler) 01.07.2024 - 30.06.2025 tarihleri arasında, <b>2.500.000 TL'si</b> Hammadde ve malzeme yatırımı /Büyüme destekleyici ve yeni pazara giriş (İngiltere ve Türkiye) 01.07.2024 - 30.06.2025 tarihleri arasında, <b>600.000 TL'si</b> Operasyonel Yatırımlar ve Net İşletme Sermayesi 01.07.2024 - 30.06.2025 tarihleri arasında,

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

**880.000 TL'si**

Makine ve Ekipman Parkuru

01.07.2024 - 30.06.2025 tarihleri arasında,

**600.000 TL'si**

Ar-Ge (Yeni Ürün Geliştirme Harcamaları ve İlgili Danışmanlık Maliyetleri)

01.07.2024 - 30.06.2025 tarihleri arasında,

**920.000 TL'si**

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedeli

01.07.2024 - 31.07.2024 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: NATURİGA GIDA A.Ş.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: VEYSEL KARANI MHL. ÇOLAKOĞLU SK. NO:1-2
Kuruluş Tarihi	: 15.09.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi <b>6.050.000</b> TL olup, Ödenmiş sermayesi <b>6.050.000</b> TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İSTANBUL TİCARET ODASI
Ticaret Sicil Numarası	: 884395
Vergi Dairesi	: SULTANBEYLİ
Vergi Kimlik Numarası	: 6301266287
Telefon Numarası	: +90 216 520 30 66
İnternet Sitesi	: <a href="https://www.naturiga.com">https://www.naturiga.com</a>

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Naturiga - Plant Based Nutrition** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Naturiga ile kendinize ve hızla büyüyen global sağlıklı beslenme pazarına yatırım yapın!

### Önemli Bilgilendirmeler

- Bu kampanya **ilk 14 gün** sadece mevcut ortakların yatırımına açık olup 15. gün fonlama hedefine ulaşmadığı takdirde yeni yatırımcılara açılacaktır. Toplam kampanya süresi **50 gündür**.
- Bu kampanyada asgari yatırım tutarı **100 ₺** olarak belirlenmiştir.
- Mevcut ortakların paylarının (girişimci ve yatırımcı) kampanya sonunda **realize olan arz oranı kadar sulanmalarını** sağlamak adına yeni çıkarılan paylardan mevcut ortaklara oransal olarak dağıtılacaktır.
- Mevcut yatırımcılar için 'Yatırım Yap' ekranında paylarının sulanmaması için yatırması gereken tutar paylaşılacaktır. Yatırımcı dilerse bu tutarı veya daha fazlasını yatırabilir.
- İlk yatırım turunda **pay fiyatı 6,88 TL** olarak gerçekleşmiştir. Yeni çıkarılan paylardan A grubu paylar KF ek tanımı ile girişimciler, B grubu paylar ise KN ek tanımı ile yatırımcılar adına MKK'da kaydileştirilmiştir. Bu kampanya ile birlikte toplanan fon sermayeye eklenerek yeni çıkarılan paylar A ve B grubu olarak çıkarılacak ve **yeni pay grubu yaratılmayacaktır. Yeni pay fiyatı ise her iki grup için de 10,35 TL ile 9,29 TL aralığında gerçekleşecektir.**
- Yatırım turunun başarılı olması halinde bedelsiz pay hakedişiniz için ön talep miktarı kadar ödeme yapılıp yapılmadığı kontrol edilecektir. Bedelsiz pay hesaplamalarında sulanmamak için yapılan yatırım tutarı dahil edilmeyecektir.

### Örnek:

- Yatırım turunun başarılı olması halinde bedelsiz pay hakedişiniz için ön talep miktarı kadar ödeme yapılıp yapılmadığı kontrol edilecektir. Bedelsiz pay hesaplamalarında sulanmamak için yapılan yatırım tutarı dahil edilmeyecektir.
- Örneğin 5.000 TL ön talep oluşturan bir yatırımcının kampanya başladığında sulanmamak için yatırması gereken tutar 2.399,82 TL'dir. Yatırım turu başladığında 5.000 TL yatırım yapıldığı takdirde aşağıda belirtilen oranlarda bedelsiz kampanyasından faydalanılacaktır. Pay dağıtım işlemi gerçekleştiğinde sulanmamak için gereken tutar toplam yatırımdan çıkarılarak (5.000 TL - 2.399 TL) yatırımınız için bedelsiz pay verilecektir.
- \*Ön talep tutarı tutarı örnek olarak yazılmıştır. Yatırım ekranında her yatırımcı için paylarının sulanmaması için yatırması gerekli tutar kendisine ayrıca bildirilecektir.

## Ön Talep Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- En az **1.000 ₺ - 19.999,99 ₺** aralığında ön talep bildirip, yatırım turunun başladığı **ilk 20 gün** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10** bedelsiz pay,
- En az **20.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında ön talep bildirip, yatırım turunun başladığı **ilk 20 iş günü** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15** bedelsiz pay,
- En az **50.000 ₺ - 149.999,99 ₺** üzeri aralığında ön talep bildirip, yatırım turunun başladığı **ilk 20 iş günü** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20** bedelsiz pay,
- En az **150.000 ₺ ve üzeri** aralığında ön talep bildirip, yatırım turunun başladığı **ilk 20 iş günü** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25** bedelsiz pay, **hediye edilecektir.**

## Yatırımcılarımıza Ürünlerimizi Hediye Ediyoruz!

- **5.000 TL ve üzeri yatırıma “tatlı paket”**: 1 yıl boyunca sitemizden **%15 İndirim** + 3 adet Glutensiz Mini Atıştırmalık + 3 adet granola
- **10.000TL ve üzeri yatırıma “süper set”** :1 yıl boyunca sitemizden **%15 İndirim** + Tatlı Paket +1'er paket Kek karışımı ve Pankek Karışımı ve Hızlı kahvaltılık karışımı
- **20.000TL ve üzeri yatırıma “Mega Set”** :1 yıl boyunca sitemizden **%15 İndirim** + Süper Set + 2 çeşit Protein karışımı + Besin Mayası + 1 adet shaker
- **50.000TL ve üzeri yatırıma “XXL Set”** :1 yıl boyunca sitemizden **%15 İndirim** + 2 adet Mega Set + sitemizdeki 1 adet Çikolata keyfi paketi + sitemizdeki 1 adet Sinema keyfi paketi
- **1.000 TL-4999 TL** aralığında yatırım yapan tüm yatırımcılarımıza tüm ürünlerimiz için sitemizde kullanılmak üzere **1 yıl boyunca geçerli %15 indirim** kodu verilecektir.

## Naturiga Gıda A.Ş. Hakkında

Naturiga sağlıklı beslenme, bitki bazlı beslenme ve glutensiz beslenme kategorilerinin kesişim noktası bir fonksiyonel gıda şirkettir.

- Naturiga olarak dünyanın biyolojik çeşitliliğine ulaşmanın artık daha kolay olduğu günümüzde hem ülkemizden hem de dünyanın farklı bölgelerinden süper besinleri bir araya getirerek **katma değeri yüksek, fonksiyonel gıdalar**, sağlıklı beslenmeyi kolay ve eğlenceli hale getiren yenilikçi ve besleyici süper gıda karışımları, bitki bazlı proteinler, sağlıklı kahvaltılık alternatifleri ve glutensiz atıştırmalıklar sunuyoruz.
- Tüm ürünlerimiz **vegan** beslenmeye uygundur, **glütensiz, ilave / rafine şeker içermeyen, katkı ve kıvam vericiler, aromalar** kullanılmadan hazırlanmaktadır.
- Beslenme konusunda artık yeni bir dünya var. Toplumlarda beslenme ve sağlıklı yaşam ile ilgili yeni bir bilinç seviyesi var. Naturiga olarak bu yeni dünyanın zararlı içerikler kullanmayan en iyi temsilcilerinden biri olmak üzere kolları sıvadık. **Türkiye'den de global pazarlarda rekabet edebilen bir iyi yaşam markası çıkarma idealiyle** her gün yeni fikirler, ürünler ve hedefler peşinde koşuyoruz.



- Daha sağlıklı bir yaşamın daha mutlu bir yaşam olduğunu biliyoruz. Çocuk ya da yetişkin fark etmeksizin insanların çoğunun halen günlük meyve, sebze ve protein tüketimi hedeflerine ulaşamadığı günümüzde, daha fazla insanı sağlıklı yaşamaya ve beslenme ihtiyaçlarını gidermek için daha fazla süper gıda / fonksiyonel gıda tüketmeye teşvik ediyoruz.

## **İlk Yatırım Turu Sonrası Neler Yaptık, Neler Değişti?**

### **Operasyon (Üretim, Kalite, Altyapı)**

- **2022** yılındaki ilk kitlesel yatırım turumuz sonrası **240m<sup>2</sup>'den** oluşan küçük üretim yerimizi ve şirketimizi, şu anda Sancaktepe / İstanbul'da bulunan ve yaklaşık **1.000m<sup>2</sup>'lik** alana yayılan ofis, üretim ve depolama alanlarının bulunduğu, kiraladığımız yeni tesisimize taşındık.
- Yeni endüstriyel fırın, havalandırma sistemi ve gerekli gıda üretim ekipmanları ile yardımcı lojistik ekipmanlar ve tüm tesis altyapısına yatırım yapıldı. Kapasite artışı artış planlarına uygun olarak elektrik ve trafo altyapısına yatırım yapıldı.
- Daha önce fason olarak ürettirdiğimiz granola ve atıştırmalıklarımızı da diğer tüm ürünlerimiz gibi kendi tesisimizde üretmeye başladık. Şu anda iki ayrı üretim hattında (toz ve atıştırmalık ürünler) faaliyetlerimize devam ediyoruz.
- Aramıza Üretim Müdürümüz (Gıda Mühendisi) ile Muhasebe Yöneticimizin katılması ile girişimimizin ilk yıllarında zayıf kalan alanlarımızı güçlendirdik.
- ISO 22000 VE FSSC 22000 Üretim Kalite sertifikalarımızı aldık.
- Yatırım teşvik belgesi aldık ve KOSGEB ve Teknoparklardaki ilgili teşviklerden yararlanmak için gerekli başvurular yapıldı.
- İngiltere ve Avrupa pazarında satışa sunacağımız fonksiyonel ürünlerin reçeteleri tamamladık. (Ülkemizde bitki listesinde bulunmadığı için ithal edemediğimiz ve yurtdışı pazarlarda daha rekabetçi içerikler sunabilmek için gerekli olan bazı hammaddeler nedeniyle bazı ürünlerimizin mevcut reçeteleri yurtdışı pazarlarda az oranda farklı olacaktır).

### **Pazarlama**

- **1 yurtdışı (NOPE London) ve 1 yurtiçi fuara (Yerel Zincirler Fuarı)** katıldık. Potansiyel müşterilerle ve potansiyel iş ortakları ile tanıştık, yol planımızı hazırladık.
- Ankara'da Girişim 23 fuarına katıldık ve bu fuarda şirketimize yatırım yapma konusunda ilgi gösteren ülkemizin değerli holdinglerinden biri ile tanıştık. 4 ay süren yatırım görüşmeleri sonucunda teklif aşamasını da geçtikten sonra, birlikte çalışma süreçleri hakkındaki öngördüğümüz olası aksaklıklar nedeniyle şu aşamada süreci sonlandırdık. Son 1 yılda 2 değerli farklı holding tarafından gelen yatırım görüşmeleri neticesinde, gelecekte de sektörümüze yatırım yapmak isteyen değerli yatırımcıların ilgisini çekebileceğimizi veya uygun şartlar halinde bu değerli yatırımcılar ile yeniden ortak bir noktada buluşma şansı olabileceğini düşünüyoruz. Ayrıca özellikle pandemi sonrasında daha fazla ön plana çıkan enerji, bilişim ve sağlıklı beslenme sektörlerine yatırım iştahının devam edeceği ve markamızın dikkat çeken çizgisi nedeniyle potansiyel yatırımcılar ile yollarımızın kesişeceğine inanıyoruz.
- 2023 Ağustos ayında ilk defa önemli bir pazarlama adımı atarak Instagram'da 2 milyondan fazla takipçisi olan ve sağlıklı yaşam odağına sahip önemli bir influencer ile

bir iş birliği yaptık. Başarıyla geçen tanıtım iş birliğinde Instagram hesabımız binlerce yeni takipçi kazanırken, ürünlerimizin birçoğu yüksek talep nedeniyle hızla satılarak kampanya planından çok erken tükendi.

- Kasım ve Aralık aylarında da işbirliğimize devam ettiğimiz influencer ile olan çalışmaların da sonucunda geçtiğimiz yıl sonu 35 bin olan Instagram takipçilerimiz 53 bini geçti.
- İngiltere’de kurulan ve yakında Avrupa ve A.B.D pazarlarında faaliyete geçecek olan **GenM** organizasyonu ile partnerlik anlaşması yapıldı. Bu anlaşma ile dünyada odağı hızla artan menopoz jenerasyonuna uygun ürünler sunan markalar arasına girmiş bulunuyoruz. İngiltere’de Holland & Barret, Tesco, Boots gibi güçlü perakende zincirlerinde oluşturulmaya başlayan “**menopoz dostu**” ürünler reyonlarında listelenmemize de yardımcı olacağına ve bu önemli perakendeciler ile network oluşturmamızı sağlayabileceğine inandığımız bu ortaklık sonucunda GenM’in güçlü PR kampanyalarından faydalanacağız. İngiltere’de 15,5 milyon Türkiye’de 13 milyon kadın menopoz jenerasyonu yaş aralığındadır. (2030 yılında dünya menopoz ve menopoz sonrası kadın nüfusunun 1,2 milyara çıkacağı öngörülmektedir ve menopoz dostu ürünler pazarı ise 24,4 milyar dolara ulaşması bekleniyor.)

## Satış

- **Caffe Nero(85+)** ve **Gloria Jeans(180+)** kahve zincirleri ile yapılan listelemeler ile yeni ve marka bilinirliği açısından yüksek trafiğe sahip bir kanala giriş yapmış olduk ve böylece Macrocenter, Carrefour Gurme ve Hiperler, Metro Marketlerden oluşan modern satış kanalımız, iki yerel distribütör ile ulaştığımız ve yüzlerce yerel satış noktasından oluşan geleneksel satış kanalımız, bir distribütör ile ulaştığımız K.K.T.C ve www.naturiga.com, Trendyol satış kanallarımızdan sonra HORECA kanalında genişleme ile müşterilerimize çok daha fazla noktada temas etmeye başladık. Bazı ürünlerimiz Trendyol’da kendisi kategorisinde en çok satılan ve takip edilen ürünler arasına girmiştir.
- Ülkemizde yaşanan deprem felaketinin ticaret hayatına olan ve aylarca süren yansımaları, beklenmedik enflasyonist ortam nedeniyle etkilenen maliyet artışları, satış ve karlılık planlarını etkileyen ve zorlaşan koşullara rağmen **2023 Ocak-Aralık** ayları arasında geçtiğimiz yıl aynı döneme göre;
- **244.152 adet ürün satışı** ile toplam **17.137.796 TL ciroya** ulaştık. (**Geçtiğimiz yıla göre %70,7 adet büyümesi, TL bazında %176 ciro büyümesi, dolar bazında %90 üzerinde ciro büyümesi elde ettik**)
- **2023** yılı sonunda, faaliyet karımız yaklaşık **1 milyon TL olup**, **2023** yılı net karımız yaklaşık **466 bin TL** olarak gerçekleşmiştir.
- Ülkemizde henüz **bulunmadığımız zincir marketler** ile listeleme görüşmelerimiz devam ediyor.
- 2024 Ocak ayında Resmî Gazete’ de yayımlanan kararın ardından, zincir marketler, glütensiz ürünler başta olmak üzere, ihtiyaca yönelik özel beslenme ürünlerine reyonlar açarak önemli bir eksiğin karşılanmasına katkı sunacak. Bu yeni durum Naturiga gibi birçok özel beslenme ihtiyacına ürün sunan markaların gelişimine katkı sağlayacaktır.
- Ticaret Bakanlığı’nın yayınladığı ve 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren yürürlüğe giren bir yönetmelik ile zincir marketlerin vade süresi bizim kategorilerimizde 60 gün ile

sınırlandırıldı. Daha önce 75-90-120 günlere varan vadeli satışlar bulunan bu kanalda, alınan bu karar ile şirketimizin önümüzdeki yıllardaki vadeli alacak süreleri kısalarak finansallarımıza pozitif etkileri ile yansiyacaktır.

## Ürün Geliştirme

- Ketojenik Pankek karışımımızı yeniledik, aynı kategoriye ait olarak Kakaolu Kek Karışımı ürünümüzün ise lansmanını yaptık, 2 aksesuarla birlikte **toplam 35 çeşit SKU**'ya ulaştık.
- İthalat bağımlılığımızı azaltmak için mütevazı adımlarla kolları sıvadık ve en çok satan ürünlerimizden biri olan Organik Buğday Çimi Tozu yerli üretimi için yerel bir üretici ile iş birliğine adım attık, 2024 yılı başında ilk sevkiyatımızı başarı ile teslim aldık ve iş birliğimiz devam ediyor.
- Fonksiyonel Protein Bar reçetesi için Ar-Ge çalışmasına uzman bir danışman eşliğinde başlandı.
- 2024 yılı içinde lansmanı planlanmak üzere 10 çeşit yeni fonksiyonel ürünün reçeteleri tamamlandı.

Ülkemizin tanınmış, saygın sporcularından ve alanında dünya şampiyonluğu bulunan sayın Semih Saygıner ile yakın bir zamanda bir iş anlaşmasına imza attık.

Kısa bir süre önce duyurusunu yaptığımız anlaşmamız sonrasında kendisi ve uzman bir sporcu diyetisyeni ile birlikte “kapalı alan sporcularının” ve sporcu olmasa da yaşamını çoğunlukla kapalı alanlarda geçiren kişilerin beslenme, zihinsel ve fiziksel performans ihtiyaçlarına odaklanan yepyeni bir fonksiyonel ürün kategorisi çıkararak hem ülkemizde hem de dünyada tanıtımını ve satışını yapacağız.

## Neden Yeni Yatırım Turu Düzenliyoruz?

**Türkiye'nin lider ve ilk süper gıda şirketlerinden biri olarak, yaratıcı, rekabetçi sağlıklı fonksiyonel besinler ve atıştırma ürünleri üreten hem Türkiye'de hem de global pazarlarda satışını yapan çok kanallı bir B2B ve B2C şirketi olma amacındayız.**

Şu ana kadarki yolculuğumuz, pazarda sevilen ve alanında saygın bir noktaya ulaşmayı başaran bir marka oluşturduğumuzu, tedarikçilerimiz, perakendeci satış noktalarımız ve direkt müşterilerimizle pozitif ilişkiler geliştirdiğimizi gösterdi; tüm bunların bize büyüme için çok verimli bir altyapı sağladığını düşünüyoruz.

- İlk tur yatırımımızda planladığımız ancak plan ile yatırımın hesaplarımıza geçmesi arasında geçen 5 aylık süre ile sonrasında yaşanan yüksek enflasyon, artan tüm maliyetler ve kurlar nedeniyle erteleme kararı aldığımız bazı adımları atacağız.
- Aynı sebeple ertelediğimiz İngiltere pazarı girişi ve hemen ardından planladığımız Almanya üzerinden

Avrupa pazarı online operasyonları için gerekli adımlar atılacak.

- Pazarlama faaliyetlerine stratejik iş birlikleri ve saha uygulamaları ile agresif şekilde ağırlık verilecek.
- Önemli yerel ve uluslararası fuar katılımlarına kaynak ayrılacak.
- Geliştirilmekte olan atıştırma kategorisinin ve yeni sporcu serisinin çıkacak ürünleri ile

ulusal kanallarda genişleme sağlanacak.

- Büyüme için gerekli olan stok ve paket yatırımı yapılacak.
- Tüm bu atılacak adımlar ile önümüzdeki yıllardaki büyüme planlarının ve döviz geliri elde edilerek

sağlamlaştırmayı istediğimiz gelir-gider dengemizin temelleri güçlü bir şekilde atılacak.

Süper gıda tozlarımız ve amaca yönelik tasarlanmış fonksiyonel karışımlarımız insan vücudunun ihtiyacı olan mikro besinlerle doludur ve besin değerlerini maksimum ölçüde koruyacak şekilde kurutulup paketlenirler. Ürünlerimiz geniş bir ihtiyaç ve yaş aralığına yanıt verebilmektedir. Bu nedenle **"Naturiga olarak 1 yaşından büyük hemen her bireyin beslenmesine uygun bir ürünümüz mutlaka vardır"** diyoruz.

## Tarihçe

### 2019-2020

- 6 süper besin tozu ile başladığımız girişimimiz 2019 yılında **16.000 paket** ürün satışı ve oldukça sınırlı bir dağıtım ağı ile **500.000 TL** ciroya ulaştı.

### 2020-2021

- 2020 yılında modern kanalda ilk ürün listeleme Macrocenter mağazaları ile başladı ve Carrefour Gurme ve Carrefour Hiper mağazaları ile devam etti.2020 yılında **56.400 paket** ürün satışı ile **1.855,000 TL** ciroya ulaşıldı. 2020 yılı sonunda ise www.naturiga.com kanalının açılışı yapıldı.

### 2021-2022

- 2021 yılında Metro marketlere listelenirken aynı zamanda birçok ilkleri yaşadığımız bir yıl oldu ve **116.000 paket ürün ile 4.000,000 TL ciroyu aştık ve 3. yılımızı 42.000TL operasyonel net kar ile tamamladık.** 2021'de ayrıca İlk yerli fuar katılımımız olan Exponatura fuarına katıldık ve iki farklı ihracat müşterisi ile tanıştık, gösterdikleri ilgi bize yurtdışı pazarlara odaklanma konusunda cesaret verdi.

### 2022-2023

- 2022 yılında "goodbye gluten" isimli mini atıştırma grubumuzun lansmanını yaptık ve Nisan ayı sonunda 33 çeşit ürüne ulaştık. Nisan 2022 yılında ilk yurtdışı fuarımıza Londra'da katıldık ve yeni atıştırma serimizden Brownie Çıtıruları ürünümüz **"en iyi yeni atıştırma"** ödülünü kazandı. Bu sayede İngiltere pazarında ürünlerimizin satışını yapmak isteyen kanallar ile tanışma şansı elde ettik.

- K.K.T.C' ye ilk satışımızı 2022 yılı ilk çeyreğinde gerçekleştirdik.
- İlk test ihracatımızı Haziran 2022'de Glutensiz Granola serimiz ile Almanya'ya yaptık ve 3.000 € gelir elde ettik.
- Ağustos 2022'de fonbulucucu platformunda ilk yatırım turumu tamamlayarak 6 milyon TL yatırım topladık.
- 2022 yılı sonunda Caffe Nero (75+ satış noktası) listelememiz ile yepyeni bir kanala giriş yaptık.
- 1.000 m2'lik tesisimizi kiralarak inşaatına başladık.
- **2022 yılını ve 6.198.594 TL net ciro ve 143.000 adet ürün satışı ile kapattık.**
- İngiltere şirket kuruluşu yapıldı.

#### 2023-2024

- Logomuzu değiştirerek güncelledik.
- Yeni tesisimize taşınarak daha önce fason olarak ürettirdiğimiz granola ve kraker hattımızı da içeri aldık.
- 6 Şubat 2023'te yaşanan deprem felaketi nedeniyle tüm pazarlama çalışmaları ve iletişime 1-5 ay ara verdik. Bu esnada gelecekte çıkaracağımız reçetelerin geliştirilmesine odaklandık.
- Gloria Jeans (150+ satış noktası) ile ikinci cafe-bar zinciri listelememizi yaptık.
- NOPEX LONDON (16-17 Nisan) gıda fuarına katıldık. Distribütörler ve İngiltere operasyonu için gerekli iş birlikleri hakkında verimli görüşmeler gerçekleştirildi.
- Macrocenter mağazalarına fonksiyonel karışımlarımız ve granola serimiz de listelendi.
- Girişim 23 Organizasyonuna ve Yerel Zincirler Fuarına katıldık. Yerel satış noktası sayımızı artırdık.
- Yeni tesisimizin ISO 22000 VE FSSC 22000 sertifikalarını aldık.
- İthalat bağımlılığımızı azaltmak için en çok satan ürünlerimizden biri olan Organik Buğday Çimi Tozu yerli üretimi için yerel bir üretici ile iş birliğine başladık.
- Fonksiyonel protein bar üretimi için reçete ve üretim danışmanlığı almaya başladık.
- Ketojenik Pankek yeniden lansmanı ile aynı kategoriye ait yepyeni bir ürün olan Kakaolu Kek Karışımı çıkardık.
- İlk kez önemli bir influencer (Cem Özkök) ile ücretli iş birliği yaptık ve hem satış hem de takipçi sayılarında önemli gelişmeler kaydettik.
- GenM (Generation Menopause) organizasyonu ile ülkemizdeki ilk partneri olarak anlaştık. Duyurusunu Ocak 2024'te yapacağız.
- İthalatın zorlayıcı etkisini azaltmak için mütevazı adımlarla kolları sıvadık ve en çok satış yaptığımız, hammadde olarak da en sık kullandığımız ürünlerden biri olan Buğday Çimi tozunu sertifikalı organik yerli üretim ile elde edebilmek için yerli üreticiler ile görüşmeler yaptık ve ilk etapta yıllık 2,5 - 4 ton arası yerli Organik Buğday çimi tozu elde edebileceğimiz iş birliğimize başladık. Bu adımı sadece yerel bir hammadde alımı olarak görmüyoruz. Uzun vadede "Anadolu'dan Dünyaya Buğday Çimi" vizyonu ile bu süper besini tüm dünyaya tanıtmak amacıyla iş birliği yapacağımız uzman üretici ile global çapta plan yapıyoruz. Yüksek kalite bir üretimde kg başına 40 dolara kadar alıcı bulabilen bu önemli süper besinin ne tüketiminde ne de üretiminde ülkemiz henüz dünyada yer sahibi değil. Halbuki Anadolu bir buğday deposu ve gerekli adımlar ile gelecekte bu önemli pazardan yer edinmek mümkün.
- 2023 yılını toplam 10 kişilik ekibimiz ile 17.137.796 TL ciro ve 244.452 adet ürün satışı ile tamamladık. Bir önceki yıla göre **büyüme oranımız ciro olarak +%176, adet olarak +%70,7** şeklinde gerçekleşmiştir.

## İş Modeli

**NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ** bir Üretim girişimi olup, **Tarım, Gıda** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C**, faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

Türkiye'nin lider ve ilk süper gıda şirketlerinden biri olarak, yaratıcı, rekabetçi sağlıklı fonksiyonel besinler ve atıştırmalıklar üreten hem Türkiye'de hem de global pazarlarda satışını yapan çok kanallı bir B2B ve B2C şirketi olma amacındayız.

Türkiye merkezli şirketimiz, fonlama sonrası güçlendirilecek üretim, ekip ve pazarlama yatırımları ile elde edilecek döviz gelirleri ile daha sürdürülebilir bir şekilde büyüyecektir.

Sancaktepe/İstanbul'da bulunan ve yaklaşık 1.000 m<sup>2</sup>'lik tesisimizde ofis, depo ve üretim operasyonlarımız bir arada bulunmaktadır. Tesisimiz ISO 22000 ve FSSC 22000 sertifikalarına sahiptir.

Satışını yaptığımız tüm ürünler tesisimizde kendi operasyonumuz ile üretilmekte & paketlenmektedir.

## Ürün ve Kanal Kırılımı

5 farklı kategoride 34 sku ürün sunmaktayız. Ürün kategorilerimiz aşağıdaki başlıklarda toplanabilir;

1. Tek içerikli ürünler (Single ingredients)
2. Amaca yönelik tasarlanmış fonksiyonel süper gıda karışımları ve bitkisel protein karışımları
3. Kahvaltılık ürünler (Granola ve Hızlı Kahvaltı Karışımları)
4. Glutensiz ve Sağlıklı atıştırmalıklar
5. Aksesuar

**Tüm ürünlerimiz vegan ve glutensiz beslenmeye uygundur**, katkı maddesi, koruyucu, kıvam vericiler ve ilave şeker / rafine şeker içermez.

**5 ana satış kanalı aracılığıyla müşterilerimize ulaşıyoruz:**

- E-ticaret kanalımız olan **www.naturiga.com**
- **Modern ticaret kanalı** (Macrocenter, Carrefour Gurme ve Carrefour Hiper mağazaları, Metro Toptan Marketler)
- 2 bölgesel distribütör aracılığıyla **geleneksel ticaret kanalında** yüzlerce organik ve doğal ürünler satışı yapan market ve satış noktaları
- **K.K.T.C** ( 1 distribütör aracılıyla)
- **HORECA** (Caffe Nero + Gloria Jeans ve toptan satış)

**Ürünlerimiz ve Müşterilerimiz Hakkında:**

Süper gıda tozlarımız ve amaca yönelik tasarlanmış fonksiyonel karışımlarımız insan

vücudunun ihtiyacı olan mikro besinlerle doludur ve besin değerlerini maksimum ölçüde koruyacak şekilde kurutulup paketlenirler. Ürünlerimiz geniş bir ihtiyaç ve yaş aralığına yanıt verebilmektedir. Bu nedenle her zaman deriz ki; *"Naturiga olarak 1 yaşından büyük hemen her bireyin beslenmesine uygun bir ürünümüz mutlaka vardır"*

### **Hedef Müşteri Segmentlerimiz**

- Glutensiz beslenen kişiler
- Sporcu beslenmesi ihtiyacı olan ya da enerji verici ve yüksek protein içeren besin ihtiyacı olan kişiler
- Çeşitli sebeplerle bağışıklığını güçlendirme amacı taşıyanlar
- Çoklu besin alerjilerinden mustarip kişiler ve anne-çocuk beslenmesi pazarı
- Detoks veya bir diyet programını destekleme ihtiyacı olanlar
- Hayvansal protein kaynaklarına alternatif arayanlar ve vejetaryen / vegan beslenme tercihinde bulunanlar (B12, peynir ikamesi vb.)
- Yoğun iş ve yaşam programları nedeniyle sağlıklı öğün alternatifleri ve atıştırma alternatifleri arayanlar
- Endüstriyel tarımdan veya kişisel ihtiyaçlardan kaynaklı besin eksiklikleri için genel beslenme desteği arayanlar (protein, vitaminler, mineraller ve antioksidanlar) ve bu ihtiyaçları için laboratuvar yapımı vitamin ve beslenme haplarından kaçınanlar.

### **Tespit Edilen Sorun/Sorunlar**

- Tükettiğimiz besinlerdeki vitamin mineral oranlarının endüstriyel tarım uygulamalarının, iklim değişikliği gibi etkilerin de sonucu olarak hızla düşmesi, günümüzde birçok besin eksikliğinin ve dolayısıyla hastalık kaynağının ana sebeplerinden biri olarak görülüyor.

<https://www.greenpeace.org/india/en/story/12577/healthy-soil-for-healthy-us/>

<https://drkellymccann.com/soil-nutrient-depletion-how-is-industrial-agriculture-harming-your-health/>

- Ayrıca, hızlanan yaşam koşulları ve yeni beslenme şekilleri nedeniyle toplumların maruz kaldığı katkı maddesi, koruyucu ve zararlı bileşenler içeren paketli gıdaların tüketimi de sonsuz bir hızla arttı.
- Tüm bu gerçekler ışığında toplumların sağlığı hızla bozulmaya, tarihte hiç olmadığı kadar çok besin alerjisi ve metabolik hastalıklar görülmeye başlandı.
- Bozulan beslenme kalitesi nedeniyle sağlığımızı kaybederken, tedavi masraflarımız hızla artıyor.

### **Naturiga olarak tam da bu noktada ihtiyaç duyulan yerde konumlanıyoruz;**

- Temiz içerikli gıda arayışında olan kişilerin sağlıklı beslenme ihtiyaçlarını karşılayan, **glutensiz, rafine şekersiz, katkısız, vegan gıda ürünlerinin yeterli çeşitlilik ve kalitede bulunmaması.**
- Ülkemizde ve tüm dünyada çoklu, **çeşitli gıda alerjilerinin son yıllarda hızla artması**
- Dünyada hayvansal kaynaklarla beslenmenin hem insan sağlığı hem de dünyanın kaynakları üzerindeki negatif etkisinin her geçen gün artarak ilerlemesi ve buna paralel

- olarak **bitkisel ağırlıklı beslenme trendinin önlenemez artışı.**
- Hızlı yaşam döngüsü nedeniyle **kolay hazırlanabilir besinlere ulaşma ihtiyacı.**
- Son yıllarda hali hazırda global olarak artan **sağlıklı beslenme ve güçlü bağışıklık ihtiyacı trendinin**, pandemi ile çok daha önemli bir yer edinmesi.
- İnsanların **beslenme açıklarını** laboratuvar yapımı takviyeler yerine, **doğal yollardan temin etme ihtiyacı** duymaya başlaması.

Tüm bu noktalar Naturiga'nın misyonu ile birebir örtüşmektedir.

## Bulunan Çözüm/Çözümler

- Naturiga ürünleri, Hipokrat'ın "**yedikleriniz ilacınız, ilacınız yedikleriniz olsun**" önermesinden yola çıkarak, dünyada son 12-15 yılda hızla büyüyen süper gıda sektörüne paralel olarak tasarlanmıştır.
- Ürünlerimiz hiçbir katkı maddesi içermeden elde edilmiş, temiz ve konsantre şekillerde sunulurken, birçok iyi beslenme tutkununun çeşitli sebeplerle aradığı çözümlere yanıt vermektedir.

### Çözümlerimizden bazılarından örnek vermek gerekirse:

- Naturiga'nın ürünlerinden biri olan "Organic C blend" isimli karışımımızda, tek tatlı kaşığı tüketim ile günlük C vitamini ihtiyacının tamamı doğal yoldan alınabilmektedir.
- Bir başka toz karışımımız olan "Organic Green Blend" ile günlük beslenmesinde yeterince yeşil yapraklı besin tüketemeyen kişilerin, 2 tatlı kaşığı kullanım ile günlük yeşil besin açığını kapatmasına yardım ediyoruz.
- Spor sonrası protein ihtiyacı için hayvansal kaynaklardan elde edilmemiş, vegan beslenmeye de uygun toz karışımları ile %49 ile %80 arasında protein içeren, yüksek besleyicilikte ve kolay hazırlanan öğünler elde edilebilir.
- Ya da kahve tüketemeyen kişilere, tıpkı kahve gibi uyandırıcı, odaklanma ve enerji desteği veren kahve alternatifi fonksiyonel içecek karışımları sunabiliyoruz. (Macaccino, Matcha Blend))
- Beslenme uzmanlarından destek alan ve bir diyet programı dahilinde destek besin arayışında olan kişilere uygun birçok fonksiyonel gıda ürünümüz bulunuyor.
- Glutensiz beslenme ihtiyacı nedeniyle artan taleplere uygun tasarlanmış, lezzetli ama zararlı içeriklerle şişirilmemiş atıştırmalık ve kahvaltılık alternatifleri ile öğün ya da ara öğün ihtiyaçlarına cevap verebiliyoruz.
- Evde kolayca hazırlanabilecek bir pankek karışımını, ketojenik beslenmeye uygun içeriklerle sunuyor ve içerisine eklediğimiz besin mayası sayesinde pankek tüketirken B kompleks vitaminleri alımını da sağlayabiliyoruz.
- Acai+ Plus ismini verdiğimiz, dünyanın en yüksek antioksidan içeren besinlerden bazıları ile oluşturduğumuz karışım ile antioksidan zengini beslenmeyi destekliyoruz.
- Evde yapılacak enfes bir kakaolu kek için müşterilerimize rafine şeker içermeyen, hiçbir zararlı içerik sunmadan lezzetli bir kakaolu kek karışımını sunuyoruz.
- Naturiga'nın tüm ürünleri **glutensiz ve vegan(bitkisel) beslenmeye uygundur**. Ar-ge çalışmaları ve üretim tamamen glutensiz ve vegan beslenme standartlarına uygun yapılmaktadır

## Değer Önerileri



- Besleyici ve temiz içerikli bir gıdaya ihtiyacı olan her bireye uygun bir ürün mutlaka sunarız.
- Naturiga'nın süper besinleri her zaman, her yerde kullanım ve saklama kolaylığı sunar. Özel kurutma yöntemleri ile elde edilmiş toz süper gıdalar, koruyucu içermeden uzun süre depolamaya uygundur ve gıda atığı riskini minimuma indirir.
- Günümüzde beslenme ihtiyaçları ve sunulan çözümler kafa karıştırıcı olabilir, sağlıklı beslenme ile ilgili akıllı karışmış kişiler için basit, anlaşılır ve kaliteli bir hizmet sunuyoruz. Her müşterimizin sorusuyla olabilecek en detaylı şekilde tek tek ilgilenir, bunu sadece iyi bir hizmetin değil, bizi ileriye taşıyacak bir öğrenme sürecinin de parçası olarak görürüz.
- Tüketildiğinde sadece kişiye değil, dünyaya da faydalı olan, etik koşullarda üretilmiş, iyi ticaret mahsulü, dürüst ve şeffaf ürünlerin gururla arkasındayız. Ulaşabildiğimiz sürece sertifikalı Organik hammadde kullanmayı tercih ediyoruz. Organik üretimi kısıtlı ürünlerde ise pestisit analizleri tam, iyi tarım ürünlerini kullanıyoruz. Yüksek kalite, Naturiga mührü taşıyan her ürün için geçerli bir garantidir. Süper gıda ürünlerimiz birinci sınıf üreticilerden ve toptancılardan gelir. İthal hammaddelerimizin çoğunu, dünyanın egzotik bölgelerinde yetişen hammaddelerin kalitesinden emin olmak için, Avrupa birliği standartlarına uygunluk testlerinden geçirerek sunan partnerlerimizden satın alırız.
- Tüm ürünlerimiz kendi tesislerimizde üretilmekte ve paketlenmesi yapılmaktadır.

### **Pazarlama Karmamız:**

Ürünlerin kullanıcılara sağladığı avantajlarına ve uygunluğuna (günlük doz kavramları, kolay tarifler)

odaklandığımız bir pazarlama stratejimiz bulunuyor.

### **Pazarlama karması aşağıdaki bileşenlerden oluşmaktadır;**

- Online banner çalışmaları, bloglar, Instagram ve sosyal medyada aktif iletişim, yemek veya yaşam tarzı dergileri (basılı veya çevrimiçi) aracılığıyla reklamlar
- Google ve Facebook, Instagram reklamları.
- Ürün faydaları ve yeme & pişirme önerileri içeren videolar.
- Festivaller, Expo katılımları, Üniversite ve özel kurum aktiviteleri.
- Beslenme uzmanları, Fonksiyonel Tıp Doktorları, Wellness merkezleri, yemek bloggerları ile çeşitli iş birlikleri.
- Etki ve ulaştığı kişi sayısı yüksek ve/veya kaliteli, iyi beslenme & sağlıklı yaşam alanında odağı bulunan influencer iş birlikleri.

### **Gelişim Süreçleri Hakkında**

- İthal ürünlerimiz Avrupa birliğinin koşul olarak sunduğu kalite ve test analizlerini yaptırılan partnerlerinden alınır.
- 6 toz süper besin ile çıktığımız yolda 2023 yılı sonunda güncel olarak 34 çeşit gıda ürünü ve 1 aksesuar ürün olmak üzere 34 ürünle müşterilerimize ulaşmaktayız.
- Fonksiyonel karışımlarımız, bitkisel protein karışımlarımız, inovatif kahvaltılık ürünlerimiz ve sağlıklı atıştırmalık reçetelerimiz, müşteri talepleri dinlenerek, global trendler ve araştırma sonuçları değerlendirmelerine göre geliştirilmiştir.

- 2022 yılında mini atıştırma serimizden "Brownie Thins" ürünü İngiltere NOPEX'de "en iyi yeni atıştırma" ödülünü kazanmıştır.
- 2022 yılına kadar granola ve mini atıştırma ürünleri fason olarak üretirken, 2023 yılı başında yaklaşık 1.000 m2'lik yeni tesisimize geçiş ile birlikte tüm ürünler bizim tarafımızdan üretilmeye başlanmıştır.
- 2023 yılı içerisinde tesisimize ISO 22000 ve FSSC 22000 sertifikaları alınmıştır.
- Avrupa ve ABD pazarlarına dağılım kolaylığı açısından önemli bir adım olarak, merkez ve ana üretim Türkiye olmak üzere 2022 yılı sonunda İngiltere ofisi açılmış ancak henüz ticari faaliyet başlamamıştır.
- 2023 yılında iş birliğine Almanya üzerinden başlayacağımız ve 2 yıl gibi uzun bir sürede hazırlıkları tamamlanan ihracat operasyonumuz, distribütörün kararı ile ertelenince, bu durumu ders olarak alıp "önce online" stratejisi ile kendimiz yurtdışına odaklanmaya karar verdik. Bu nedenle 2024 yılında öncelik olarak İngiltere, daha sonra ise Almanya üzerinden online kanallar aracılığı ile genişlemeye odaklanacağız.
- 2025 yılında ABD pazarında dar bir alanda test girişi planlıyoruz.
- 2026 yılı itibarıyla ABD pazarına daha geniş dağılıma başlanacak ve gelirlerimizin %50'den fazlası global pazarlardan elde edilecektir.
- Planlanan büyüme ve talep planlamasını etkin şekilde yönetmek adına önümüzdeki ilk 3 yıl boyunca üretim altyapısına ve otomasyona düzenli olarak yapacağız.

## Üretim Süreçleri Hakkında

- Naturiga 34 sku gıda ürün gamının tamamının karışım ve dolumunu, pişirilerek elde edilen ürünlerin de üretimini kendisi yapar.
- Fonksiyonel karışımlarının reçeteleri, beslenme trend ve ihtiyaçlarına göre kendi ekibi tarafından formüle edilir. Şirket ortağı Tuba Yapıncak ve gıda mühendisimiz ürün geliştirme konusunda yetkilidirler. Yeni ürün geliştirmelerinde ihtiyaç duyulan alanlarda beslenme uzmanlığı konusunda da dışarıdan danışmanlık alınır.
- Glutensiz granola ve mini atıştırma ürünleri toplam 34 tepsi kapasiteli 2 büyük endüstriyel fırın bulunan üretim hattında üretilir.
- Toz dolular yarı otomatik toz dolum makinasında yapılır.
- Fonksiyonel toz karışımlar 100 LT kapasiteli karışım makinasında elde edilir.
- Toz ürünler ve fırın ürünleri hatları ayrı alanlarda ve ayrı ekipler tarafından üretilmektedir.

**Yatırım turu sonrası, makine yatırımının bir kısmı teşviklerden de faydalanılacak şekilde;**

- Fırınlama ve toz dolum üretimi hatlarına yatırım yapılacaktır.
- Fonksiyonel protein bar reçetesi çalışılmaya başlanmış olup, reçetelerin tamamlanması halinde başlangıç seviyesi bar hattı yatırımı yapılacak ya da kısa bir süre fason olarak üretililecektir. Ürünün pazara tutunma hızına bağlı olarak otomatik bar hattı yatırımını ise 2025 yılı sonu ya da 2026 yılında yapmayı planlamaktayız.

## Yan Ürünler Hakkında

**Süper gıdalar ile çeşitli alanlara ve amaçlara uygun ürün üretme potansiyeli neredeyse sınırsızdır.**

Naturiga ürünlerinden bazıları gıda sanayide hammadde olarak kullanılabilir.

Naturiga ürünlerinin birçoğu Eczane kanalında, çeşitli formlarda (toz ve hap) "takviye edici gıda" olarak üretimi ve satışı yapılabilir. (Gerekli sertifikasyon ve izinler alındıktan sonra)

Ürünler fonksiyonel içecek üretiminde kullanılabilir (gelecekteki planlarımızdan biridir)

Restoran ve kafelerin menülerinde kullanılabilir (2024 yılı sonu ya da 2025 yılı başı çıkaracağımız 2 ürün özellikle bu sektörü hedefleyecek şekilde planlanmaktadır.)

Otelcilik sektöründe satış potansiyeli yüksektir.

## **Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında**

Ürün paket tasarımları ile ilgili profesyonel tasarım ajansı ile çalışılmaktadır. Ürün formülleri bizzat gıda şirketlerinde deneyimi olan ve bütünsel beslenme koçluğu eğitimi de bulunan Tuba Yapıncak ve bünyemizde görev alan gıda mühendisimiz tarafından geliştirilmekte ve reçete geliştirme esnasında alanında uzman beslenme uzmanlarından görüş ve destek alınmaktadır. Dünyada büyüyen trendler her zaman yakın olarak takip edilmekte olup, gelecek trendlere göre planlama yapılmaktadır.

Üretim standardımız olarak kabul ettiğimiz FSSC 22000 kalite belgemiz ve çeşitli dönemlerde yaptırdığımız gluten ve pestisit analizlerimiz mevcuttur.

## **AR-GE Faaliyetleri Hakkında**

### **AR-GE Faaliyetleri Hakkında**

Ürün geliştirme süreçleri beslenme koçluğu eğitimi ve gıda mühendisliği eğitimi almış ekip üyeleri ve danışman uzman diyetisyenler ile tamamlanmaktadır.

Fonlama sonrası ilerleyen süreçte ekibe katılması planlanan tam zamanlı diyetisyen kadrosu ile hem ar-ge faaliyetleri hızlanacak hem de müşteri hizmetleri alanında yeni bir çözüm ortağımız bulunacaktır.

Diğer yandan şu anda şirket ortakları üzerindeki günlük operasyon yükünün gelecekte işe alınacak uzman kadrolara devredilmesi ile yönetim ekibinin yenilikçi ürün planlamaları ve şirketin stratejik gelişimi hakkındaki faaliyetleri de hız kazanacaktır.

Fonksiyonel Protein Bar üretimi reçete ve ekipman ar-ge konusunda olarak konusunda uzman bir danışman ile çalışılmaktadır.

## **Önceki Satışlar Hakkında**

### Yıllara göre ciro ve adet büyüme özeti:

- 2019 yılı toplam cirosu 500.000 TL (16.000 adet)
- 2020 yılı toplam cirosu 1.855.000 TL (56.400 adet)
- 2021 yılı toplam cirosu 4.000.000 TL(116.000 adet)
- 2022 yılı toplam cirosu 6.459.000 TL (143.000 adet)
- 2023 yılı toplam cirosu 17.137.796 TL(244.152 adet)

## 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar Hakkında

Naturiga ürün gamının hedef müşteri kitlelerini ve pazar alanlarını incelediğimizde;

- Süper besinler pazarı
- Vegan beslenme pazarı
- Glutensiz beslenme pazarı
- Fonksiyonel gıdalar pazarı
- Sağlıklı gıda ve sağlıklı atıştırmalık & kahvaltılıklar pazarları dahil olmak üzere geniş bir segment aralığında değerlendirebiliriz.
- Bloomberg Intelligence tarafından yayınlanan rapora göre, **dünyada bitki bazlı gıda pazarının 2030 yılına kadar 162 milyar dolara ulaşmasının beklendiği belirtilirken, bu da son 10 yılda yüzde 451'lik artış anlamına geliyor.**
- <https://www.bloomberg.com/company/press/plant-based-foods-market-to-hit-162-billion-in-next-decade-projects-bloomberg-intelligence/>
- 2016-2021 arasında doğal ve sağlıklı ürünler pazarı büyüme artışında **dünyada ilk sırada 10 milyar dolar ile Çin bulunurken, ikinci sırayı ise yaklaşık 4 milyar dolar ile Türkiye almıştır.**(Statista)Bu durum Türkiye pazarındaki potansiyeli gözler önüne sermektedir.
- Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sadece Vegan beslenme pazarı büyüklüğü nüfusun %3,5-%5 seviyelerindeyken, Vejetaryen pazarının da eklenmesi ile bu büyüklüğün %10'ları geçtiği tahmin edilmektedir.
- National Academy of Science'ın verileri insanların bitkisel beslenme eğilimleri artarsa, 2050 yılına geldiğimizde dünyadaki ölüm oranlarının %6 ila %10 arasında düşeceğini, sera gazı emisyonununun %29 ila %70 oranında azalacağını ve 31 trilyon dolar ekonomik kazanım elde edebileceğini öngörüyor.
- 2020 yılında, **küresel sağlıklı gıda pazarının değeri 733,1 milyar ABD dolarıydı ve 2026 yılına kadar bir trilyon ABD dolarına yükselmesi bekleniyor.**(Statista)
- 2020-2027 yılları arasında **fonksiyonel gıda pazar büyüklüğü** birleşik olarak %4,9 büyümeye devam edecek ve **2027 yılında 267 milyar dolara ulaşması bekleniyor.** (Statista)

Şehirleşme ve ilgili yaşam tarzındaki artış küresel çapta sağlık sorunlarında artışa sebep olmaktadır. Covid sonrası iyice artan sağlıklı yaşam ve beslenme bilinci de büyümeyi

destekleyen ana etkenler arasındadır.

## Rekabet Hakkında

Çeşitli kategorilere yayılmış olan ürün gamımız farklı kategorilerde, farklı pazar rakiplerine sahiptir. Ancak genel bir çerçevede ülkemizde en çok benzer özellikler gösteren rakiplerimiz;

Süper gıdalar alanında Saf Nutrition, Wefood iken, kahvaltılıklar alanında Fropie, Mom's markaları olarak sıralanabilir.

### Rekabette güçlü yanlarımız:

Ürün dağılımı ve çeşitliliğinde Naturiga olarak;

- **Süper besinler ve fonksiyonel karışımlar segmentlerinde** en geniş dağılım, hedef odaklı ve yaratıcı ürün seçimlerimiz ile özellikle ulusal zincirlerde lider konuma sahibiz. Tüm ürünlerimizde olduğu gibi bitkisel bazlı protein karışımları içerisinde de hiçbir katkı maddesi ve yapay aroma bulunmayan protein karışımlarına sahip ülkemizde tek markayız.
- **Gerçek anlamda** "katkısız, koruyucusuz, tatlandırıcı ve kıvam verici içermeyen" ürünler üretiriz.
- **Glutensiz granola** segmentine geç giriş yapmamıza rağmen ilk akla gelen markalardan biriyiz. Düşük ısıdaki pişirme yöntemimiz ile yüksek ısıda ortaya çıkan zararlı maddelerin miktarını da azaltmayı ve rakiplerimizden ayırırız.
- Yeni nesil yaratıcı reçetelerimiz olan **Yulafsız Hazır Kahvaltılık karışımlar** alanında ülkemizde ilk markayız.
- Dünyada en önemli vegan gıdalardan biri olarak bilinen "Besin Mayası" ürününü ülkemize ilk tanıtan markayız.
- Yüksek inovasyon gücümüz ve yüksek kalitede, satış noktalarımız ve müşterilerimiz tarafından **tasarımları başarılı görülen ambalajlarımız ve güçlü marka imajımız** bulunuyor.
- Naturiga müşterileri her zaman ürün & hizmet kalitesinden, fiyatlarından emin olur. Fiyat ve kampanya odaklı değil, fayda odaklı iletişimimiz ile bu konumlanmanın uzun vadede müşteri bağlılığını da maksimum ölçüde koruyacağına inanıyoruz.
- **Tarım bakanlığından onaylı kendi karışım/dolum alanımız** bulunuyor, bu durum rakiplerimize göre daha düşük dolum maliyeti ve üretimde esneklik kazandırıyor.
- Şirketin iki ortağının üst düzey yöneticilik, tedarik zinciri yönetimi, perakende, gıda & beslenme alanlarındaki deneyimleri bulunmaktadır.

## Hedef Kitle Hakkında

Naturiga markasının hedef kitle dağılımı aşağıdaki gibi özetlenebilir;

- Ürünlerimiz genel olarak 1 yaş üstü tüm bireylerin normal beslenmesine uygun ürünlerdir.
- Vegan & Vejetaryen ve çeşitli sebeplerden bitkisel ağırlıklı beslenen kişiler
- Çölyak tipi beslenme sahibi olanlar ve çeşitli farklı sebeplerle glutensiz beslenme tercihi

olan kişiler

- Yoğun yaşam temposu nedeniyle çeşitli beslenme açıklarını fonksiyonel gıdalar ile tamamlamak isteyen kişiler(Örnek: Yeşil yapraklı besinlerden az beslenen kişiler, protein açığını kapatmak isteyenler...vb)
- Çeşitli sebeplerle besin takviyesi kullanan kişiler ve besin takviyesi ihtiyacını hap ve ilaç formunda değil, besin yolu ile gidermek isteyen bireyler
- Diyetisyeninın yönlendirmesi ile eliminasyon diyetinde bulunan kişiler
- Doktor ya da diyetisyeninın tavsiyesi ile tedavilerine destek beslenme programları uygulayan kişiler (Bağışıklık desteği, doğurganlık tedavisi desteği, ameliyat sonrası toparlanma desteği..vb)
- Çeşitli besin alerjileri sahibi oldukları için kısıtlı beslenme alternatifi olanlar ve özellikle anne-çocuk beslenmesi pazarı
- Profesyonel ya da amatör olarak spor yapanlar, düzenli egzersiz yapan ve beslenmesine de benzer özeni gösteren kişiler
- Dışarıda tükettikleri paketli besin ve atıştırılmalıklarda katkısız, rafine şeker içermeyen ve glutensiz alternatifler arayan kişiler.

## SWOT Analizi

### Güçlü Yönler Nelerdir?

- Dünyada ve Türkiye'de son yıllarda hız kesmeden büyüyen sağlıklı beslenme pazarına ve trendlere tamamıyla uyan ürün gamı
- Kendi üretim tesisimize sahip olmanın verdiği maliyet ve esneklik avantajı.
- FSSC 22000 sertifikası ile modern kanal marketlerine ürün listelemede ve ihracat için uygunluk sahibi olma
- Kullanım kolaylığı sunan ve uzun ömürlü ürünlerin, depolama ve lojistik konularında da zorlayıcı bir yönlerinin bulunmaması.
- Naturiga ekibinin ürün geliştirme ve tasarımı konusunda kabiliyet ve yetkinlikleri
- Uluslararası şirketlerde satış, pazarlama, tedarik zinciri, şirket yönetimi ve gıda konularında tecrübesi bulunan üst yönetim
- Alanındaki güçlü ve kaliteli marka algısı ve bilinirliği, düşük sermaye yapısına rağmen kısa zamanda edindiği yer

### Zayıf Yönler Nelerdir?

- Büyüme destekleme konusunda sınırlı işletme sermayesi nedeniyle pazarlama, hammadde alımı ve ihracat konularında potansiyeline ulaşamamak
- Peşin hammadde alımına karşın, Türkiye'de B2B kanallarda ortalama 60+ gün vadeli tahsilat süresi.
- Türkiye'de Avrupa'daki gibi sadece sağlıklı gıda distribütörlüğü yapan şirketlerin bulunmamasının yarattığı kanal ve noktalara yavaş yayılma sorunu.

### Fırsatlar Nelerdir?

- Süper besinlere, fonksiyonel beslenmeye ve sağlıklı atıştırılmalıklara her geçen gün artan talep
- Küresel pazarlara açılabilmenin getireceği fırsatlar ve Türkiye'nin hedef pazarlara yakın konumu
- Tüketicilerde sağlıklı/temiz içerikli beslenmeye yönelik artan farkındalık
- Hammadde konusunda dünyanın çeşitli yerlerinden tedarikçilerin çeşitlendirilebilmesi
- İnovasyona çok açık bir sektör oluşu ve ekibin inovasyon konusunda yatkınlığı, çevikliği.
- E-ticaret gelirleri konusunda ciddi bir potansiyel barındırması (yerel ve global)

## **Tehditler Nelerdir?**

- Türkiye'deki sürekli değişen gümrük vergisi ve analiz maliyetleri(ithal girdiler için)
- Uluslararası büyük gıda markalarının, talebi artan süper gıda pazarına kolayca girebilme ihtimali
- Türkiye'nin, global tüketim trendlerine tam yeterli gelmeyen mevzuat kısıtları (dünyada çok popüler olan ve ülkemizde çok talep edilen bazı süper besinlerin halen tarım bakanlığının bitki listesinde bulunmayışından kaynaklı ithalat kısıtları)
- Türkiye'de son yıllarda bulunan yüksek enflasyon nedeniyle öngörülemeyen yüksek maliyet artışları
- Dünyada öngörülemez bölgesel sorunlar nedeniyle artma ihtimali (savaş, iklim değişiklikleri...vs) olan hammaddeler

## **Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi**

- İşletme sermayesinin güçlendirilmesi ile mevcut distribütörleri denetleyebilecek ve yeni satış kanallarının kurulmasını sağlayacak küçük bir satış ekibi kurulması
- Kısıtlı ekip sayısı nedeniyle hammadde alımları çoğunlukla toptancılardan yapılmaktadır. Bu da olası hammadde artışlarında marj baskısını artırmaktadır. Daha güçlü ve sürdürülebilir sermaye devamlılığı için tedarik sorumlusu istihdam edilerek ve direkt üreticiden hammadde alımına geçilerek karlılık üzerindeki riskler minimize edilecektir.
- Yurtdışı gelirlerin ve dolayısı ile peşin satış ve döviz girdisinin artması ile yurtiçi vadeli satışların bütçe üzerindeki etkisi dengelenecektir.
- Online satış kanallarına olan odağın artırılması da kısa vadede gelirlerin artmasını ve vade konusundaki zorlukları yönetmeyi destekleyecektir.

## **Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi**

- Yurtdışı gelirlerinin sağlanması ile birlikte dengelenecek olan bütçe yapısı.
- Değişen maliyetler ve gümrük vergileri ile mücadele için ek marj yaratabilmek gereklidir ve bu da hammaddelerin toptancılar yerine direkt üreticilerden alımı ile başarılabilir.
- İngiltere'de başlanacak operasyonda, toz ürünlerimiz İngiltere'deki süper gıda toptancımızdan alınarak yerinde üretim yaptırılacaktır.
- Organizasyonu yalın tutarak ve ana konular(üretim ve iş/ürün geliştirme)

haricindeki alanları outsource/dış kaynaklar kullanarak inovasyon odağını ve dolayısı ile rekabet avantajını koruyacaktır

- Yeterli sayıda bir ekip ouştuğunda, Tarım bakanlığının bitki listesinin yeni ürünler ile genişletilmesine odaklanmak ve gerekli belge ve materyalleri sağlayarak bitki listesine ekletmek mümkündür. Ayrıca İngiltere ofisinin yürüteceği operasyonlar ile Türkiye'ye ithalat kısıtı olan ancak global pazarlarda çok tercih edilen ürünlerin üretimi ve satışı, yine global pazarlarda kolaylıkla yapılacaktır.



## 2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

### 2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Yılmaz Kekeç	Genel Müdür	Tedarik zinciri operasyonları, distribütör ve iş ortakları yönetimi, proje ve iş geliştirme yönetimi.	50.000	100

#### Yılmaz Kekeç ile ilgili;

1977 doğumludur. Deniz ulaştırma ve İşletme mühendisliği eğitimi almıştır. Tedarik zinciri operasyonlarının çeşitli kademelerinde yöneticilik tecrübesi edindikten sonra DHL firmasında P&G ve BAT gibi büyük müşterilerin tedarik zinciri operasyonlarını yeniden tasarlamış ve operasyonlarını yönetmiştir. Süreç iyileştirme projelerine önderlik etmiştir. Daha izlenebilir ve daha esnek tedarik zinciri operasyonları için ERP sistemleri ve ekipler kurup yönetmiştir. Yaklaşık 20 yıla varan kurumsal iş tecrübesinin 7 yılı süresince Tchibo Türkiye yönetim ekibinde tüm tedarik zinciri operasyonlarından sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak çalışmıştır. Evli ve 1 kız çocuğu babasıdır. Naturiga bünyesinde tedarik zinciri operasyonları, distribütör ve iş ortakları yönetimi, proje ve iş geliştirme yönetiminden sorumlu genel müdür olarak çalışmaktadır.

## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yılmaz Kekeç	A	2.530.715	41.83	41.83
Tuba Yapıncak	A	2.430.285	40.17	40.17
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	B	1.089.000	18	18
<b>TOPLAM</b>		<b>6.050.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### Yılmaz Kekeç ile ilgili;

1977 doğumludur. Deniz ulaştırma ve İşletme mühendisliği eğitimi almıştır. Tedarik zinciri operasyonlarının çeşitli kademelerinde yöneticilik tecrübesi edindikten sonra DHL firmasında P&G ve BAT gibi büyük müşterilerin tedarik zinciri operasyonlarını yeniden tasarlamış ve operasyonlarını yönetmiştir. Süreç iyileştirme projelerine önderlik etmiştir. Daha izlenebilir ve daha esnek tedarik zinciri operasyonları için ERP sistemleri ve ekipler kurup yönetmiştir. Yaklaşık 20 yıla varan kurumsal iş tecrübesinin 7 yılı süresince Tchibo Türkiye yönetim ekibinde tüm tedarik zinciri operasyonlarından sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak çalışmıştır. Evli ve 1 kız çocuğu babasıdır. Naturiga bünyesinde tedarik zinciri operasyonları, distribütör ve iş ortakları yönetimi, proje ve iş geliştirme yönetiminden sorumlu genel müdür olarak çalışmaktadır.

### Tuba Yapıncak ile ilgili;

1977 doğumludur. Üniversite yıllarında Inditex / Zara şirketinde part-time satış danışmanı olarak başladığı perakende kariyerinde ilerleyen yıllarda ağırlıklı olarak ürün yönetimi, stratejik planlama, ve üst düzey yönetim deneyimi bulunmaktadır. Tchibo Türkiye şirketinde gıda ve gıda dışı ürün planlama müdürlüğü, stratejik planlama yöneticiliği, genel müdür vekilliği görevlerinden sonra kurumsal kariyerinin son 6 yılında Tchibo Türkiye Genel Müdürlüğü pozisyonunda görev almıştır. Kurumsal yaşamı boyunca bir çok gıda geliştirme projesinde, yeni satış kanalları kurulumunda, ve perakende konseptleri geliştirme konularında aktif görev almıştır. Tchibo Türkiye'de genel müdür olarak çalıştığı süre boyunca aynı zamanda Türkiye Gıda Perakendecileri Derneği'nde yönetim kurulu üyeliği ve LEAD Network Türkiye'de de aktif üye olarak görev almıştır. Şu anda ayrıca Hollanda merkezli

LEAD Network organizasyonuna perakende danışmanlığı vermektedir.

**Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar ile ilgili;**

Yatırımcı

fonbulucu.com

### 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	4.961.000	82
B	Nama	Yoktur.	1	1.089.000	18

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **4.961.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **1.089.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **6.050.000 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)	(%)
YILMAZ KEKEÇ	Genel Müdür/ Yönetim Kurulu Başkanı	15/09/2022	1096 Gün	2.530.715	41,83

#### YILMAZ KEKEÇ hakkında;

1977 doğumludur. Deniz ulaştırma ve İşletme mühendisliği eğitimi almıştır. Tedarik zinciri operasyonlarının çeşitli kademelerinde yöneticilik tecrübesi edindikten sonra DHL firmasında P&G ve BAT gibi büyük müşterilerin tedarik zinciri operasyonlarını yeniden tasarlamış ve operasyonlarını yönetmiştir. Süreç iyileştirme projelerine önderlik etmiştir. Daha izlenebilir ve daha esnek tedarik zinciri operasyonları için ERP sistemleri ve ekipler kurup yönetmiştir. Yaklaşık 20 yıla varan kurumsal iş tecrübesinin 7 yılı süresince Tchibo Türkiye yönetim ekibinde tüm tedarik zinciri operasyonlarından sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak çalışmıştır. Evli ve 1 kız çocuğu babasıdır. Naturiga bünyesinde tedarik zinciri operasyonları, distribütör ve iş ortakları yönetimi, proje ve iş geliştirme yönetiminden sorumlu genel müdür olarak çalışmaktadır.

### 2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
TUBA YAPINCAK	Yönetici Ortak /CMO	Ürün planlama, proje yönetimi, ürün geliştirme, pazarlama, bütçe yönetimi ve genel stratejik yönetim deneyimleri bulunmaktadır.	2.430.285	40,17

## TUBA YAPINCAK hakkında;

1977 doğumludur. Üniversite yıllarında Inditex / Zara şirketinde part-time satış danışmanı olarak başladığı perakende kariyerinde ilerleyen yıllarda ağırlıklı olarak ürün yönetimi, stratejik planlama, ve üst düzey yönetim deneyimi bulunmaktadır. Tchibo Türkiye şirketinde gıda ve gıda dışı ürün planlama müdürlüğü, stratejik planlama yöneticiliği, genel müdür vekilliği görevlerinden sonra kurumsal kariyerinin son 6 yılında Tchibo Türkiye Genel Müdürlüğü pozisyonunda görev almıştır. Kurumsal yaşamı boyunca bir çok gıda geliştirme projesinde, yeni satış kanalları kurulumunda, ve perakende konseptleri geliştirme konularında aktif görev almıştır. Tchibo Türkiye'de genel müdür olarak çalıştığı süre boyunca aynı zamanda Türkiye Gıda Perakendecileri Derneği'nde yönetim kurulu üyeliği ve LEAD Network Türkiye'de de aktif üye olarak görev almıştır. Şu anda ayrıca Hollanda merkezli LEAD Network organizasyonuna perakende danışmanlığı vermektedir.

### 2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Yılmaz Kekeç	Kurucu, Genel Müdür, tedarik zinciri operasyonları, distribütör ve iş ortakları yönetimi, proje ve iş geliştirme.	Tedarik Zinciri Yönetimi	Kurucu & Genel Müdür
Tuba Yapıncak	Naturiga'da pazarlama, ürün geliştirme ve planlama, bütçe planlama ve yeni pazarlardan sorumlu yönetici ortak olarak çalışmaktadır.	Perakende, hızlı tüketim ürünleri, stratejik planlama, ürün planlama ve geliştirme, üst düzey yönetim, DE&I (işyerlerinde eşitlik, kapsayıcılık ve çeşitlilik)	Yönetici Ortak
Mesut Üren	Muhasebe, satın alma, idari işler.	Muhasebe ve satın alma.	Çalışan
Behice Avcı	Üretim müdürlüğü, kalite ve hijyen süreçleri sorumluluğu, gıda mühendisi, reçete geliştirme, hammadde seçimi,	Gıda ve Kalite mühendisliği, üretim, hammadde seçim ve alımı.	Çalışan

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı</b>
	üretim personeli eğitimleri.		
Semih Saygıner	Naturiga'da "iyi yaşam direktörü" adıyla danışmanlık vererek hissedar olacaktır. Ayrıca "kapalı alan sporları" kategorisinde Naturiga ile birlikte kapalı alan sporları profesyonellerine özel ürünler geliştirilmesi ve tanıtımında görev alacaktır.	Milli Sporcu (Türkiye ve Dünya Bilardo Şampiyonu), motivasyon konuşmacısı	İyi Yaşam Direktörü/Danışman Chief Wellness Officer
Üretim Ve Depo Ekibimiz	Üretim, paketlenme, kalite kontrol.	üretim	Çalışan
Halit Kaya	Depo ve lojistik operasyonlar	Dış ticaret, satış	Çalışan

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

NATURİGA GIDA 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 linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/VNVOJ5#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	29.02.2024
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>11.350.634</b>	<b>11.759.593</b>
<b>Nakit ve Nakit Benzerleri</b>	<b>1.993.760</b>	<b>2.011.582</b>
Kasa	196.573	173.444
Bankalar	103.405	2.144
Diğer Hazır Değerler	106.990	45.780
Devrenden KDV	1.577.812	1.780.482
İş Avansları	8.980	9.732
<b>Ticari Alacaklar</b>	<b>4.378.929</b>	<b>4.705.113</b>
Alıcılar	4.082.344	4.395.324
Diğer Ticari Alacaklar	253.461	244.623
Diğer Çeşitli Alacaklar	43.124	65.166
<b>Stoklar</b>	<b>4.977.945</b>	<b>5.042.898</b>
İlk Madde ve Malzeme	0	1.031.732
Ticari Mallar	3.521.685	2.881.459



<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>29.02.2024</b>
Diğer Stoklar	556.425	347.772
Verilen Sipariş Avansları	899.835	781.935
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>1.428.422</b>	<b>2.044.667</b>
<b>Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>444.004</b>	<b>640.851</b>
Tesis, Makine ve Cihazlar	9.300	676.736
Demirbaşlar	707.204	206.212
Birikmiş Amortismanlar (-)	-272.500	-242.097
<b>Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>	<b>984.418</b>	<b>1.403.815</b>
Haklar	49.420	62.530
Özel Maliyetler	1.131.000	1.541.092
Birikmiş Amortismanlar (-)	-196.002	-199.807
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>4.310.541</b>	<b>4.579.912</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>1.978.166</b>	<b>2.576.608</b>
Banka Kredileri	1.279.594	1.932.058
Diğer Mali Borçlar	289.085	264.617
Ödenecek Vergi ve Fonlar	284.124	274.233
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	146.128	105.700
Dönem Karının Peşin Ödenen Vergi ve Diğer Yükümlülükleri	-20.765	0
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>1.867.374</b>	<b>1.728.840</b>
Satıcılar	1.807.604	1.490.019
Diğer Ticari Borçlar	58.980	136.331
Alınan Sipariş Avansları	790	102.490

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>29.02.2024</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>465.001</b>	<b>274.464</b>
Personele Borçlar	232.993	272.833
Diğer Çeşitli Borçlar	232.008	1.631
<b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Özkaynaklar</b>	<b>8.468.515</b>	<b>9.224.347</b>
<b>Ödenmiş Sermaye</b>	<b>6.050.000</b>	<b>8.940.809</b>
Sermaye	6.050.000	6.050.000
Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları	0	2.890.809
<b>Sermaye Yedekleri</b>	<b>1.948.748</b>	<b>2.386.747</b>
M.D.V. Yeniden Değerleme Artışları	176.153	0
Kayda Alınan Emtia Özel Karışılık Hesabı	1.772.595	2.386.747
<b>Geçmiş Yıllar Karları</b>	<b>84.961</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Zararları</b>	<b>-34.731</b>	<b>-2.148.212</b>
<b>Net Dönem Karı</b>	<b>426.537</b>	<b>45.004</b>
<b>Net Dönem Zararı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>12.779.057</b>	<b>13.804.260</b>
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>12.779.057</b>	<b>13.804.260</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>29.02.2024</b>
<b>Hasılat</b>	<b>17.137.795</b>	<b>3.603.578</b>
Yurtiçi Satışlar	16.803.877	3.604.918
Yurtdışı Satışlar	297.142	0
Diğer Gelirler	342.811	25.163
Satıştan İadeler (-)	-306.035	-26.503
<b>Satışların Maaliyeti</b>	<b>-7.916.816</b>	<b>-1.511.365</b>
Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	-7.916.816	-1.511.365
<b>Esas Faaliyet Karı</b>	<b>9.220.980</b>	<b>2.092.213</b>
<b>Esas Faaliyet Zararı</b>	<b>-8.186.648</b>	<b>-1.924.225</b>
Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-1.227.276	-495.972
Genel Yönetim Giderleri (-)	-6.959.372	-1.428.253
<b>Finansman Giderleri (NET)</b>	<b>-368.089</b>	<b>-100.451</b>
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-368.089	-100.451
<b>Vergi Giderleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağandışı Kâr/Zarar</b>	<b>-190.978</b>	<b>-16.322</b>
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	8.210	0
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	0	-16.322
Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları (-)	-199.188	0
<b>Olağan Kâr/Zarar</b>	<b>-48.727</b>	<b>-6.210</b>
Kambiyo Karları	38.729	25.948
Kambiyo Zararları (-)	-87.456	-32.158
<b>NET KAR/ZARAR</b>	<b>426.537</b>	<b>45.004</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>29.02.2024</b>
Net Dönem Karı	426.537	45.004

## 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Alınması planlanan fon ağırlıklı olarak yurtdışı pazarlara giriş için hammadde ve pazarlama giderleri için kullanılacak olup, mevcut yükümlülüklerimizin yerine getirilmesi için yeterli kaynağımız bulunmaktadır. Fon kaynaklarının kullanımına dair herhangi bir ticari, hukuki kısıtlama mevcut değildir. Kampanyada belirtilen harcama kalemleri amacına uygun olarak kullanılacaktır.

## 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

- Marka Tescil
- Organik Tarım Sertifikası
- İşletme Kayıt Belgesi
- FSSC 22000
- ISO 22000
- Birleşik Krallık Marka Tescil
- Almanya Marka Tescil
- Bilanço
- Gelir Tablosu

### Ödül ve Başarılar

- Brownie Thins ürünümüzün 2022 yılı Avrupa En İyi Yeni Atıştırmalık Ödülü

Belgeler ektedir.

### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

1. Demokratik Yatırım Ortamı: Kitle fonlaması, geniş bir yatırımcı kitlesine, büyük yatırımcıların sahip olduğu avantajları sunarak, yatırım yapma fırsatı veriyor. Bu model, yatırımcılara projemize inanarak, vizyonumuzu paylaşarak bizimle birlikte büyüme yolculuğunda yer alma fırsatı sunuyor.
2. Şirket-Topluluk Bağının Güçlenmesi: Bu yatırım modeli, şirketimizin toplulukla doğrudan bir bağ kurmasına olanak tanıyor. Bu bağ, sadece maddi destek değil, aynı zamanda bize geri dönüş, fikir ve öneri gibi değerli katkıları da getiriyor.
3. Esneklik ve Hız: Kitle fonlaması, geleneksel yatırım yöntemlerine göre daha hızlı ve esnek bir finansman modeli sunuyor. Bu, şirketimizin piyasa koşullarına daha hızlı adapte olmasını ve büyüme planlarını hızlandırmasını sağlıyor.
4. Şeffaflık: Bu model, yatırımcılara projemiz hakkında detaylı bilgi sunma ve gelişmeleri paylaşma fırsatı veriyor. Bu, yatırımcılarla kurduğumuz güven ilişkisinin temelini oluşturuyor.
5. Birlikte Büyüme: Kitle fonlaması, yatırımcılarıyla birlikte büyümeyi hedefleyen şirketler için ideal bir model. Bu sayede yatırımcılarımız da şirketimizin başarısına doğrudan katkıda bulunma ve bu başarının bir parçası olma fırsatı yakalıyor.

Girişim şirketi ilk yatırım turu kapsamında 5.000.000 TL fonlama hedefini %125.6 oranında tamamlamış olup, 6.000.000 TL (%20 ek fonlama dahil) fonu sermayesine ekleyerek faaliyetlerini sürdürmüştür. Bu faaliyetler kapsamında **17.137.796 TL**'lik bir ciroya ulaşmıştır.

İkinci yatırım turu kapsamında düzenlenen bu kitle fonlaması turunda 8.000.000 TL'lik fonlamaya ulaşmayı hedeflemektedir. Bu fonlama sonrası elde edilecek kaynak ağırlıklı olarak şirketin hammadde tedarigi ve pazarlama süreçlerinde kullanılacaktır.

#### 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 kullanımını 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;

**2.500.000 TL'si Pazarlama ve Satış Faaliyetleri / TR & İngiltere (Tanıtım, pazarlama, reklam ve fuar, ürün listeleme giderleri, İngiltere pazara giriş operasyonel giderler) amacıyla 01.07.2024 - 30.06.2025 tarihleri arasında, 2.500.000 TL'si Hammadde ve malzeme yatırımı /Büyüme destekleyici ve yeni pazara giriş (İngiltere ve Türkiye) amacıyla 01.07.2024 -**

**30.06.2025** tarihleri arasında, **600.000 TL'si Operasyonel Yatırımlar ve Net İşletme Sermayesi** amacıyla **01.07.2024 - 30.06.2025** tarihleri arasında, **880.000 TL'si Makine ve Ekipman Parkuru** amacıyla **01.07.2024 - 30.06.2025** tarihleri arasında, **600.000 TL'si Ar-Ge (Yeni Ürün Geliştirme Harcamaları ve İlgili Danışmanlık Maliyetleri)** amacıyla **01.07.2024 - 30.06.2025** tarihleri arasında, **920.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedeli** amacıyla **01.07.2024 - 31.07.2024** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 3'ü + 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.**

NATURİGA GIDA ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Süper besin tozları 2024 , Fonksiyonel Karışımlar 2024 , Protein Karışımları & Spor Serisi 2024 , Granola & Müslie Blends 2024 , Atıştırmalıklar 2024 , Süper besin tozları 2025 , Fonksiyonel Karışımlar 2025 , Protein Karışımları & Spor Serisi 2025 , Granola & Müslie 2025 , Atıştırmalıklar 2025 , Süper besin tozları 2026 , Fonksiyonel Karışımlar 2026 , Protein Karışımları & Spor Serisi 2026 , Granola & Müslie 2026 , Atıştırmalıklar 2026 , Süper besin tozları 2027 , Fonksiyonel Karışımlar 2027 , Protein Karışımları & Spor Serisi 2027 , Granola & Müslie 2027 , Atıştırmalıklar 2027 , Süper besin tozları 2028 , Fonksiyonel Karışımlar 2028 , Protein Karışımları & Spor Serisi 2028 , Granola & Müslie 2028 ve Atıştırmalıklar 2028 kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.669.870.817 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### **3.4. Geçmiş Kampanyalar**

#### **3.4.1. Başarılı sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler**

**Uyarı:** Burada ifade edilen “başarılı sonuçlanan kampanya” ifadesi karlı bir yatırımı ifade etmemektedir. Buradaki başarıdan kasıt hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihi veya kampanya süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanmış olmasıdır.

İlk kitle fonlaması yatırım turu 08.08.2022 tarihinde başlamış olup 155'i nitelikli olmak üzere toplam 1384 yatırımcıdan 6.278.687 ₺ fon toplanmış, kampanya hedefi %125.6 oranında başarıya ulaşmıştır. 20.10.2022 tarihinde sermaye artırımını yoluyla 6.000.000 ₺ fon şirkete aktarılmıştır. Toplanan fon, ilk kampanya bilgi formundaki fon kullanım planına uygun olarak kullanılmıştır.

### **3.4.2. Başarısız sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler**

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

- Süper besinlerin artan popülaritesi nedeniyle Türkiye'de bir çok girişimcinin dikkati bu yöne doğru çekilmektedir. Sermaye kısıtları, rekabette geride kalmaya sebep olabilir. Büyük gıda firmalarının bu alana giriş kararı olabilir.
- Marka politikamız gereği sektörün indirim dönemlerinde kampanya iletişimde bulunmadığımız için, yılın en yüksek satış yapılan dönemlerinde var olamamak.
- Ülkemize olan ithal girdilerin çokluğu nedeniyle zorlu maliyet yönetimi. Hammaddelerin çoğu yurtiçinden dahi alınsa, üretici girdilerindeki maliyet artışları doğrudan alım fiyatlarımızı etkilemektedir.
- Hızlı büyüyen ancak halen küçük bir pazar olan sağlıklı beslenme pazarındaki artan yeni marka sayısı gelecekte pazarda rekabet baskısı yaratacaktır. Bu nedenle pazara yayılma ve tutunma sürecinin uzaması güncel ve gelecekteki fırsatları kaçırmaya neden olacaktır.

### 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Türkiye'de artan enflasyon nedeniyle alınan yerel hammadde ve gıda dışı destek ekipmanlarda gözle görülür kalite düşüşü.
- Hızla değişen ve artan ambalaj, hammadde, üretim ve personel maliyetleri.
- Dünyada değişen bazı faktörler (hava koşulları, ekonomik dalgalanmalar, bölgesel savaşlar, tedarik zinciri riskleri...vb.) çeşitli hammaddelerde önceden beklenemez bulunabilirlik ve yükselen hammadde fiyatı sorunlarına neden olabilir. (Örnek: 2024 yılı itibariyle başlayan kakao hammadde maliyetlerinin global pazarlardaki artışı)
- Süper gıda ve fonksiyonel besin pazarında eczane/sağlık sektörü oyuncularını olan "besin takviyesi" şirketleri de büyümeye ve yepyeni ürünler ile sağlıklı beslenme sektörüne dolaylı yoldan baskı yapmaya devam ediyor.
- Piyasadaki finansal enstrümanların maliyetinin artması ve eskisi kadar kolay ulaşılabilir olmaması
- Teşvik ve hibe süreçlerinde uzun bürokratik süreçler ve zamanlama sorunları, alınacak ödemelerin gecikmeler nedeniyle enflasyon karşısında değer kaybetmesi.

### 4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar (fuip) ve bireysel satış olanakları haricinde kısa vadede başka çözüm bulamayabilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına yol açabilir.

### 4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

## 5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.0966 TL** ile **0.1076 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **772750 TL** ile **1032900 TL** aralığında olacaktır.

### Önemli Bilgilendirmeler

- Bu kampanya **ilk 14 gün** sadece mevcut ortakların yatırımına açık olup 15. gün fonlama hedefine ulaşmadığı takdirde yeni yatırımcılara açılacaktır. Toplam kampanya süresi **50 gündür**.
- Bu kampanyada asgari yatırım tutarı **100 ₺** olarak belirlenmiştir.
- Mevcut ortakların paylarının (girişimci ve yatırımcı) kampanya sonunda **realize olan arz oranı kadar sulanmalarını** sağlamak adına yeni çıkarılan paylardan mevcut ortaklara oransal olarak dağıtılacaktır.
- Mevcut yatırımcılar için 'Yatırım Yap' ekranında paylarının sulanmaması için yatırması gereken tutar paylaşılacaktır. Yatırımcı dilerse bu tutarı veya daha fazlasını yatırabilir.
- İlk yatırım turunda **pay fiyatı 6,88 TL** olarak gerçekleşmiştir. Yeni çıkarılan paylardan A grubu paylar KF ek tanımı ile girişimciler, B grubu paylar ise KN ek tanımı ile yatırımcılar adına MKK'da kaydileştirilmiştir. Bu kampanya ile birlikte toplanan fon sermayeye eklenerek yeni çıkarılan paylar A ve B grubu olarak çıkarılacak ve **yeni pay grubu yaratılmayacaktır. Yeni pay fiyatı ise her iki grup için de 10,35 TL ile 9,29 TL aralığında gerçekleşecektir.**
- Yatırım turunun başarılı olması halinde bedelsiz pay hakedişiniz için ön talep miktarı kadar ödeme yapılıp yapılmadığı kontrol edilecektir. Bedelsiz pay hesaplamalarında sulanmamak için yapılan yatırım tutarı dahil edilmeyecektir.

### Örnek:

- Yatırım turunun başarılı olması halinde bedelsiz pay hakedişiniz için ön talep miktarı kadar ödeme yapılıp yapılmadığı kontrol edilecektir. Bedelsiz pay hesaplamalarında sulanmamak için yapılan yatırım tutarı dahil edilmeyecektir.
- Örneğin 5.000 TL ön talep oluşturan bir yatırımcının kampanya başladığında sulanmamak için yatırması gereken tutar 2.399,82 TL'dir. Yatırım turu başladığında 5.000 TL yatırım yapıldığı takdirde aşağıda belirtilen oranlarda bedelsiz kampanyasından faydalanılacaktır. Pay dağıtım işlemi gerçekleştiğinde sulanmamak için gereken tutar toplam yatırımdan çıkarılarak (5.000 TL - 2.399 TL) yatırımınız için bedelsiz pay verilecektir.

\*Ön talep tutarı tutarı örnek olarak yazılmıştır. Yatırım ekranında her yatırımcı için paylarının sulanmaması için yatırması gerekli tutar kendisine ayrıca bildirilecektir.

## Ön Talep Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

- En az **1.000 ₺ - 19.999,99 ₺** aralığında ön talep bildirip, yatırım turunun başladığı **ilk 20 gün** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10** bedelsiz pay,
- En az **20.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında ön talep bildirip, yatırım turunun başladığı **ilk 20 iş günü** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15** bedelsiz pay,
- En az **50.000 ₺ - 149.999,99 ₺** üzeri aralığında ön talep bildirip, yatırım turunun başladığı **ilk 20 iş günü** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20** bedelsiz pay,
- En az **150.000 ₺ ve üzeri** aralığında ön talep bildirip, yatırım turunun başladığı **ilk 20 iş günü** içerisinde en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25** bedelsiz pay, **hediye edilecektir.**

### Mevcut Ortaklık Yapısı;

Yılmaz Kekeç %41.83

Tuba Yapıncak %40.17

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %18

## İLK 14 GÜN İÇERİSİNDE MEVCUT YATIRIMCILARIN TAMAMININ BU TURA KATILARAK FONLAMANIN BAŞARIYA ULAŞMASI DURUMDA GERÇEKLEŞECEK OLASI ORTAKLIK YAPISI

Aşağıda yer alan fonlama sonrası ve ek fonlama sonrası ortaklık yapısı, ilk kitle fonlama yatırım turundaki tüm yatırımcıların bu tura da sulanmamak için yapmaları gereken minimum yatırım tutarında yatırım yaptıkları takdirde gerçekleşecek olası duruma göre hazırlanmıştır. Kampanya içerisinde verilecek bedelsiz paylar %10 baz alınarak hazırlanmıştır. Bu senaryoda olası değişiklik oluşması durumunda belirlenen oranlar farklılık gösterebilir.

### Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Yılmaz Kekeç %37.743

Tuba Yapıncak %37.207

Semih Saygıner\* %1.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %18.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %5.500

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %0.550

\*Ülkemizin alanında tanınmış sporcularından Semih Saygıner Naturiga Gıda A.Ş.'de İyi Yaşam Direktörü & Danışmanı olarak rol alacaktır. Semih Saygıner'in hisseleri fonlama sonrası kurucu ortak Yılmaz Kekeç'in hisselerinden dağıtılacaktır.

**Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Yılmaz Kekeç %37.126

Tuba Yapıncak %36.614

Semih Saygıner\* %1.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %18.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %6.600

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %0.660

**İLK 14 GÜN İÇERİSİNDE MEVCUT YATIRIMCILARIN HİÇBİRİNİN BU TURA KATILMADIĞI VE FONLAMANIN YENİ YATIRIMCILARLA BAŞARIYA ULAŞMASI DURUMDA GERÇEKLEŞECEK OLASI ORTAKLIK YAPISI**

Aşağıda yer alan fonlama sonrası ve ek fonlama sonrası ortaklık yapısı, ilk kitle fonlama yatırım turundaki tüm yatırımcıların bu kampanyaya yatırım yapmadıkları ve olası sermaye artırımından kaynaklı olarak en fazla arz oranı kadar sulanmaya maruz kaldıkları takdirde gerçekleşecek olası duruma göre hazırlanmıştır. Kampanya içerisinde verilecek bedelsiz paylar %10 baz alınarak hazırlanmıştır. Bu senaryoda olası değişiklik oluşması durumunda belirlenen oranlar farklılık gösterebilir.

**Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Yılmaz Kekeç %38.299

Tuba Yapıncak %37.740

Semih Saygıner\* %1.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %16.911

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %5.500

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %0.550

\*Ülkemizin alanında tanınmış sporcularından Semih Saygıner Naturiga Gıda A.Ş.'de İyi Yaşam Direktörü & Danışmanı olarak rol alacaktır. Semih Saygıner'in hisseleri fonlama sonrası kurucu ortak Yılmaz Kekeç'in hisselerinden dağıtılacaktır.

**Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Yılmaz Kekeç %37.793

Tuba Yapıncak %37.254

Semih Saygıner\* %1.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %16.693

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %6.600

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %0.660

### 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 **9.600.000** 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](https://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/VNVOJ5> 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 **250.000 Pay (250.000 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 **1.000.000 TL**'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığımıza ve kabul ettiğimize 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. %3.199 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 3'ü + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

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

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

## 6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 6.1. Genel Bilgiler

#### Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 94
Başarısız Kampanya Sayısı	: 16
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 661.055.724 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	7.135.065	27.98	27.98
Hakan Yıldız	B	131.358	0.52	0.52
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	B	2.172.876	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	A	691.044	2.71	2.71
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	B	619.391	2.43	2.43
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	C	765.000	3	3
Faruk Bostancı	A	1.275.000	5	5



Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	B	1.275.000	5	5
Diğer	A/B	8.887.816	34.85	34.85
<b>TOPLAM</b>		<b>25.500.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### 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	31/08/2023	894 Gün	1.275.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	19/06/2023	967 Gün	255.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	7.266.423	28.5
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	510.000	2
Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	2.547.450	9.99
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	0	0
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	510.000	2

### 6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	7.266.423	28.5
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14
Salih Oğuzhan Sever	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

## 6.5. İnceleme Sonuçları

Naturiga, süper gıdalar ve süper gıdalar ile hazırlanmış fonksiyonel & katkısız ürünleri üretmekte ve satışını gerçekleştirmektedir. Tarım, Gıda kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 9.600.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, hızlanan yaşam koşulları ve yeni beslenme şekilleri nedeniyle toplumların maruz kaldığı katkı maddesi, koruyucu ve zararlı bileşenler içeren paketli gıdaların tüketiminin artması problemine odaklanmıştır. Girişim şirketi; 2019 yılından beri Türkiye'de faaliyet göstermektedir. Türkiye'nin lider ve ilk süper gıda şirketlerinden biri olarak, yaratıcı, rekabetçi sağlıklı fonksiyonel besinler ve atıştırmalıklar üreten hem Türkiye'de hem de global pazarlarda satışını yapan çok kanallı bir B2B ve B2C şirketi olma amacındadır. Sancaktepe/İstanbul'da bulunan ve yaklaşık 1.000 m<sup>2</sup>'lik tesis içinde ofis, depo ve üretim operasyonları bir arada bulunmaktadır. Tesis ISO 22000 ve FSSC 22000 sertifikalarına sahiptir. Satışı yapılan tüm ürünler tesisimizde kendi operasyonları ile üretilmekte & paketlenmektedir. Naturiga'nın ilk kitle fonlaması yatırım turu 08.08.2022 tarihinde başlamış olup 155'i nitelikli olmak üzere toplam 1384 yatırımcıdan 6.278.687 ₺ fon toplanmış, kampanya hedefi %125.6 oranında başarıya ulaşmıştır. 20.10.2022 tarihinde sermaye artırımı yoluyla 6.000.000 ₺ fon şirkete aktarılmıştır. Toplanan fon, ilk kampanya bilgi formundaki fon kullanım planına uygun olarak kullanılmıştır. Naturiga; süper gıdalar ve sağlıklı atıştırmalıklar üretmesinin yanında eczanelerde "takviye edici gıda" olarak ve fonksiyonel içecek kategorisinde yer almayı planlamaktadır. Süper gıdaların çeşitli alanlara ve amaçlara uygun ürün üretme potansiyeli oldukça yüksektir. Naturiga, vegan ve glutensiz beslenmeye uygun, katkı maddesi, koruyucu, kıvam vericiler ve ilave şeker içermeyen ürünler üretmeyi hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Naturiga, rekabet konumlanması olarak içerisinde hiçbir katkı maddesi ve yapay aroma bulunmayan protein karışımlarına sahip olması ve kısa zamanda ulaşılan inovatif ürün

çeşitleri ile rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında Saf Nutrition, Wefood, Mom's bulunurken global rakipleri arasında, Rheal Superfoods, Naturya gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, 2020 yılında, 733,1 milyar dolar olan küresel sağlıklı gıda pazarının değeri 2026 yılına kadar bir trilyon ABD dolarına yükselmesi beklenmektedir. 2016-2021 arasında doğal ve sağlıklı ürünler pazarı büyüme artışında dünyada ilk sırada 10 milyar dolar ile Çin bulunurken, ikinci sırayı ise yaklaşık 4 milyar dolar ile Türkiye almıştır. Bu durum Türkiye pazarındaki potansiyeli gözler önüne sermektedir. 2020-2027 yılları arasında fonksiyonel gıda pazar büyüklüğü birleşik olarak %4,9 büyümeye devam etmesi ve pazar büyüklüğünün 2027 yılında 267 milyar dolara ulaşması beklenmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak üretim, hammadde ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, yurt dışı satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 1 Milyar 683 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

<b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b>	
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>ŞART/ŞERH</b>
Hakan Yıldız	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Bülent Gümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Emre Akgümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Vahit Altun	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Salih Oğuzhan Sever	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>

## **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 kurallar 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 ( 1 )
- 4.2 Nolu Belge ( 2 )
- 4.3 Nolu Belge ( 3 )
- 4.4 Nolu Belge ( 4 )
- 4.5 Nolu Belge ( 5 )
- 4.6 Nolu Belge ( 6 )
- 4.7 Nolu Belge ( 7 )
- 4.8 Nolu Belge ( 8 )
- 4.9 Nolu Belge ( 9 )
- 4.10 Nolu Belge ( Brownie Thins ürünümüzün 2022 yılı Avrupa En İyi Yeni Atıştırılmalık Ödülü )
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
  - 6.1 Nolu Belge ( Yılmaz Kekeç )
  - 6.2 Nolu Belge ( Tuba Yapıncak )
  - 6.3 Nolu Belge ( Mesut Üren )
  - 6.4 Nolu Belge ( Behice Avcı )
  - 6.5 Nolu Belge ( Semih Saygıner )
  - 6.6 Nolu Belge ( Üretim Ve Depo Ekibimiz )
  - 6.7 Nolu Belge ( Halit Kaya )