

PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş. KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.**'nin ihtiyaç duyduğu **10.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **12.000.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


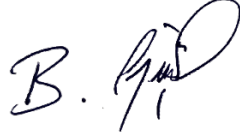



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **12/03/2024** ile **01/05/2024** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/ATUB6T> 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.

PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş. Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>Bilge Ünver, 10/03/2024</p> <p>PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş. ANONİM ŞİRKETİ Güne Mah. No: 101 Sokak Küçükayak İş Merkezi No: 72 118 / Maltepe / İSTANBUL Küçükayak V.D. 33 041 7363</p>	<p>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</p>

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 08/03/2024 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 08/03/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 07/03/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 08/03/2024 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 08/03/2024 	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	: PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.
İşletme Adı	: Protein Stüdyo Gıda San ve Tic A.Ş.
Merkez Adresi	: Girne mah. Irmaklar sokak Küçükyalı İş Merkezi B Blok 72-11B/1
Telefon Numarası	: +90 216 388 44 24
İnternet Sitesi	: https://uniq2go.com.tr/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 12.000.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/ATUB6T
Kampanya Süresi	: 50 Gün
Başlangıç Tarihi	: 12/03/2024
Bitiş Tarihi	: 01/05/2024 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.069 TL ile 0.081 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 690000 TL ile 972000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 12.000.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 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.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 3.300.000 TL 'si Makine Parkurunun Genişletilmesi 01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında, 300.000 TL 'si Dijital Pazarlama Personel Giderleri 01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında, 1.000.000 TL 'si Tanıtım, Pazarlama, Reklam ve Fuar Giderleri 01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında, 700.000 TL 'si Ürün Listeleme Bedeli

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

400.000 TL'si

Merchandising Ekibi Kurulum, Operasyon ve Personel Giderleri

01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

3.300.000 TL'si

Hammadde ve Malzeme Finansmanı

01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

1.000.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli

01.06.2024 - 01.07.2024 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.
İşletme Adı	: Protein Stüdyo Gıda San ve Tic A.Ş.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Girne mah. Irmaklar sokak Küçükyalı İş Merkezi B Blok 72-11B/1
Kuruluş Tarihi	: 28.01.2015
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 1.500.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 1.500.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İTO / İSO
Ticaret Sicil Numarası	: 825053
Vergi Dairesi	: Küçükyalı
Vergi Kimlik Numarası	: 7330417363
Telefon Numarası	: +90 216 388 44 24
İnternet Sitesi	: https://uniq2go.com.tr/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.'nin yürüttüğü **Sektörün Öncüsü Uniq2go** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Türkiye'nin ilk sağlıklı atıştırmalık markası Uniq2go büyüme yolunda

Ön Talep Formuna aşağıdaki bağlantıyı kullanarak erişebilirsiniz:

<https://fnb.lc/uniq2go-ontalep>

2011 de başlayan Ar-Ge çalışmaları sonucu, Türkiye'de sağlıklı, katkısız, koruyucusuz, şeker ilavesiz, doğal protein barının **ilk üreticisi** ve **sağlıklı atıştırmalık sektörünün kurucusu Protein Stüdyo**, geliştirdiği benzersiz ürünleri için **Uniq2go** markası ile, büyümeyi hızlandırma, ulusal pazarda payını artırırken global pazarda da en bilinen markalardan biri olma hedefiyle ilk kez yatırım turuna kitle fonlama ile çıkıyor ve üretim hacmini artırmayı hedefliyor.

Önemli Bilgilendirmeler

- Uniq2go girişimcileri kitle fonlama kampanyası sonrası 2. yatırım turuna çıkılması durumunda olası sermaye artırımından kaynaklı **ilk tur yatırımcılarının paylarında herhangi bir sulanma (azalma) yapılmayacağını taahhüt etmektedir.** 2. yatırım turu için söz konusu sulanma oranları girişimcilerin paylarından karşılanacaktır.
- Bu kampanyada minimum yatırım tutarı **100 ₺** olarak planlanmıştır.

Ön yatırım talebi oluşturma sürecinde;

- **En az 1.000 ₺ - 9.999,99 ₺** aralığında ön talep bildirip, en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %15 bedelsiz pay,**
- **En az 10.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında ön talep bildirip, en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %20 bedelsiz pay,**
- **En az 50.000 ₺ ve üzeri** aralığında ön talep bildirip, en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %25 bedelsiz pay,**

hediyeye edilecektir.

- 10.000 TL ve üzeri yatırıma : Bir kutu Uniq2go 12'li karışık midi protein bar
- 20.000 TL ve üzeri yatırıma : Bir kutu Uniq2go 12'li karışık midi protein bar + 1 kutu 12'li 67g Uniq2go Peanut XXL (20g protein)
- 50.000 TL ve üzeri yatırıma : İki kutu 2Bites 10'lu kolajen protein topu, bir kutu Uniq2go 16'lı karışık midi protein bar, iki kutu 12'li 67g Uniq2go Peanut XXL (20g protein), iki kutu 12'li Power Maxi (20g protein) hediyeye edilecektir.

- Ayrıca **tüm yatırımcılara** bir yıl boyunca internet sitesinden yapacakları alışverişlerde **%20 indirim** tanımlanacaktır.

Nasıl Türkiye'de İlk, Sektörde Öncü Olduk?

- 2011 yılında iş fikrini geliştirdiğimizde, henüz Türkiye'de sağlıklı atıştırmalık olarak nitelendirilebilecek bir ürün grubu bulunmamaktaydı.
- Dünyada ise doğal içerikli protein bar ya da herhangi bir hurma ile tatlandırılmış atıştırmalık piyasaya çıkmamış, genellikle büyük ölçekli firmaların düşük maliyetli, insan sağlığına olumsuz etki edebilecek riskli girdiler kullanılarak yüksek kar marjları ile pazarlanan ürünler bulunmaktaydı.
- Yaklaşık bir buçuk yıllık Ar-Ge çalışmaları sonucu; ilave şeker içermeyen, katkısız ve koruyucusuz, sadece meyve ile tatlandırılmış, yüksek lif ve bol protein içeren besleyici, paketlenmiş ve raf ömrü uzun ürünler geliştirmeyi başardık. **2013 yılında ilk ürünümüz piyasaya sürerek sağlıklı atıştırmalık sektörünün kurucusu olduk.**

Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğü Sağlamak için Sunduğumuz Değer Önerileri

- İlk 4 yıl sektörde bu alanda üretim yapan **tek firma** olarak **pazarın geliştirilmesi ve büyümesinde öncü** rol alarak piyasayı genişletmeyi başardık.
- Rakiplerimizden **en büyük farkımız lezzetimiz**. Baştan beri kalitemizden ödün vermeyerek hem sağlıklı hem de lezzetli ürünler sunuyoruz.
- Uniq2go'lar raf ömrü olmasına rağmen, sürekli tazedir. **İade oranımız son derece düşüktür** ve müşteriye tekrar sunulmaz.
- Rakiplerimizden farklı olarak, **içinde mutlaka protein olan ürünler üretiyoruz**. Onların portföyünde meyve barlar, granola, kahve, tahıl cipsi gibi kategoriler varken, **biz mutlaka protein ilaveli ürünler sunmaya özen gösterdik ve baştan beri uzmanlığımızı bu kulvarda yoğunlaştırdık**.
- Ürünlerimizin içerdiği **yüksek protein ve bol lif, diğer atıştırmalıklara oranla daha uzun süre tok kalmayı sağlıyor**. Büyüklüğüne göre öğün ya da ara öğün yerine geçebiliyor.
- Ebat olarak hem küçük hem de büyük ürünler üretebiliyoruz. Ürün gamımızda 16-67 g. arası ürünler varken, rakiplerimizde bizim ürün grubumuza giren sadece 32-50 g. arası ürünler söz konusudur.
- Ulusal pazarda güçlü sermayesi ile en önemli rakibimiz olan Züher ağırlıklı olarak vegan, meyve barlar, granola ve yulaf ezmesi dikeyine ağırlık vermektedir.
- Sektördeki diğer bir önemli oyuncu Fellas'dan ise protein ve kolajen protein topları, probiyotik ve prebiyotik barlar ve gramaj açısından farklılaşmaktayız.
- Bir diğer başarılı rakibimiz Rawsome daha çok vegan, kolajen, çocuk barları dikeyine ağırlık vermektedir.
- White label ürün üretimi ve satışı konusunda tecrübelerimiz ve hali hazırda mevcut iş birliklerimiz, 5 yıldır yurt dışına ihracat yapan deneyimli bir firma olmamız,
- Son 5 yılda **%28.8 brüt kar marjı ortalaması** ile faaliyet gösteren Protein Stüdyo A.Ş., 5 yılda toplam satış gelirinde yaklaşık 5.8 kat, yurt dışı satış gelirinde ise yaklaşık 7 kat büyüme göstermeyi başarmıştır.

Sağlıklı Atıştırmalık Pazarının Genel Durumu

- Türkiye’de ve dünyada uzun yıllardır her sene büyüyen tek sektörün sağlıklı atıştırmalık olması, doğru bir yatırım yaptığımızı gösteriyor ve büyüme planlarımızı haklı çıkartıyor. Global sağlıklı atıştırmalık pazarının **150 milyar USD** olduğu öngörülüyor. Pazarın **önümüzdeki 10 yıl boyunca %6 CAGR** (Yıllık Bileşik Büyüme Oranı) ile büyüyeceği tahmin ediliyor.
- Özellikle son yıllarda sofra şekeri, tatlandırıcı, ve glikoz şurubu türevi maddelerin, zararlarına karşı duyarlılık, sağlıklı ürünlere olan talebi her geçen gün arttırıyor.
- Deloitte tarafından 2021 yılında yapılan trend araştırması; tüketicilerin daha sağlıklı ve daha iyi hayat tarzı sunan bir gıda kültürü talep ettiklerini net bir şekilde ortaya koymaktadır.
- Türkiye’de ise sağlıklı atıştırmalık pazarının (2023 verileri ile) yaklaşık **110 milyon USD** olduğu tahmin ediliyor. **%12.5 CAGR** ile pazarın 5 yılda yaklaşık **200 milyon USD**'a ulaşması bekleniyor. Enerji ve protein barlarının ise daha hızlı bir ivmeyle **%15 CAGR** ile büyümesi bekleniyor.

Hedef Müşteri Kitlesi ve Özellikleri

Son tüketiciler büyük ölçüde;

- Orta ve üst gelir düzeyinde,
- Beslenme konusunda dikkatli,
- Genellikle şehirlerde yaşayan,
- Yaklaşık %55'i kadın,
- Yaklaşık %35'i 25 - 34 yaş aralığında, %40'ı ise 34 - 44 yaş aralığında,
- Genellikle spor yapan,
- Görece düşük kalorili ara öğün için ürün arayışında,
- Ayaküstü tüketilebilecek doğal ürün arayışında

kişilerden oluşmaktadır.

B2B kurumsal müşterilerimiz ise;

- Ulusal market zincirleri,
- Otel, restoran ve kafe zincirleri (HORECA),
- Akaryakıt istasyonları,
- Şarküteri,
- Sağlık ve güzellik zincirleri,
- Trendyol, Hepsiburada, N11 gibi online pazaryerleri,
- Kendi web sitemiz,
- Getir, Yemeksepeti gibi dijital platformlar ve,
- İndirim marketleri

olarak sıralanabilir.

Doğal bileşenlerden oluşan, içinde katkı ve koruyucu olmayan, besleyici ve lezzetli paketli gıdalara ulaşabilmek, sağlığını korurken aynı zamanda lezzetli bir ürün

tüketmek, çay ya da kahvenin yanında sağlıklı tüketileceği bir ara öğün ihtiyacını gidermek, çantasında taşıyabileceği veya işyerinde çekmecesinde, arabasının torpido gözünde, spor çantasında, montunun cebinde bulundurabileceği, ihtiyaç duyduğunda elinin altında olabilecek sağlıklı bir atıştırma için kolay ulaşabilmek, müşteri kitlemizin temel ürün talep özelliklerini oluşturmaktadır.

Şu anda protein barlarımızla, Migros, Macrocenter, Carrefour mağazaları, Şok Marketler (True markamız ile) Caffè Nero şubeleri, Gratis (WL), e-ticaret kanallarında, Trendyol, Hepsi Burada, Çiçek Sepeti, Defacto Fit, Getir, Yemek Sepeti (Banabi), bir çok büyük otel ve spor salonları, supplementler.com ve onların yönettiği tüm wending machine'ler, 300'den fazla seçkin şarküteri ve benzin istasyonu gibi satış noktalarında yer almaktayız.

Ürünlerin Müşterilere Tanıtımında Temel Faktörlerimiz

- Doğal
- Katkısız, koruyucusuz
- Yağ ve şeker ilavesiz.
- Kan şekerini yükseltmeyen
- Glutensiz,
- Isıl işlem görmemiş olması sayesinde içerdiği doğal vitamin ve mineralleri kaybetmeyen
- Ara öğün yerine geçen
- Besleyici
- Düşük kalorili
- Yüksek lif ve proteinli
- Tok tutan
- Sağlıklı
- Lezzetli

Neden yatırım yapmalısınız?

- 11 yılı aşkın geçmişe sahip, sağlıklı atıştırma sektörünün kurucusu ve ilk oyuncusu olan şirketimiz, şimdiye kadar hiç yatırım almadan kendi imkanlarıyla büyüyüp ölçeklenebilir olduğunu ispat etmiştir.
- Ancak güçlü sermaye eksikliği, sektörde hak ettiğini düşündüğümüz konuma gelmesine engel olmuştur. Fonlama sonrasında alacağı yatırım, güçlü ve sadık ekibi ile, yeni hedef kitesine ulaşabilmek ve bulunurluğunu arttırabilmek için gerekli finansal kaynağa erişmesini sağlayacaktır. Mevcut karlılığından ödün vermeden, hali hazırda süregelen büyüme trendini vites arttırarak sürdürmesinin önünü açacaktır.
- Fonlama sonrası markamız, pazarlama ve reklam faaliyetlerini arttırarak yurt içi ve yurt dışı piyasalarda daha da dikkat çeker hale gelecektir.
- Asgari çalışan yaklaşımıyla iş gücü ve efora dayanan bir sistem yerine üretim otomasyonlarına ve güvenilir işlem teknolojilerine yönelmek için gerekli araştırmalar yapıp hızlıca hayata geçirilecek, böylece var olan ekibin verimliliği artacaktır.
- Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere, beş yılı aşkındır düzenli ihracat yapıyor olmamız ve bunların in&out yerine süreklilik arz etmesi de, ihracatımızın sürdürülebilir olduğunu ve firmamıza globalde de güven duyulduğunun göstergesidir.
- İçinde yer aldığımız sağlıklı atıştırma pazarı, Türkiye'de ve dünyada hızla büyümekte

olan bir sektör olduğu için, bu pazarda yer alan ilk oyuncu markaya yatırım yapma, mucit ve ilham veren ruhu olan, kendini ispatlamış bir girişimin sağlıklı nesiller yetiştirme vizyonuna katkıda bulunma gibi unsurların yatırımcılar için motivasyon kaynağı olacağını düşünüyoruz. Bu motivasyonun ışığında, büyümemize katkıda bulunmak isteyen yatırımcılarla buluşmaya hazır ve hevesliyiz.

Kısa, Orta ve Uzun Vade Hedeflerimiz

Kısa Vade Hedefler

- Fonlamayı takip eden 12 ay içinde **Uniq2go cirosunu 2.500.000 USD**'in üzerine çıkarmak.
- İlk 12 ay içerisinde, Uniq2go markalı ürünler için Almanya'da distribütör anlaşması yapmak ve satışa sunmak.
- 2 Bites serisinde 1 olan SKU sayısını 3'e çıkarmak.
- Satış noktalarının sayısını %150 arttırmak.
- Daha güçlü bir extruder makinesi satın alarak seri/fason bar üretimini hızlandırmak.
- 2 Bites üretim hattını hızlandıracak otomatik yükleme sistemini kurmak.
- Ar-Ge süreci tamamlanmış piyasada örneği olmayan yeni ve sürpriz bir ürünün ticarileştirme sürecini tamamlamak.
- Mevcut bar üretim hattındaki extruder makinesinin daha güçlü bir model ile değiştirilmesi ile planlanmış white label işlerin daha kısa sürede bitirilmesini sağlamak. Atölye revizyonu ve ek üretim ekipmanları ile imalat süreçlerini kolaylaştırmak ve hızlandırmak.
- Ürün tasarımları, sosyal medya yönetimi, yeni iş geliştirme vb. alanlarda bazı süreçlerde profesyonellerle çalışarak dışarıdan kaynak kullanımı ile temel yetkinliklerimize odaklanmak böylece bir yandan değer önerilerimize odaklanırken ek iş gücü ve bazı operasyonel maliyetlerde tasarruf etmiş olmak.
- Giderek artan yurt dışı satışlarımızı hızlandırmak ve süreçlerini optimize etmek amacıyla özellikle ihracata yönelik istihdam gerçekleştirmek.

Orta Vade Hedefler

- Orta vadede her çeşit ürünü şeker ilavesiz çikolata çeşitleri ile kaplayabilir hale gelecek yatırımı yapmak
- Çift vardiya sisteminin kurulması için gerekli çalışmaları tamamlayarak ilgili yatırımı gerçekleştirmek

Uzun Vade Hedefler

- Yeni çıkardığımız 2 Bites (top) ürünlerimizin aroma çeşitliliğini arttırarak beş yıl sonunda kendi ciromuz içinde %20, Türkiye genelinde (top şeklindeki ürünlerde) %10 paya sahip olmasını sağlamak
- İhracatta beş yılda toplam **2.500.000 USD** üstünde ciro hedefini yakalamak
- 5. yılın sonunda **10.000.000 USD/yıl** ciro hedefini yakalamak
- Yapılacak yatırımlar sayesinde 5 yılda **USD bazında yaklaşık 7 kat büyüme**
- Marka / White Label ürün dengesinin **%65 / %35** olarak korunması
- Mevcut ürün kategorilerinin içinde yeni ürünlerin özellikle bu yıl piyasaya çıkan bites ürünlerinin ciddi büyüme sergilemesi
- Yapılacak yatırımla birlikte tüm kanallarda ciddi büyüme hedefleniyor; Migros %150 büyüme, Carrefour %200 büyüme, Gurme + Benzin istasyonu vb. %200 büyüme,

HORECA (Otel, restoran, kafe) %100 büyüme, E-ticaret %100 büyüme olmak üzere toplamda 15.000+ noktada olma

- Yeni hatların devreye girmesi ve satış adet sayılarının daha da büyümesi ile brüt karlılığın mevcut seviyelerde devam etmesi ya da artırılması, satış hacminin artırılması dolayısıyla FAVÖK marjının korunması ya da artırılması
- 1.125.000 USD cirodan yaklaşık 10.000.000+ USD'a büyümenin ağırlıklı olarak 2bites markalı ürünler ve büyük gramajlı ürünlerimizin hem segment olarak büyümesi hem de ürün çeşitliliğinin artması ile sağlanacağı öngörülmektedir. Büyümenin %65 olarak markalı ürünler ve %35 olarak white label (White Label, İhracat ve diğer...) ürünlerle gerçekleştirilmesi beklenmektedir.

Yıllara göre gerçekleşen ürün satış adetleri ve büyüme istatistikleri

- 2013 yılında 156.194 adet
- 2014 yılında 393.202 adet
- 2015 yılında 710.474 adet
- 2016 yılında 817.104 adet
- 2017 yılında 1.368.507 adet
- 2018 yılında 1.275.170 adet
- 2019 yılında 1.376.287 adet
- 2020 yılında 1.755.761 adet
- 2021 yılında 1.496.854 adet
- 2022 yılında 2.348.521 adet
- 2023 yılında 2.941.493 adet

Toplamda şimdiye kadar **14.639.567 adet bar** satışı gerçekleşmiştir.

- Gerek miktar olarak, gerekse ciro olarak 2013-2017 arasında yaklaşık **%72 CAGR ile büyürken**, 2017 yılında rakiplerin sektöre girmesi ile takip eden dört yılda istenen büyüme gerçekleştirilememiştir.
- 2021 yılında ihracat ve white label ürünlerin de devreye girmesi ile birlikte Uniq2go yeniden ve daha istikrarlı bir büyüme trendi başlatmış ve iki yılda **%45 CAGR** seviyelerini yakalamıştır.
- Türkiye'nin ilk sağlıklı bar markası Uniq2go istikrarla yolunda devam ediyor. Ürettiği tüm ürünlerde hem en lezzetli hem de sağlıklı olma hedefinden ödün vermeden ürün gamını genişletiyor. Ayakları yere basan bir büyüme stratejisi ile verimliliği de her zaman kontrol altında tutuyor.

Ulaşılabacak satış noktası sayısının artması, pazarlama bütçesinin verimli kullanılarak tüketicilere doğru mesajın verilmesi, ihracatın artış trendine girmesi ve büyük indirim market zincirleri ile yapılan işbirliği sonucunda yeni bir hedef kitleye ulaşılması ile, 5 yılda hedeflenen **10.000.000 USD** ciro seviyelerinin kolaylıkla sağlanması öngörülmektedir.

Tarihçe

- Bir buçuk yıllık Ar-Ge çalışmalarının ardından Uniq2go, 1 Şubat 2013'de hem Türkiye'nin hem de dünyanın ilk doğal protein barını imal edip, ülkemizin ilk sağlıklı atıştırmalık markası oldu.
- 2013 - 2016 yılları arasında pazarın tek üreticisi idi ve hızla büyüdü. 2016 yılından

itibaren diğerk markaların da sektöre girmesi ile atıştırmalık sektöründe sağlıklı ürünlerin payı giderek artmaya başladı.

- 2015 yılında anonim şirkete dönüşen Uniq2go 2017 yılında halen üretim yapmakta olduğu tesise taşındı.
- 2019 yılında BRC Food Safety sertifikası aldı.
- 2020 itibarı ile Fransa ve Almanya başta olmak üzere, dört ülkeye düzenli olarak ihracat yapmaya başladı.
- 2023 yılında, üretim hattını, el değmeden ambalajlama yapacak hale getirdi.
- Aynı yılın sonunda, dolgulu-dolgunsuz üretim yapan, ürünleri tekil şekilde cold seal paketleyen sistemi kurarak, ikinci üretim hattını (2Bites) devreye aldı.

İş Modeli

PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş. bir Üretim girişimi olup, **Tarım, Gıda** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global , Tüm Türkiye ve İstanbul (Tümü)**'dir.

2011 de başlayan çalışmalarımız ile, 2013 yılında kurduğumuz, Türkiye'de sağlıklı, katkısız, koruyucusuz, şeker ilavesiz, doğal ilk protein barının üreticisi ve sağlıklı atıştırmalık sektörünün kurucusu olarak, büyümemizi hızlandırmak, yerli pazarda payımızı arttırırken global pazarda da bilinen bir marka olmak istiyoruz.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

2011 yılında ilk iş fikrini geliştirdiğimizde, Türkiye'de sağlıklı atıştırmalık diye bir ürün grubu yoktu. Dünyada da ne doğal protein bar, ne de herhangi bir hurma ile tatlanan bir atıştırmalık piyasaya çıkmıştı. Ulusal ya da global ölçekli firmalar düşük maliyetli, bariz sağlık riskleri içeren girdiler kullanarak, yüksek kar marjları ile, sağlığı tehdit eden ürünlerini müşteri ile buluşturuyordu.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Bir buçuk yıl süren Ar-Ge çalışmasından sonra, şeker ilavesiz, katkı ve koruyucusuz, sadece meyve ile tatlanan, yüksek lif ve bol proteinli besleyici, paketlenmiş, raf ömrü olan ürünler yaratmayı başardık. 2013 yılında ilk ürünümüzü piyasaya sürerek sağlıklı atıştırmalık sektörünün kurucusu olduk.

Değer Önerileri

Orta ve üst gelir düzeyinde, eğitilmiş, şehirde yaşayan, %55 i kadın, %35'i 25-34 yaş, %40'ı 34-44 yaş aralığında, beslenmesine özen gösteren, etiketleri okuma alışkanlığı olan, spor yapan, dengeli beslenmeye gayret eden, ayaküstü yenecek , raf ömürlü, görece düşük kalorili, doğal, ara öğün arayışındaki kişiler müşteri kitlemizi oluşturmaktadır.

Doğal bileşenlerden oluşan, içinde katkı ve koruyucu olmayan, besleyici ve lezzetli paketli gıdalara ulaşabilmek, sağlığını korurken aynı zamanda lezzetli bir ürün tüketmek, çay ya da kahvenin yanında sağlıklı tüketeceği bir ara öğün ihtiyacını gidermek, çantasında taşıyabileceği veya işyerinde çekmecesinde, arabasının torpido gözünde, spor çantasında, montunun cebinde bulundurabileceği, ihtiyaç duyduğunda elinin altında olabilecek sağlıklı bir atıştırma kolay ulaşabilmek, müşteri kitlemizin ürün talep özelliklerini oluşturmaktadır.

Bu talebi oluşturan nedenler;

- Obeziteden kaçınmak,
- Mevcut atıştırma riskli içerikli olması,
- Kötü beslenme ile ortaya çıkabilecek diabet ve buna benzer rahatsızlıklardan kaçınmaktır.

Gelişim Süreçleri Hakkında

2013 yılında, Ulusal ve lokal perakende zincirleri, kişisel bakım marketleri popüler kahve dükkanları ve internet sitemiz üzerinden tüketicilerimizle ürünlerimizi sunduk, 2015 yılında anonim şirket haline geldik ve DQS CFS GmbH German Association for Sustainability gıda güvenliği sertifikamızı aldık. 2017 yılında;

- ISO 9001: 2008 Kalite Yönetim
- ISO 14001 : 2004 Çevre Yönetim
- ISO 22000 : 2005 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikalarımızı aldık.
- DQS CFS GmbH German Association for Sustainability tarafından SMETA standartlarına göre uluslararası alanda sertifikalandırıldık ve 700 m2 lik yeni üretim tesisimize taşınarak üretim için yeni ve hızlı makineler aldık.
- 2018 yılında Helal sertifikamızı aldık,
- Avrupa, Orta Doğu ve Asya ülkelerine ihracata başladık,
- 2019 yılında BRC sertifikamızı aldık.
- 2020 yılında Discount marketler ile in & out çalışmaya başladık.
- 2021 yılında Almanya ve Fransa'ya yaptığımız ihracatlar hız kazandı.
- 2022 yılında Online market ve B2C kanallarında atağa geçtik ve piyasaya yeni 2 çeşit ürün daha çıkarttık.
- 2023 yılında yatırım yapıp, otomatik yükleme yapan bir bar üretim sistemi kurduk.
- Tekli paket, soğuk laklı top üretim hattı kurduk ve 2 Bites markalı ürünümüzü ürettik.

Üretim Süreçleri Hakkında

2013 yılında ilk üretim tesisimizi kurarken, sektörde daha önce örneği olmadığı için, kullandığımız makineleri yerli üretici firmalara kendimiz dizayn ettirip ürettirmiştik. Bu makinenin kapasitesi sınırlıydı, daha sonra iş hacmimiz arttığı için 2017 yılında yeni ve daha büyük olan yeni tesisimizi kurarken, Almanya menşeli bir makine olarak kapasitemizi genişlettik, daha önce extruder'dan çıkan barları personeller aracılığı ile

elle besleme yaparak ambalaj makinesine koyarken, 2023 yılının ortalarında aldığımız otomatik besleme makinesiyle artık barlar ebatlama makinesinden çıktıktan sonra yürüyen bant üzerinde el değmeden direkt olarak ambalaj makinesine girmekte, bu da hem hızımızı hem de iş akışımızı kolaylaştırmaktadır. 2023 yılı başında dolgulu top işleme makinesi olarak yaklaşık 6-7 aylık bir çalışma süreci sonucunda kasım ayında ilk top ürünüümüzü çıkarttık.

Şu anda protein barlarımızla, Migros, Macrocenter, Carrefour mağazaları, Şok marketler (True markamız ile) Caffè Nero şubeleri, Gratis (WL), e-ticaret kanallarında, Trendyol, Hepsi Burada, Çiçek Sepeti, Defacto Fit, Getir, Yemek Sepeti (Banabi), bir çok büyük otel ve spor salonları, supplementler.com ve onların yönettiği tüm wending machine'ler, 300'den fazla seçkin şarküteri ve benzin istasyonu gibi satış noktalarında yer almaktayız.

Fonlama sonrası alınacak makine ve ekipmanlar listesi aşağıdaki gibidir;

- Daha güçlü bir extruder makinesi

Bu makinenin temini sonrasında kapasitemiz daha da artacak, hedeflediğimiz satışları gerçekleştirmek için orta ve uzun vadede kapasite sorunu yaşanmayacaktır. Tesisimizde şu anda tek vardiya üretim yapılmaktadır, 5 yıl sonrasında hedeflediğimiz satışlara ulaşmak için 2. Vardiya sistemine geçilecek böylece ek makine ihtiyacına gerek kalmayacaktır.

Yan Ürünler Hakkında

Yan ürün yoktur.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Kalite güvence yönetim sisteminin gerektirdiği tüm analizler yıl boyunca düzenli olarak yapılmaktadır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

2 Bites markasına ait 2 yeni çeşit için Ar-Ge faaliyetlerimiz devam etmektedir. 2024 yılında bu yeni 2 çeşit de piyasaya sürülecektir.

Önceki Satışlar Hakkında

Yıl Satış adedi

2013 (11 ay) 156.194

2014 393.202
2015 710.474
2016 817.104
2017 1.368.507
2018 1.275.170
2019 1.376.287
2020 1.755.761
2021 1.496.854
2022 2.348.521
2023 2.941.493

Toplamda şimdiye kadar 14.639.567 adet bar satışı gerçekleşmiştir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Ürünlerimiz “gıda” sektörü ve onun altında yer alan “sağlıklı atıştırma” alt sektöründe yer almaktadır.

2011 yılında ilk iş fikrini geliştirdiğimizde, Türkiye’de sağlıklı atıştırma diye bir ürün grubu yoktu. Dünyada da ne doğal protein bar, ne de herhangi bir hurma ile tatlanan bir atıştırma piyasaya çıkmıştı. Ulusal ya da global ölçekli firmalar düşük maliyetli, bariz sağlık riski içeren girdiler kullanarak, yüksek kar marjları ile, sağlığı tehdit eden ürünlerini müşteri ile buluşturuyordu.

Bir buçuk yıllık AR-GE çalışmasından sonra, en kaliteli girdilerle, şeker ilavesiz, katkı ve koruyucusuz, sadece meyve ile tatlanan, yüksek lif ve bol proteinli besleyici, paketlenmiş, raf ömrü olan ürünler yaratmayı başardık.

Türkiye’de ve dünyada uzun yıllardır her sene büyüyen tek sektörün sağlıklı atıştırma olması, doğru bir yatırım yaptığımızı gösteriyor ve büyüme planlarımızı haklı çıkartıyor.

Global sağlıklı atıştırma pazarının USD 150 milyar olduğu öngörülüyor. Pazarın önümüzdeki 10 yıl boyunca %6 CAGR ile büyüyeceği tahmin ediliyor.

Özellikle son yıllarda sofrta şekeri, tatlandırıcı, ve glikoz şurubu türevi maddelerin,

zararlarına karşı duyarlılık, sağlıklı ürünlere olan talebi her geçen gün arttırıyor. Örneğin, Deloitte firmasının 2021 de yaptığı trend araştırması tüketicilerin daha sağlıklı ve daha iyi hayat tarzı sunan bir gıda kültürü talep ettiklerini ortaya koymaktadır.

Türkiye’de ise sağlıklı atıştırılmalık pazarı (2023 verileri ile) USD 110 milyon olduğu tahmin ediliyor. %12.5 CAGR ile pazarın 5 yılda USD 200 milyon olması bekleniyor. Enerji ve protein barlarının ise daha hızlı bir ivmeyle %15 CAGR ile büyümesi bekleniyor.

Rekabet Hakkında

2013 yılında ilk ürünümüzü piyasaya sürerek sağlıklı atıştırılmalık sektörünün kurucusu olduk. İlk 4 yıl sektörde bu alanda üretim yapan tek firmaydık, 4 yıl sonra ilk rakibimiz piyasaya girdi, daha sonra da teker teker diğer rakipler girerek sağlıklı atıştırılmalık sektörünün oluşmasında rol aldılar. Pazara giriş sırası ile (Fellas, Rawsome, Züber,..)

Sektör kurucusu olmamız ve ilk 4 yıl rakipsiz durumumuz sayesinde raflarda hızla yaygınlaştık. Sonrasında, yeni katılan oyuncular , pazarın büyümesine katkı sağlarken, yüksek sermayeleri sayesinde satış miktarları ile pazarda, önümüzde konumlanır hale geldiler.

Rakiplerimizden önemli farklarımız var.

- En önemlisi; mucit firmayız, esinlenen değil.
- Müthiş lezzetli ürünlerimiz var. Kaliteden ödün vermeden, sağlıklı ve lezzetli ürünler sunuyoruz.
- Uniq2go’lar raf ömrü olmasına rağmen, sürekli taze. İade oranımız son derece düşük.
- Rakiplerimizin aksine, içinde mutlaka protein olan ürünler üretiyoruz. Onların portföyünde meyve barlar, granola, kahve, tahıl cipsi gibi kategoriler varken, biz mutlaka proteince zengin ürünler sunmaya özen gösterdik ve baştan beri uzmanlığımızı bu başlıkta yoğunlaştırdık.
- Ebat olarak hem küçük hem de büyük ürünler yapıyoruz, Ürün gamımızda 16-67 g. arası ürünler varken, rakiplerimizde bizim ürün grubumuza giren sadece 32-50 g. arası ürünler söz konusu.

Oyuncuların tahmin edilen pazar payı oranları:

Türkiye

- Züber: %62.2
- Fellas: %16
- Uniq2go: %8.9
- Rawsome: %4.9 (Uniq2go ile kesişen ürünler: %30)
- Fropie: %4.4 (Uniq2go ile kesişen ürünler: %25)

- Muscle Station: %3.6 (Uniq2go ile kesişen ürünler: %40)

Global

- Quest bar
- Cliff bar
- Bounce
- RX
- Fulfil

Hedef Kitle Hakkında

Orta ve üst gelir düzeyinde, eğitilmiş, şehirde yaşayan, %55 i kadın, %35'i 25-34 yaş, %40'ı 34-44 yaş aralığında, beslenmesine özen gösteren, etiketleri okuma alışkanlığı olan, spor yapan, dengeli beslenmeye gayret eden, ayaküstü yenecek , raf ömürlü, görece düşük kalorili, doğal, ara öğün arayışındaki kişiler hedef kitemizi oluşturmaktadır.

Doğal bileşenlerden oluşan, içinde katkı ve koruyucu olmayan, besleyici ve lezzetli paketlenmiş gıdalara ulaşabilmek, sağlığını korurken aynı zamanda lezzetli bir ürün tüketmek, çay ya da kahvenin yanında sağlıklı tüketileceği bir ara öğün ihtiyacını gidermek, çantasında taşıyabileceği veya işyerinde çekmecesinde, arabasının torpido gözünde, spor çantasında, montunun cebinde bulundurabileceği, ihtiyaç duyduğunda elinin altında olabilecek sağlıklı bir atıştırmalığa kolay ulaşabilmek, müşteri kitemizin ürün talep özelliklerini oluşturmaktadır.

Bu talebi oluşturan nedenler;

- Obeziteden kaçınmak,
- Mevcut atıştırmalıkların riskli içerikli olması,
- Kötü beslenme ile ortaya çıkabilecek diyabet ve buna benzer rahatsızlıklardan kaçınmaktır.

Şu anda protein barlarımızla, Migros, Macrocenter, Carrefour mağazaları, Şok marketler (True markamız ile) Caffè Nero şubeleri, Gratis (WL), e-ticaret kanallarında, Trendyol, Hepsiburada, Çiçek Sepeti, Defacto Fit, Getir, Yemek Sepeti (Banabi), bir çok büyük otel ve spor salonları, supplementler.com ve onların yönettiği tüm vending machine'ler, 300'den fazla seçkin şarküteri ve benzin istasyonu gibi satış noktalarında yer almaktayız.

Fonlama sonrasında ise,

- Migros ve Carrefour'da kategorinin yer aldığı tüm mağazalara listeleme yapılacak ve daha fazla raf payı alınacaktır.

- Akaryakıt istasyonu, şarküteriler ve Horeca Kanalında bayi vasıtası ile nokta sayımız iki kat artacaktır.
- WL Ürünlerimizin Şok mağazalarının tümünde satışa sunulması sonucu olarak 5 katı fazla noktada bulunacağız.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Türkiye'nin ve dünyanın sağlıklı, doğal ilk protein barının yaratıcısı olmak.
- Türkiye'nin ilk sağlıklı atıştırılabilir piyasa sürerek, sektörün kurucusu olmak.
- Kuruluşundan beri kendi formülleriyle kendi tesisinde üretim yapıyor olmak.
- Sağlıklı ve lezzetli olmayı aynı anda başarabilmek.
- BRC Food Safety sertifikası da dahil gerekli sertifikalara sahip olmak, dünyaya kolay açılabilir.
- Yüksek üretim kapasitesi.
- Yeni ürünler için kolay reçete oluşturabilme.
- Özel koşullara ihtiyaç duymayan (soğuk zincir gibi) uzun raf ömürlü ürünler olması.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Yeni projelerin ihtiyaç duyduğu finansmana erişim zorluğu.
- Yetersiz pazarlama ve tanıtım faaliyetleri.
- Satış noktası ve bayi kanalı yetersizliği.

Fırsatlar Nelerdir?

- Discount market atağı ile, yeni hedef kitle (orta-orta alt segment) erişimi.
- Sağlıklı atıştırılabilir satış noktalarının artması.
- Global olarak beslenme alışkanlıklarını değişmesi ve tüketicilerin daha sağlıklı ürünleri tercih etmeye başlaması.
- Sağlıklı atıştırılabilir için ortalamanın üstünde büyüyen e-ticaret pazarı.
- Global pazarlarda rekabet edebilecek maliyetlerde üretim yapabilir.

Tehditler Nelerdir?

- Satın alma gücünün azalması nedeniyle tüketicilerin atıştırılabilir kategorisinde sağlıksız ürünlere kayması.
- İthal hammadde temininde zorluk yaşanma riski.
- Sağlıklı atıştırılabilir tanımının kötüye kullanımı (zararlı içerikli, görece ucuz ürünlerin lansmanına engel olunmaması).

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Fonlama sonrası, yeni projelerin ihtiyaç duyduğu finansman eksikliği giderilmiş

olacak.

- Fonlama ile pazarlama için oluşturulan bütçe ile dijital ve geleneksel pazarda logaritmik büyüme sağlanacak.
- Zincir market, horeca, dijital pazarlama ve yerli bayi kanallarında bütçe aracılığı ile güçlenme sağlanacak.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Discount market vasıtası ile erişilen yeni hedef kitle, eriştiği uygun fiyatlı sağlıklı atıştırılmalık ile, ucuz ve sağlıksız üründen uzak durulması sağlanarak.
- İthal yerine yerli hammadde temini için, araştırma, Ar-Ge çalışmaları yürütülecek.
- Yanıltıcı etiketli ürünler ve bunların lansmanı ile, şikayet mekanizmaları da dahil olacak şekilde mücadele edilecek.

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)	(%)
Bilge Ünver	Genel Müdür / Yönetim Kurulu Üyesi	İnsan Kaynakları, finans, satış ve pazarlama operasyonlarının yönetilmesi ve yürütülmesi faaliyetlerinde rol almaktadır.	750.000	50
Mehmet Genco Sİndel	Kurucu Ortak / Lider Girişimci	Üretim, planlama, satın alma, kalite, yatırım süreçlerinin yönetilmesi faaliyetlerinde rol almaktadır.	750.000	50

Bilge Ünver ile ilgili;

1970 İstanbul doğumludur. 1991 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden mezun olmuştur. Mezun olduktan sonra birden fazla global perakende zincir market kanalında 9 yıl yönetici olarak çalışmış, satın alma ve satış tecrübeleri edinmiştir. 2000 yılında hizmet sektöründe faaliyet gösteren kendi firmasını kurmuş, büyük markalara merchandising kadroları kurma ve ürün tanıtımı konusunda destek vermiştir. Halen Uniq2go markasının kurucu ortaklarından biri olarak firmada Genel Müdür olarak görev yapmakta ve finans, insan kaynakları, satış, pazarlama konularında çalışarak katkı sağlamaktadır.

Mehmet Genco Sİndel ile ilgili;

1967 İstanbul doğumludur. 1990 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Fakültesinden mezun olmuştur. 1988-1991 yıllarında freelance bilgisayar programcılığı, 1989-2000 yılları arasında Transtürk Holding'de çeşitli idari ve yöneticilik görevlerinde çalışmıştır. 2000-2011 yılları arasında endüstriyel ürünler tasarlamış bunları, ağır iş makinaları, tarım ve off road makina imalatçılarına (yurt içinde ve dışında) satmıştır. 2011 yılında sağlıklı atıştırmalık konusunda çalışmaya başlayıp, bir buçuk yıl içinde, Bilge Ünver ile birlikte sadece Türkiye'nin değil, dünyanın ilk sağlıklı protein barını (Türkiye'nin ilk sağlıklı atıştırmalığı) ortaya çıkarmıştır. Halen Uniq2go markasının kurucu ortaklarından biri olarak firmada Satınalma, Planlama, Üretim ve Kalite Güvence'den sorumlu Kurucu Ortak olarak

görev yapmaktadır.

fonbulucu.com

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Bilge Ünver	A	750.000	50	50
Mehmet Genco Sİndel	A	750.000	50	50
TOPLAM		1.500.000	100	100

Bilge Ünver ile ilgili;

1970 İstanbul doğumludur. 1991 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden mezun olmuştur. Mezun olduktan sonra birden fazla global perakende zincir market kanalında 9 yıl yönetici olarak çalışmış, satın alma ve satış tecrübeleri edinmiştir. 2000 yılında hizmet sektöründe faaliyet gösteren kendi firmasını kurmuş, büyük markalara merchandising kadroları kurma ve ürün tanıtımı konusunda destek vermiştir. Halen Uniq2go markasının kurucu ortaklarından biri olarak firmada Genel Müdür olarak görev yapmakta ve finans, insan kaynakları, satış, pazarlama konularında çalışarak katkı sağlamaktadır.

Mehmet Genco Sİndel ile ilgili;

1967 İstanbul doğumludur. 1990 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Fakültesinden mezun olmuştur. 1988-1991 yıllarında freelance bilgisayar programcılığı, 1989-2000 yılları arasında Transtürk Holding'de çeşitli idari ve yöneticilik görevlerinde çalışmıştır. 2000-2011 yılları arasında endüstriyel ürünler tasarlamış bunları, ağır iş makinaları, tarım ve off road makina imalatçılara (yurt içinde ve dışında) satmıştır. 2011 yılında sağlıklı atıştırma konusunda çalışmaya başlayıp, bir buçuk yıl içinde, Bilge Ünver ile birlikte sadece Türkiye'nin değil, dünyanın ilk sağlıklı protein barını (Türkiye'nin ilk sağlıklı atıştırması) ortaya çıkarmıştır. Halen Uniq2go markasının kurucu ortaklarından biri olarak firmada Satınalma, Planlama, Üretim ve Kalite Güvence'den sorumlu Kurucu Ortak olarak görev yapmaktadır.

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	Yok	100	1.500.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **15.000** Adet, birim nominal değeri **100 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **1.500.000 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)	(%)
Bilge Ünver	Genel Müdür / Yönetim Kurulu Üyesi	25/12/2023	1096 Gün	750.000	50

Bilge Ünver hakkında;

1970 İstanbul doğumludur. 1991 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden mezun olmuştur. Mezun olduktan sonra birden fazla global perakende zincir market kanalında 9 yıl yönetici olarak çalışmış, satın alma ve satış tecrübeleri edinmiştir. 2000 yılında hizmet sektöründe faaliyet gösteren kendi firmasını kurmuş, büyük markalara merchandising kadroları kurma ve ürün tanıtımı konusunda destek vermiştir. Halen UniQ2go markasının kurucu ortaklarından biri olarak firmada Genel Müdür olarak görev yapmakta ve finans, insan kaynakları, satış, pazarlama konularında çalışarak katkı sağlamaktadır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bilge Ünver	Genel Müdür	İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden mezun olup 12 yıl ulusal zincir marketlerde profesyonel olarak çalıştıktan sonra 2000 yılında hizmet sektöründe mağazacılık konusunda hizmet veren kendi şirketini kurmuştur. 2013 yılında kurduğu şahıs şirketi ile de (daha sonra nevi değişikliği ile Protein	750.000	50

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
		Stüdyo A.Ş. oldu) sağlıklı atıştırmalık sektöründe faaliyet göstermeye başlamıştır.		

Bilge Ünver hakkında;

1970 İstanbul doğumludur. 1991 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden mezun olmuştur. Mezun olduktan sonra birden fazla global perakende zincir market kanalında 9 yıl yönetici olarak çalışmış, satın alma ve satış tecrübeleri edinmiştir. 2000 yılında hizmet sektöründe faaliyet gösteren kendi firmasını kurmuş, büyük markalara merchandising kadroları kurma ve ürün tanıtımı konusunda destek vermiştir. Halen Uniq2go markasının kurucu ortaklarından biri olarak firmada Genel Müdür olarak görev yapmakta ve finans, insan kaynakları, satış, pazarlama konularında çalışarak katkı sağlamaktadır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Bilge Ünver	Uniq2go markasının kurucu ortaklarından biri olarak firmada Genel Müdür olarak görev yapmaktadır.	İnsan Kaynakları, Satış ve Pazarlama	Kurucu Ortak
Genco Sindel	Uniq2go markasının kurucu ortaklarından biri olarak firmada Satın alma, Planlama, Üretim ve Kalite Güvence'den sorumlu Kurucu Ortak olarak görev yapmaktadır.	Satın alma, Planlama, Üretim ve Kalite Güvence	Kurucu Ortak
Tuba Gülyurdu	Operasyon ve lojistik müdürü olarak görev yapmaktadır, aynı zamanda satış ve pazarlama konularında da destek vermektedir.	Operasyon, lojistik, satış	Profesyonel

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Benay Karakoç	Kalite Güvence	Kalite Güvence	Profesyonel
Tuğba Al Burunlu	Üretim Şefi	Üretim	Profesyonel

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.'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/ATUB6T#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Dönen Varlıklar	6.046.722	9.821.016
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.489.413	2.102.034
Kasa	42.862	56.800
Bankalar	698.815	562.095
Diğer Hazır Değerler	5.030	16.072
Devreden KDV	643.225	1.124.380
Diğer KDV	7.895	7.895
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	88.835	334.770
Sayım ve Tesellüm Noksanları	25	22
Gelecek Aylara Ait Giderler	2.726	0
Ticari Alacaklar	3.474.281	6.587.820
Alıcılar	3.180.404	5.475.345
Verilen Depozito ve Teminatlar	13.720	13.720
Şüpheli Ticari Alacaklar	0	111.697

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Ortaklardan Alacaklar	169.373	598.405
Personelden Alacaklar	8.500	12.573
Diğer Çeşitli Alacaklar	102.284	376.080
Stoklar	1.083.028	1.131.162
İlk Madde ve Malzeme	283.039	455.120
Yarı Mamüller	0	364.467
Mamüller	766.859	310.804
Verile Sipariş Avansları	33.130	771
Duran Varlıklar	306.797	2.552.497
Maddi Duran Varlıklar	302.757	2.548.457
Tesis, Makina ve Cihazlar	957.664	2.192.602
Demirbaşlar	249.771	309.306
Birikmiş Amortismanlar (-)	-979.772	-1.532.741
Gelecek Yıllara Ait Giderler	75.094	83.061
Verilen Avanslar	0	1.496.229
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	4.039	4.039
Haklar	278.715	278.715
Birikmiş Amortismanlar (-)	-274.676	-274.676
Kısa Vadeli Yükümlülükler	2.840.797	6.382.897
Finansal Borçlar	853.806	399.476
Banka Kredileri	628.515	47.545
Ödenecek Vergi ve Fonlar	130.843	118.308

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	94.135	233.310
Gelecek Aylara Ait Gelirler	313	313
Ticari Borçlar	1.899.708	4.182.729
Satıcılar	424.256	2.379.121
Borç Senetleri	701.097	824.868
Alınan Sipariş Avansları	774.355	978.740
Diğer Borçlar	87.283	1.800.692
Ortaklara Borçlar	28.120	0
Personele Borçlar	45.662	311.641
Kıdem Tazminatı Karşılığı	13.501	13.501
Ödenecek Diğer Yükümlülükler	0	1.475.550
Uzun Vadeli Yükümlülükler	1.755.520	131.579
Finansal Borçlar	1.755.520	130.520
Banka Kredileri	1.750.000	125.000
Gelecek Yıllara Ait Gelirler	5.520	5.520
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	1.059
Kamuya Olan Ert. veya Taksitl. Borçlar	0	1.059
Özkaynaklar	1.757.202	5.859.037
Ödenmiş Sermaye	200.000	1.500.000
Sermaye	200.000	1.500.000
Sermaye Yedekleri	20.435	20.435

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Yasal Yedekler	20.435	20.435
Geçmiş Yıllar Karları	1.204.075	14.545
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	332.692	4.324.057
Net Dönem Zararı	0	0
AKTİF TOPLAMI	6.353.519	12.373.514
PASİF TOPLAMI	6.353.519	12.373.514

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Hasılat	15.784.502	34.133.562
Yurtiçi Satışlar	13.016.125	31.847.018
Yurtdışı Satışlar	2.522.184	2.456.354
Diğer Gelirler	312.039	273.378
Satıştan İadeler (-)	-65.846	-443.188
Satışların Maaliyeti	-13.041.402	-20.678.040
Satılan Mamuller Maliyeti (-)	-13.041.402	-20.678.040
Esas Faaliyet Karı	2.743.100	13.455.522
Esas Faaliyet Zararı	-2.005.855	-8.214.331
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-1.008.454	-4.904.501
Genel Yönetim Giderleri (-)	-997.401	-3.309.830

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Finansman Giderleri (NET)	-304.304	-64.392
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-304.304	-64.392
Vergi Giderleri	-113.094	-1.475.550
Dönem Karı, Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülükler	-113.094	-1.475.550
Olağandışı Kâr/Zarar	-45.927	-102.594
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	2	1
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	-45.929	-102.595
Olağan Kâr/Zarar	58.772	725.402
Finansal Gelirleri	12.164	378.240
Kambiyo Karları	151.351	342.050
Komisyon Gelirleri	0	5.918
Kambiyo Zararları (-)	-104.743	-806
NET KAR/ZARAR	332.692	4.324.057
Dönem Net Karı	332.692	4.324.057

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Fonlamanın yapılmasıyla birlikte ihtiyaç duyulan kaynak optimal bir şekilde kullanılacak ve dengeli ve hızlı bir büyüme gerçekleştirilecektir, büyüme sonrası nakit akışı da dengeleneceği için fonlamayı takip eden beş yıl içinde bir borçlanma durumu öngörülmektedir. Şirketimizin mevcut yükümlülüklerini karşılamak için yeterli işletme sermayesi bulunmaktadır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Uniq2go marka tescil belgesi
- Protein Stüdyo marka tescil belgesi
- Protein Stüdyo Uniq2go marka tescil belgesi
- Protein Stüdyo 2 Bites marka tescil belgesi
- 2 Bites marka tescil belgesi
- BRC Sertifikası
- Helal Sertifikası
- ISO 22000:2018 Gıda güvenliği yönetim sistemleri sertifikası

Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

- Yatırımın en demokratik hali olan kitle fonlama modeli ile son tüketicilerimizin şirketimize ortak olması için en doğru, hızlı ve güvenilir sistemin kitle fonlaması olduğuna karar verilmiştir.
- 11 yılı aşkın geçmişe sahip, sağlıklı atıştırmalık sektörünün kurucusu ve ilk oyuncusu olan şirketimiz, şimdiye kadar hiç yatırım almadan kendi imkanlarıyla büyüyüp ölçeklenebilir olduğunu ispat etmiştir.
- Ancak güçlü sermaye eksikliği, sektörde hak ettiğini düşündüğümüz konuma gelmesine engel olmuştur. Fonlama sonrasında alacağı yatırım, güçlü ve sadık ekibi ile, yeni hedef kitlesine ulaşabilmek ve bilinirliğini arttırabilmek için gerekli finansal kaynağa erişmesini sağlayacaktır. Mevcut karlılığından ödün vermeden, hali hazırda süregelen büyüme trendini vites arttırarak sürdürmesinin önünü açacaktır.
- Fonlama sonrası markamız, pazarlama ve reklam faaliyetlerini arttırarak yurt içi ve yurt dışı piyasalarda dikkat çeker hale gelecektir.
- Aşgari çalışan yaklaşımıyla iş gücü ve efora dayanan bir sistem yerine üretim otomasyonlarına ve güvenilir işlem teknolojilerine yönelmek için gerekli araştırmalar yapıp hızlıca hayata geçirilecek, böylece var olan ekibin verimliliği artacaktır.
- Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere, beş yılı aşkın süredir düzenli ihracat yapıyor olmamız ve bunların in&out yerine süreklilik arz etmesi de, ihracatımızın sürdürülebilir olduğunu ve firmamıza globalde de güven duyulduğunun göstergesidir.
- İçinde yer aldığımız sağlıklı atıştırmalık pazarı, Türkiye'de ve dünyada hızla büyümekte olan bir sektör olduğu için, bu pazarda yer alan ilk oyuncu markaya yatırım yapmak, mucit ve ilham veren ruhu olan, kendini ispatlamış bir girişimin sağlıklı nesiller yetiştirme vizyonuna katkıda bulunmak temel motivasyon kaynağıdır.
- Ek fonlama ile birlikte 12 milyon ₺ fon hedeflenmektedir. Kampanyanın başarıya ulaşması ile fon kullanım planında belirtilen harcamalar yapılarak şirketin büyümesi için gerekli çalışmalar yürütülecektir.

3.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

3.300.000 TL'si Makine Parkurunun Genişletilmesi amacıyla 01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında, 300.000 TL'si Dijital Pazarlama Personel Giderleri amacıyla 01.06.2024 -

01.06.2025 tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Tanıtım, Pazarlama, Reklam ve Fuar Giderleri** amacıyla **01.06.2024 - 01.06.2025** tarihleri arasında, **700.000 TL'si Ürün Listeleme Bedeli** amacıyla **01.06.2024 - 01.06.2025** tarihleri arasında, **400.000 TL'si Merchandising Ekibi Kurulum, Operasyon ve Personel Giderleri** amacıyla **01.06.2024 - 01.06.2025** tarihleri arasında, **3.300.000 TL'si Hammadde ve Malzeme Finansmanı** amacıyla **01.06.2024 - 01.06.2025** tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.06.2024 - 01.07.2024** 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.

PROTEİN STÜDYO GIDA SAN. VE TİC. A.Ş. Girişim Şirketinin gelir kalemleri Uniq2go Büyük Barlar (65-67g) 1. Yıl , Uniq2go mini-midi Barlar (25-40g) 1. Yıl , İhracat Bar (40-42g) 1. Yıl , Türkiye WL Bar (28-35g) 1.Yıl , True Bar (35-50g) Discount Market 1. Yıl , 2 Bites Balls (16-25g) 1. Yıl , Uniq2go Büyük Barlar (65-67g) 2. Yıl , Uniq2go mini-midi Barlar (25-40g) 2. Yıl , İhracat Bar (40-42g) 2. Yıl , Türkiye WL Bar (28-35g) 2.Yıl , True Bar (35-50g) Discount Market 2. Yıl , 2 Bites Balls (16-25g) 2. Yıl , Uniq2go Büyük Barlar (65-67g) 3. Yıl , Uniq2go mini-midi Barlar (25-40g) 3. Yıl , İhracat Bar (40-42g) 3. Yıl , Türkiye WL Bar (28-35g) 3.Yıl , True Bar (35-50g) Discount Market 3. Yıl , 2 Bites Balls (16-25g) 3. Yıl , Uniq2go Büyük Barlar (65-67g) 4. Yıl , Uniq2go mini-midi Barlar (25-40g) 4. Yıl , İhracat Bar (40-42g) 4. Yıl , Türkiye WL Bar (28-35g) 4.Yıl , True Bar (35-50g) Discount Market 4. Yıl , 2 Bites Balls (16-25g) 4. Yıl , Uniq2go Büyük Barlar (65-67g) 5. Yıl , Uniq2go mini-midi Barlar (25-40g) 5. Yıl , İhracat Bar (40-42g) 5. Yıl , Türkiye WL Bar (28-35g) 5.Yıl , True Bar (35-50g) Discount Market 5. Yıl ve 2 Bites Balls (16-25g) 5. Yıl kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.570.320.381 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; girişim şirketine ve faaliyetlere, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere yer verilmiştir.

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Enflasyonist ortam yüzünden artan girdi maliyetleri, satış fiyatlarının çok sık artmasına sebep olabilir. Hem son müşteri hem de satıcıların bu hususta dirençli olması risk oluşturabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Hammadde ve malzemelerin azımsanmayacak miktarının ithal ve fiyatlarının dövizde endeksli olması, ödeme vadelerinin de çok kısa olması risk oluşturabilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Kampanyadan pay alarak ortak olacak gerçek veya tüzel kişilerin paylarını satmak istediklerinde hızlı hareket edememeleri buna bağlı olarak da likidite riskinin oluşması söz konusu olabilir.

4.4. Diğer Riskler

Lansmanını sağlıklı atıştırılabilirlik olarak yapmasına rağmen, bu kavram ile uyumsuz içerikli, prosesli mamul üreten, büyük-küçük yeni-eski işletmeler, tüketici nezdinde sektörel itibarı zedeleyebilir.

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; **0.069 TL** ile **0.081 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **690000 TL** ile **972000 TL** aralığında olacaktır.

Kampanya içerisinde verilecek bedelsiz paylar yatırım tutarlarına göre ve olası güncellemelere göre farklılık gösterebilir. Aşağıdaki hesaplamada ortalama bedelsiz pay oranı olan %20 baz alınmıştır. Tüm bedelsiz pay hediyeleri girişimcilerin hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır. Girişimciler kitle fonlama kampanyası sonrası 2. yatırım turuna çıkılması durumunda olası sermaye artırımından kaynaklı olarak **ilk tur yatırımcıların paylarında herhangi bir sulanma (azalma) yapılmayacağını taahhüt etmektedir.** Olası 2. yatırım turu için söz konusu sulanma oranları girişimcilerin paylarından karşılanacaktır.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Ön yatırım talebi oluşturma sürecinde;

- **En az 1.000 ₺ - 9.999,99 ₺** aralığında ön talep bildirip, en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %15 bedelsiz pay,**
- **En az 10.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında ön talep bildirip, en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %20 bedelsiz pay,**
- **En az 50.000 ₺ ve üzeri** aralığında ön talep bildirip, 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:

Mehmet Genco Sindel: %50

Bilge Ünver: %50

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Mehmet Genco Sindel: %46.4

Bilge Ünver: %46.4

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %6

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %1.2

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Mehmet Genco Sindel: %45.68

Bilge Ünver: %45.68

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %7.2

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %1.44

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Platformumuzda kampanya yapan tüm girişimlerin pay gruplarından bağımsız olarak çıkarılacak her bir payın Birim Satış Fiyatı 1 (Bir) TL'dir. Çıkarılacak pay adetleri hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi ve ihtiyaç duyduğu fon miktarı ana parametre olarak alınır. Satış fiyatları hesaplanırken 1 Pay için 1 TL sabit alınır ve dolayısı ile çıkarılacak pay adetleri her bir Girişim Şirketi için değişkendir. 1 TL pay fiyatı baz alındığında her bir payın Nominal Birim Değeri 1 TL'nin altında oluşur. Payın Nominal Birim Değeri ile Payın Birim Satış Fiyatı arasında gerçekleşen fark ile pay satışları primli gerçekleştirilmektedir. Bu sayede yapılacak sermaye artışına girişimin mevcut pay sahipleri katılmazlar.

Çıkarılacak Payların Nominal Birim Fiyatları hesaplanırken Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi parametreleri kullanılmıştır.

Ayrıca %20'ye kadar Ek Fazla Fonlama izni olması durumunda Çıkarılacak Payların Nominal Birim Değeri için bir aralık hesaplanmış olup, Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi %20'ye kadar artırılarak hesaplama yapılmıştır.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **12.000.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar

arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından, yatırımcıların kredi kartları veya EFT yolu ile yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16'ncı maddesinin yedinci fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

Birlikte Satım Hakkı

A Grubu Pay Sahiplerinden herhangi birinin,

- Şirket'in değerlemesinin 15 milyon ABD Doları ve 15 milyon ABD doları üzerinde olması,
- Şirket'te sahip olduğu hisselerinin %25 ve %25'inden fazlasının ("Devredilmesi Teklif Edilen Paylar") üçüncü bir kişiye satmasına ve devretmesine yönelik bir teklif ("Devir Teklifi") alması şartına bağlı olarak,

söz konusu Devir Teklifi'ni kabul etmeyi düşünmesi ve Devredilmesi Teklif Edilen Paylar'ı üçüncü bir kişiye satmayı düşünmesi durumunda, kitle fonlama katılımcılarının da söz konusu satışa, payları oranında, katılma hakları olacaktır ("Birlikte Satım Hakkı"). Şüpheye mahal vermemek üzere, kitle fonlama katılımcılarının, söz konusu satışa katılabilecekleri pay adedi hesaplanırken, Devredilmesi Teklif Edilen Paylar'ın oranı ("Devir Oranı") dikkate alınacak ve her bir kitle fonlama katılımcısının, söz konusu satışa katılabileceği pay adedi, kitle fonlama katılımcısının sahip olduğu pay adedi ile Devir Oranı'nın çarpılması ile elde edilecek pay adedi kadar olacaktır.

Devir Teklifi alan A Grubu Pay Sahibi, Devredilmesi Teklif Edilen Paylar'a ilişkin bilgileri (pay adedi, pay oranı ve pay grubu), Devredilmesi Teklif Edilen Paylar'a ilişkin olarak hisse başına teklif edilen fiyatı, Devir Teklifi'ni almasından itibaren 15 (on beş) gün içerisinde kitle fonlama katılımcılarına bildirecektir ("Devir Bildirimi").

Devir Bildirimi'nin kitle fonlama katılımcıları tarafından teslim alınmasından itibaren 15 (on beş) gün içinde ("Teklif Süreci"), kitle fonlama katılımcıları tarafından gayri kabili rücu yazılı bir bildirim ("Satışa Katılma Bildirimi") A Grubu Pay Sahipleri'ne iletilmesi ile birlikte, bildirimde bulunan kitle fonlama katılımcılarının Devir Bildirimi'nde belirtilen şart ve koşullarda, Devir Teklifi'ne katılma hakkı olacaktır. Söz konusu satışa katılmak isteyen kitle fonlama katılımcıları, pay devirlerini gerçekleştirilmesi kapsamında tüm iş ve işlemleri yerine getirecektir.

Kitle fonlama katılımcılarının Teklif Süreci içerisinde, Satışa Katılma Bildirimi'ni, A Grubu Pay Sahipleri'ne iletmemesi, Satışa Katılma Bildirimi'ni teslim etmelerine rağmen belirtilen sürelerde satışa katılmamaları halinde, A Grubu Pay Sahibi herhangi bir sınırlama olmaksızın hisselerini devretme hakkına sahiptir. Şüpheye mahal vermemek adına, işbu madde kapsamında

Birlikte Satma Hakkı, ancak A Grubu Pay Sahiplerinden herhangi birinin, Şirket'te sahip olduğu hisselerinin %25'inden fazlasını satması veya devretmesi ve Şirket'in değerinin 15 milyon ABD Doları ve 15 milyon ABD Doları üzerinde olması halinde uygulama hakkı bulacaktır.

Birlikte Satışa Zorlama Hakkı

A Grubu Pay Sahiplerinden herhangi birinin,

- Şirket'in değerlemesinin 15 milyon ABD Doları ve 15 milyon ABD doları üzerinde olması,
- Şirket'in paylarının %100'ünün ("Devredilmesi Teklif Edilen Paylar") üçüncü bir kişiye satmasına ve devretmesine yönelik bir teklif ("Devir Teklifi") alması şartına bağlı olarak,

Söz konusu Devir Teklifi'ni kabul etmeyi düşünmesi halinde, A Grubu Pay Sahibi'nin, kitle fonlama katılımcılarını söz konusu satışa katılmaya zorlama hakkı olacaktır ("Birlikte Satışa Zorlama Hakkı"). Devir Teklifi alan A Grubu Pay Sahibi, Devredilmesi Teklif Edilen Paylar'a ilişkin bilgileri (pay adedi, pay oranı ve pay grubu), Devredilmesi Teklif Edilen Paylar'a ilişkin olarak hisse başına teklif edilen fiyatı, Devir Teklifi'ni almasından itibaren 15 (on beş) gün içerisinde kitle fonlama katılımcılarına bildirecektir ("Devir Bildirimi") ve kitle fonlama katılımcılarının Şirket'te sahip oldukları paylarının tamamının satışını ve devrini tamamlamak zorunda bırakacaktır.

İşbu madde kapsamında devrin gerçekleşmesi için, Kapanış Yeri ve tarihi, A Grubu Pay Sahipleri tarafından, kitle fonlama katılımcılarına 15 gün (on beş) gün içerisinde yazılı bir ön bildirim ile bildirilecektir. Kapanış Tarihi'nde, kitle fonlama katılımcılarından her biri, Şirket'te sahip oldukları paylarının tamamını muhtemel alıcıya devrini ve satışını gerçekleştireceklerdir, söz konusu devrin ve satışın gerçekleşmesi için gerekli tüm işlemleri ifa edeceklerdir. Şüpheye mahal vermemek adına, işbu madde kapsamında Birlikte Satışa Zorlama Hakkı, ancak A Grubu Pay Sahiplerinden herhangi birinin, Şirket'in paylarının tamamının üçüncü bir kişi tarafından devralınmasına yönelik bir teklif alması ve Şirket'in değerinin 15 milyon ABD Doları ve 15 milyon ABD Doları üzerinde olması halinde uygulama hakkı bulacaktır.

Birlikte Satım Hakkı ile Birlikte Satışa Zorlama Hakkı başlıkları altında düzenlenen hükümler hissedarlar sözleşmesi hükümleri niteliğini haiz olup kitle fonlaması yoluyla Protein Stüdyo Gıda San. ve Tic. A.Ş. ortağı olacak yatırımcılar dahil olmak üzere tüm hissedarları kapsamaktadır.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/ATUB6T> 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, anladığınızı ve kabul ettiğinize dair işlemin onaylanması gerekir.

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

%20'ye kadar fazla fonlama izni bulunan kampanyalarda oluşan Nominal Birim Fiyat alınan ek fonlama talebinin yüzdesine göre bir aralıkta oluşur ve ek talebe ilişkin olarak çıkarılan paylar o oranda artırılır. Bu durumda talep edilen paylarda bir kesinti olmayacağı gibi kısmi bir iade yapılmaz.

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını

müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç fazla oluştuğuna bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

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

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

Pay sahipleri MKK 'nın uygulaması e-Yatırımcı uygulaması üzerinden adlarına kaydileştirilen payları takip edebilirler.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %3.199 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	: 93
Başarısız Kampanya Sayısı	: 15
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 648.026.125 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	10.146.609	39.79	39.79
Hakan Yıldız	B	1.330.941	5.22	5.22
Hakan Yıldız	C	765.000	3	3
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	1.275.000	5	5
Diğer	B	9.435.000	37	37
TOPLAM		25.500.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	31/08/2023	894 Gün	0	0
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	19/06/2023	967 Gün	0	0
Hakan Yıldız	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	12.242.550	48.01
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	429.165	1.68
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	12.242.550	48.01
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi	Girişim, Start-up	0	0

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
	Üyesi			
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	765.000	3
Salih Oğuzhan Sever	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

2011 de başlayan Ar-Ge çalışmaları sonucu Türkiye’de sağlıklı, katkısız, koruyucusuz, şeker ilavesiz, doğal protein barının ilk üreticisi ve sağlıklı atıştırılmalık sektörünün kurucusu Protein Stüdyo Gıda San. Ve Tic. A.Ş., geliştirdiği benzersiz ürünleri için Uniq2go markası ile büyümeyi hızlandırma, ulusal pazarda payını artırırken global pazarda da en bilinen markalardan biri olma hedefiyle ilk kez yatırım turuna kitle fonlama ile çıkmaktadır. Tarım, Gıda Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C’dir. Toplam 12.000.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fon ihtiyacı söz konusudur. Doğal bileşenlerden oluşan, içinde katkı ve koruyucu olmayan, besleyici ve lezzetli paketli gıdalara ulaşabilmek, sağlığı korurken aynı zamanda lezzetli bir ürün tüketmek, çay ve kahvenin yanında sağlıklı tüketilebilecek bir ara öğün ihtiyacını gidermek, çantada taşınabilecek veya işyerinde çekmece, arabanın torpido gözünde, spor çantasında, mont cebinde bulundurulabilecek, ihtiyaç duyulduğunda el altında olabilecek sağlıklı bir atıştırılmalığa kolay ulaşabilmek, müşteri kitlesinin ürün talep özelliklerini oluşturmaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; bir buçuk yıl süren Ar-Ge çalışmalarından sonra, şeker ilavesiz, katkı ve koruyucusuz, sadece meyve ile tatlanan, yüksek lif ve bol proteinli besleyici, paketlenmiş, raf ömrü olan ürünler üretmeyi başarmıştır. Girişim şirketi 2013 yılında ilk ürününü piyasaya sürerek sağlıklı atıştırılmalık sektörünün kurucusu olmuştur. Girişim şirketinin protein barları, Migros, Macrocenter, Carrefour mağazaları, Şok marketler (True markası ile) Caffè Nero şubeleri, Gratis (white label), e-ticaret kanallarında, Trendyol, Hepsi Burada, Çiçek Sepeti, Defacto Fit, Getir, Yemek Sepeti (Banabi), bir çok büyük otel ve spor salonları, supplementler.com ve onların yönettiği tüm wending machine’ler, 300’den fazla seçkin şarküteri ve benzin istasyonu gibi satış noktalarında yer almaktadır. Uniq2go özellikle yurt dışı satış potansiyelini artırmak için üretim kapasitesini artırması gerekmektedir. Başarılı fonlama sonrası ulaşmayı hedeflediği finansal kaynak ile üretim kapasitesini genişletmek için makine parkuru, hammadde ve malzeme, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri kapsamında yatırım gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Ayrıca personel, operasyonel giderler, yurt dışı fuar ve diğer tanıtım giderleri için kaynak ayırarak kısa sürede mevcuttan çok daha yüksek ciro üreten bir şirket haline dönüşmeyi hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Züber, Fellas, Rawsome, Fropie ve Muscle Station gibi firmaların yanı sıra dünyada Quest Bar, Cliff Bar, Bounce, RX, Fulfill gibi rakipler bulunmaktadır. 2013 yılında Uniq2go ilk

ürünü piyasaya sürerek sağlıklı atıştırılmalık sektörünün kurucusu olmuştur. İlk 4 yıl sektörde bu alanda üretim yapan tek firma olarak faaliyet göstermiştir. 4 yıl sonra ilk rakibi piyasaya girmiş, daha sonra da teker teker diğer rakipler girerek sağlıklı atıştırılmalık sektörünün oluşmasında ve genişlemesinde rol almıştır. Mucit firma olunması, kaliteden ödün vermeden sağlıklı ve lezzetli ürünler sunulabilmesi, içerisinde mutlaka protein olan ürünlerin üretilmesi ve protein içerikli atıştırılmalık barlar dikeyinde faaliyet gösterilmesi, farklı ebatlarda üretim yapılabilmesi sayesinde rakipleri ile rekabet edebilmekte, toplam pazar payında üçüncü en büyük pazar payı hakimiyetini korumaktadır. Pazar verilerine bakıldığında, global sağlıklı atıştırılmalık pazarının 150 milyar USD olduğu öngörülmektedir. Pazarın önümüzdeki 10 yıl boyunca % 6 CAGR ile büyüyeceği tahmin edilmektedir. Özellikle son yıllarda sofr şeker, tatlandırıcı ve glikoz şurubu türevi maddelerin, zararlarına karşı duyarlılık, sağlıklı ürünlere olan talebi her geçen gün artırmaktadır. Türkiye’de ise sağlıklı atıştırılmalık pazarı (2023 verileri ile) 110 milyon USD olduğu tahmin edilmektedir. % 12.5 CAGR ile pazarın 5 yılda 200 milyon USD olması beklenmektedir. Enerji ve protein barlarının ise daha hızlı bir ivmeyle %15 CAGR ile büyümesi beklenmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde temin edilecek fonun ağırlıklı olarak üretim için makine parkuru yatırımı, operasyon giderleri ve pazarlama, reklam ve tanıtım giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile birlikte, satış kanallarını geliştirerek satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 1.570.000.000 TL’yi aşan bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.’ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) Ek-2’de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

Platform'a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Degerlendirme-Politikamiz-10?b=1> 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 yaptırımını uygulanmıştır.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2019 - 96706)
 - 4.2 Nolu Belge (2013 - 78030)
 - 4.3 Nolu Belge (2013 - 78033)
 - 4.4 Nolu Belge (2023 - 062542)
 - 4.5 Nolu Belge (2023 - 062536)
 - 4.6 Nolu Belge (9660)
 - 4.7 Nolu Belge (NİS-H-030)
 - 4.8 Nolu Belge (VCR-TR-03.011699/R:06)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Bilge Ünver)
 - 7.2 Nolu Belge (Genco Sindel)
 - 7.3 Nolu Belge (Tuba Gülyurdu)
 - 7.4 Nolu Belge (Benay Karakoç)
 - 7.5 Nolu Belge (Tuğba Al Burunlu)