

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **9.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır.

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.


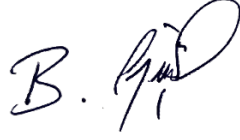



Yatırımcıların **Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **09/11/2023** ile **09/12/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/38Z9F3> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA 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.

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Semra İnce, 07/11/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p style="text-align: center;">PACHAMAMA GIDA TARIM TEKSTİL DANIŞMANLIK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Avazagözü Mh. Müstakfa Hissesi Katlırk Cd. No: 21 Sarıyer İSTANBUL Mastak V.D.: 719 037 9557 Tic. Sic. No.: 98196</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 07/11/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 07/11/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 07/11/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 07/11/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 07/11/2023 	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 beklentilerini 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	: Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Pachamama Gıda Tarım Tekstil Dan. San.ve Tic. A.Ş.
Merkez Adresi	: Ayazağa Mah. M.K.Atatürk Cad. 27/4 Sarıyer İSTANBUL
Telefon Numarası	: +90 533 580 85 78
İnternet Sitesi	: www.rawsome.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	: 9.500.000 TL
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/38Z9F3
Kampanya Süresi	: 30 Gün
Başlangıç Tarihi	: 09/11/2023
Bitiş Tarihi	: 09/12/2023 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	: Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.115 TL ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 1092118.98 TL 'dir
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 9.500.000 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 150.000 Pay (150.000 TL) yatırım yapılabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 3.500.000 TL 'si Pazarlama ve Satış Faaliyetleri 01.01.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında, 2.500.000 TL 'si Tesis Taşıma ve İyileştirme 01.01.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında, 2.500.000 TL 'si Operasyonel Kaynaklar ve Net İşletme Sermayesi 01.01.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında, 1.000.000 TL 'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli 01.01.2024 - 01.02.2024 tarihleri arasında giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Pachamama Gıda Tarım Tekstil Dan. San.ve Tic. A.Ş.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Ayazağa Mah. M.K.Atatürk Cad. 27/4 Sarıyer İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	: 02.02.2018
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 8.701.983 TL olup, Ödenmiş sermayesi 8.701.983 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	: 981965
Vergi Dairesi	: Maslak
Vergi Kimlik Numarası	: 7190379557
Telefon Numarası	: +90 533 580 85 78
İnternet Sitesi	: www.rawsome.com.tr

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **Dünyaya Büyüyoruz** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Dünyaya büyürken, sınırları aşan uluslararası pazarlama stratejimizi ve bu büyümeyi destekleyecek dinamik ekibimizi ve kapasitemizi güçlendirecek yenilikçi adımlarımızı heyecanla hayata geçireceğiz.

Önemli Bilgilendirme

- Yeni yatırım turumuzda arz edilen paylar girişimcilerin paylarından azaltılacak olup ilk kitle fonlaması kampanyamızda yatırım yapan yatırımcılarımızın **en az 1.000 TL** ile ikinci yatırım turuna katılmaları durumunda olası sermaye artırımından kaynaklı olarak pay oranlarında herhangi bir **sulanma(azalma)** olmayacaktır.
- Bu yatırım turunun başarılı olması halinde elde edeceğimiz **9.5 milyon TL fon sermayeye ilave edilecektir.**
- Bu kampanyada **asgari yatırım tutarı 1.000 TL** olarak belirlenmiştir.
- Yatırım turumuz **9 Kasım 2023 Perşembe günü saat 10:00'da** başlayacak ve **9 Aralık Cumartesi günü saat 23:59'da** sona erecektir.
- **Toplam kampanya süresi 30 Gündür.**
- Kampanyada %20 ek fonlama hakkı **kullanılmayacak** olup **kampanya %100 fonlama hedefine ulaştığında kampanyanın son günü beklenmeden yeni yatırımlara kapatılacaktır.**

LIC (Lead Investor Club) Üyelerine Özel Bedelsiz Pay Kampanyası

fonbulucu LIC (Lead Investor Club) üyeliği için ön başvurusunu tamamlayan ve bu kampanyada en az 50.000 TL ve üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza **tüm kampanyalara ek %2 fazladan pay** verilecektir.

Örnek : LIC üyeliği için ön başvurusunu tamamlayan ve 50.000 TL yatırım yapan yatırımcımıza tüm bedelsizlere ek olarak (**%2 oransal**) 1.000 TL fazladan pay verilecektir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **9 Kasım 2023 Perşembe günü saat 10:00** itibari ile **5 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan mevcut ve yeni yatırımcılarımıza **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **5 iş günü** ile sınırlı olup, **15 Kasım 2023 Çarşamba saat 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortak Semra İnce'den oransal olarak aktarılacaktır.

Yatırımcılarımıza Ürünlerimizi Hediye Ediyoruz!

- **10.000 TL ve üzeri yatırıma:** 1 kutu 16'lı Rawsome bar paketi
- **20.000TL ve üzeri yatırıma:** 1 kutu Home Office paketi, 1 kutu karışık Meyve Topları Paketi
- **50.000TL ve üzeri yatırıma** ise 12 ay boyunca Rawsome karışık bar paketi hediyemiz olacak.

Ayrıca şirketimiz, mevcut ve yeni yatırımcılarına tüm ürünleri için **1 sene boyunca %25 indirim** sağlayacaktır.

Kurumsal Markamız Pachamama Gıda Hakkında

- Pachamama Gıda, **tamamen doğal ve sağlıklı beslenme misyonu** ile yola çıkmış, iyi bir yarın için bugün doğru işler yapmak üzere yola koyulmuş bir kadın girişimidir.
- Global olarak **bilinçli beslenmenin farkındalığı, son tüketicinin daha temiz ve sağlıklı besin arayışı, vegan ve vejetaryen beslenmeye yönelim, doğal, sade ve esnek diyet tercihleri** faaliyet gösterdiğimiz sektörün hızla büyümesine yol açmaktadır.
- Türkiye'nin **ilk vegan, şeker ilavesiz, katkı ve koruyucu içermeyen, glütensiz** sağlıklı atıştırmalık "**üreten**" markası olarak, hem ülkemizde lider ve hem de global pazarda farklı satış kanallarında var olan bir **dünya markası** olmak amacımızla sağlıklı bir yola çıktık.

İlk Yatırım Turu Sonrası Neler Yaptık?

Pazarlama ve PR

- Oldukça tecrübeli ve yenilikçi bakışa sahip bir ajans ile anlaşma sağlayarak, **marka stratejimiz, benimseyeceğimiz iletişim modelimiz, hedef kitlemiz/personalar ve markamızı hızla büyütürken hedefleyeceğimiz trendlerin analizi** konusunda detaylı ve başarılı bir çalışma tamamladık. Markamızın sloganını "**Doğanın iyiliği Rawsome'a sığar**" olarak belirledik.
- Sosyal medya platformlarına göre **stratejilerimizi ve iletişim şekillerimizi** oluşturduk..
- Dijital Büyüme için çalışmaya başladığımız ekibimizle özellikle alışverişin **online mecralarda %40 eğilime sahip olduğu** kategorimiz için **etkili iletişim bütçesi yarattık ve uygulamaya başladık.**
- Uluslararası fuarlara katılım planımızı devreye aldık ve **ilk 2 fuarımızı bu sene hedef pazarlarımızdan olan İngiltere'den seçtik.** Nisan ayında katılımımızı gerçekleştirdik.
- Mayıs ayında Angel Investor ve Pazarlama Direktörümüz olarak **Ayşegül Senem Gürsan** ile ortaklığımız gerçekleşti. Kendisi özellikle zayıf olan kasımız pazarlama alanında bize güç kattı ve projelerimizin yaratımı ve yönetiminde aktif rol almaktadır.
- **Pazar yerlerinde** satış operasyonumuz başladı (Trendyol, hepsiburada, amazon).
- **İngiltere'de** gıdanın Oscar'ı sayılan **Great Taste ödülünü 2 ürünümüzle aldık.**
- Yine İngiltere'de her sene yapılan uluslararası **NOPEX (Natural and Organic Products Exhibition)'da yeni antep fıstıklı barımızla finalist** olduk.
- Kadınlar Günü'nde yayımlanan ve amacı kadın girişimcilere motivasyon olmak olan "**Yüz Akımız 100 Kadın** " arasına seçilerek, aynı isimli kitapta yer aldık.

Satış

- Türkiye Satış Müdürümüzün ekibimize katılımıyla beraber, **satış kanallarımızın belirlenmesi, detaylı analizi, satış kanallarına göre satış fiyatı ve marj yapımızın hazırlanması** tamamlandı,
- **Yeni satış kanallarına girişlerimizi gerçekleştiriyor ve büyütüyoruz;** Yerel marketler (Happycenter, Biçen, Kim , Show marketler), Getir ve Getirbüyük, Sporcu beslenmesi kanalları (Supplementler), Kahve Zincirleri (Caribou, Costa), Sinemalar, Vending noktaları, Diyetisyen klinikleri
- Hem PL marka satış oranını aşağıya çekip (%73'ten %55'e), hem de ihracat satış oranlarımızı yukarıya çekerek (%12'den %41'e) **brüt karlılığımızı yukarıya çektik (%52). Sene sonun brüt karlılık hedefimiz %53'tür. Faaliyet karımızın ise 2023 senesi için %5,2 olarak gerçekleşmesi hedeflenmektedir.**
- **Satış noktası sayımızı %113 arttırarak 3,000 seviyesine üzerine taşıdık.**
- **Satışımız 2023 Eylül sonu LFL %152 büyüme göstermişti. Sene sonuna da aynı büyümeyi %154 olarak göreceğiz.**
- **Almanya'daki yeni distribütörümüzle el sıkıştık ve düzenli siparişlerimizle ülkede büyütüyoruz. EDEKA ve REWE zincir marketler, yoga ve /spor salonları kanallarında yerlerimizi alıyoruz.**
- **Amerika'ya ilk ve tarihimizin en büyük ihracatını gerçekleştirdik. Ekim ayında ülkeye varan 320,000 adetlik ilk siparişimiz raflarda yerini aldı. Bölgesel distribütörlük anlaşması yaptığımız firma ile 2024 senesi için 15 milyon TL değerinde bir siparişe imza atıldı.**
- **İngiltere'de katıldığımız fuar ve aldığımız ödüllerin etkisiyle 30'un üzerinde doğal ve organik ürün satış noktalarında yerimizi aldık.** Lojistik için gerekli araştırmalar tamamlandı ve 2023 senesi sona ermeden ilk yurt dışı satış ve pazarlama ofisimizi açtıktan hemen sonra ilk stok sevkiyatımızı gerçekleştireceğiz.
- **İtalya'ya yaz başında ilk ihracatımızı gerçekleştirdik ve İtalya'nın en eski dağıtım firmalarından biri ile yaptığımız dağıtım anlaşması çerçevesinde tekrar eden siparişlerini alıyoruz.**
- **İhracatta büyüme hedefimizle, İsveç, Hollanda, Danimarka, G.Kore, Azerbaycan, BAE için görüşmelerimiz devam ediyor.**
- **Global websitemiz www.rawmygod.com 'un yapımı tamamlandı ve uluslararası fuarlarımıza katılımımız öncesi devreye alındı.**
- **Prof. Saraçoğlu markası için 4 ürün çalıştık ve PL üretim sözleşmemizi imzaladık. Temmuz 2023'te 4 ürün ile satışa başlandı.**

Üretim ve Kalite

- 5 senedir güvenle sahip olduğumuz ve uluslararası seviyede kabul gören **BRC kalite belgemizi A seviyeden en üst seviye olan A+'ya taşıdık,**
- **Üretim kapasitemizi arttırmak ve ekipman parkımızı iyileştirmek adına dolgulu top makinesi ve yeni hamur kazanımızın alımını yaptık** ve kapasitemizi toplar için 6 kat büyüttük. Hamur kazanı alımı ile de bar ve top üretimindeki darboğazı ortadan kaldırarak üretim verimliliğimizi arttırdık.
- **Satın alma ve maliyet kontrolü için LOGO yazılım programına geçtik ve tüm sistem server ve yedekleme altyapımızı da yeniledik.**

Ürün Geliştirme

- Ürünlerimizin algılanmasını ve alışveriş kararını kolaylaştırmasını sağlayarak, rafta farklılaşmasını destekleyecek yeni ambalaj çalışması çalışmalarımızı tamamladık.
- Yeni tasarım ile ambalajlarımız tüm ürün gruplarımızın tek bir aile olarak anlaşılmasını sağlayacak şekilde oluşturuldu.
- Yaşadığımız deprem felaketinde herkes gibi seferber olduk ve “deprem bölgesi için özel takviye edici günlük vitamin ve mineral içeren” deprem destek paketini ürettik ve bölgeye gönderdik. Üretimini ve gönderimini devam ettiriyoruz.
- Yeni ürünlerimizin reçeteleri hazırlandı ve yeni ambalajlarımızla beraber hayatımıza girdi;

Meyve ve yemiş barları ; Antepfıstıklı & Turna yemişli Portakal & Fındıklı bar, Chia tohumu & Kakaolu bar

Fonksiyonel barlar (tüm ürünlerimizin reçeteleri değişti ve yeni 3 ürün eklendi): Baobab bar, Prebiyotik, Daily (günlük vitamin&mineral takviyesi)

- **Fonksiyonel süpergıda karışımlarımız** için reçetelerimizin geliştirmesi yapıldı ve 2024 senesinde hayata geçirilmek üzere planımıza alındı.
- **Yeni granola çeşitlerimizin reçeteleri** hazırlandı ve ambalaj tasarım aşamasında. 2024 senesi başı raflarda yerini alacaklar.

Teşvikler

- **Ticaret Bakanlığı ve KOSGEB'in** şirketlerde ihracatı destekleme imkanı kapsamında 2023 senesi ilk 9 ayda **380,000 TL teşvik aldık. Yaklaşık 500,000TL** daha teşvik almak üzere başvurularımızı tamamladık.

Neden Şirketimize Yatırım Yapmalısınız?

Rawsome, sağlıklı yaşamın ve lezzetin kesişim noktasında, sadece bir marka değil, bir yaşam biçimi sunuyor. İşte bu heyecan verici yolculuğun bir parçası olmanız için nedenler:

Stratejik Büyüme ve Sürdürülebilirlik:

2.yatırım turu sonrası İstanbul'daki tesisimizi, yeni ve daha organize bir yerleşim alanına taşıyarak, yalnızca optimize etmekle kalmıyor, aynı zamanda yurt içi ve yurt dışı pazarlama stratejilerimize ivme kazandırarak, rekabetçi fiyatlandırma ve artırılmış ihracat kapasitesi ile sürdürülebilir bir büyüme performansı hedefliyoruz.

Global Ortaklık Fırsatı:

Yatırımınız sadece bir iş girişimine değil, aynı zamanda bir dünya vizyonuna ortak olmanızı sağlar. 2023 yılı sonuna kadar, mevcut hisse oranınızla yurtdışında kurulacak olan şirketimizde de otomatik olarak pay sahibi olacaksınız.

İnovasyon ve Marka Gücü:

Rawsome, sadece bir isim değil, bir taahhüt. Sağlıklı beslenme konusundaki kararlı duruşumuz, uluslararası standartlarda üretimimiz ve çok kanallı satış stratejimiz, markamızı hem yerel hem de global arenada tanınır kıldı.

Çeşitlendirilmiş Erişim:

Ürünlerimiz, Macrocenter'dan Eataly'ye, Rossmann'dan Supplementler'e, online platformlardan otellere, diyetisyen kliniklerinden spor merkezlerine kadar 3.000'in üzerinde noktada tüketicilerle buluşuyor. Globalde ise, Avrupa, İngiltere ve ABD'de 14 farklı ülkeye ihracatımızla varlığımızı hissettiriyoruz.

Potansiyel Pazar Büyümesi:

Sağlıklı atıştırmalıklar sektörü globalde hızla büyürken, biz de markalarımız, üretim kapasitemiz ve uluslararası standartlardaki operasyonlarımızla bu büyümenin merkezinde yer almayı hedefliyoruz. Siz de bu global rüzgarın bir parçası olabilirsiniz.

Öncü ve Ödüllü Girişim:

Rawsome, sadece Türkiye sınırları içinde değil, küresel arenada da kendini kanıtlamış bir yenilikçidir. Prestijli Great Taste ödülümüz, bu başarının altını çizer. Bu ödül, dünya genelinde gıda ve içecek sektörünün 'Oscar'ı olarak kabul edilir ve ürünlerimizin lezzet, kalite ve mükemmellikteki üstünlüğünü simgeler. ABD'de elde ettiğimiz birincilik ödülü ve İngiltere'deki NOPEX'te finalist oluşumuz da yenilikçi yaklaşımımızın ve üstün kalitemizin uluslararası arenada tanındığının bir göstergesidir. Bu ödüller, tüketicilerin ve sektör profesyonellerinin gözünde markamıza olan güveni ve saygınlığı artırarak, ürünlerimizin pazardaki konumunu daha da güçlendiriyor.

Tecrübe ve Teknolojik Donanım:

Tecrübeli ekibimiz, sektörde büyüme gücümüzü destekleyen teknolojik yatırımlarımız ve uluslararası kabul görmüş BRC kalite belgemizle, ürün güvenliği ve kalitemizden taviz vermiyoruz.

Bugün, Rawsome'ın büyümesine ve bu büyümenin bir parçası olmaya yatırım yaparak, sadece finansal bir kazanç elde etmekle kalmayacak, aynı zamanda

sağlıklı yaşamı destekleyen, sürdürülebilir ve yenilikçi bir markanın büyümesine de katkıda bulunacaksınız. Bizimle bu yolculuğa çıkarak, global başarı hikayemizin bir parçası olun!

Neden Yeni Bir Yatırım Turu Düzenliyoruz?

- İlk yatırım turumuz sayesinde belirlediğimiz vizyon doğrultusunda ekibimizi stratejik olarak güçlendirdik, üretimdeki verimliliğimizi en üst seviyeye taşıdık ve PR ile iletişim konusunda devrim niteliğinde adımlar attık. Bu başlangıçla 2023, hem yurt içinde hem de uluslararası arenada, başarılı bir büyüme ivmesi ile geçti.
- Uluslararası platformda kazandığımız prestijli ödüller, şirketimizin ve ürünlerimizin, global rekabette kaliteli ve güçlü bir marka olarak konumlandığını ispatladı.
- İstanbul merkezli firmamız, bu ikinci yatırım turuyla pazarlama stratejilerini daha da sıvırtacak, kalite ve rekabetçi avantajlarımızla üretim kapasitesi kullanım oranımızı arttırarak ciro ve karlılıkta büyük bir sıçrama gerçekleştirecektir.
- 2023 Eylül'e geldiğimizde toplamda 14 farklı ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz ve bu ivmeyi daha da artırarak, yurtdışı satışlarımızı lokal satışlarımızın önüne geçirmeyi planlıyoruz. Son 6 yılda sahip olduğumuz ve geçen sene en yüksek derece olan A+ seviyesine yükselttiğimiz BRC kalite sertifikası, bizi uluslararası pazarda rakiplerimizden bir adım öne taşıyor.
- Bu fonlama ile amacımız; ulusal satış noktalarımızı çoğaltmak, uluslararası fuarlara daha geniş kapsamlı katılımlar sağlamak ve pazarlama faaliyetlerimizi daha agresif bir şekilde sürdürmektir.

Tarihçe

- Üretimimiz **2016 senesinde 120 m2'lik bir atölyede** tamamen doğal, glutensiz, şeker ilavesiz, koruyucu ve katkısız, vegan **5 reçete** ile başladı.
- **2017 senesinde** katıldığımız ilk ve uluslararası dev organizasyon **ISM Köln fuarında** aldığımız başarılı sonuçlar ile **Almanya'ya ihracatımız** başladı. Aynı sene **RAWMYGOD marka tescilimizi de Avrupa Birliği, İngiltere ve ABD'de** gerçekleştirdik.
- **2018 senesinde**, kadın girişimcileri destekleyen uluslararası organizasyon Weconnect International tarafından 26 katılımcı ülke arasında Amerika'da yapılan törende **ürün kategorisinde Dünya 1.ligi ödülü aldık.**
- Üretim tesisimiz 1,5 sene içerisinde bize yetemez oldu ve **2018 senesinde 1,000 m2 kapalı alana** sahip, halen içinde bulunduğumuz Ayazağa'daki tesisimize taşındık. Tesisimize **uluslararası kalite sertifikası BRC'yi** uzun bir çalışma sonucu aldık ve **4 sene A seviyesinde taşıdığımız belgemizi, 2 senedir A+ sürdürüyoruz.**
- Yeni tesisimize taşınırken limited olan şirketimizi **anonim şirket statüsüne taşıdık, yeni makine parkımız için yatırım yaptık** ve pek çok yerli ve yabancı markaya **"private label" üretim** yapmaya da başladık (Gratis, Tchico, Lifeco, Feed, ebebek, Levom gibi)
- **2019 senesinde FDA'e** kayıtlı olarak **ABD'ye ilk ihracatımızı** gerçekleştirdik.
- **2019 senesinde** yine Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, **nutrasötik kategorisinde ürün**

reçeteleri hazırlayarak, ilk fonksiyonel bar ve granolaları ürettik. Ürünlerimiz bu aşamada **Macrocenterlar, Tchibo, Rossmann, Gratis, Watsons , pek çok doğal ve organik dükkanlar** ve pek çok otelde yerini aldı.

- Pandemide satışlarımız yaşam koşullarına rağmen negatif değil tam tersi yurt dışı ve içi pozitif yönde etkilendi.
- Bu dönem oluşturduğumuz "**home office**" paketimiz çok sevildi.
- **2021 senesinde yine bir ilk** içi fıstık ve fındık ezmesi dolgululu meyve ve yemiş toplarını ürettik ve satışa sunduk.
- **2023 senesine** geldiğimizde 45 kendi ürünümüz ve 24 "private label" ürüne ulaştık. **14 ülkeye ihracat** yapar konuma geldik.

İş Modeli

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi bir **Üretim** girişimi olup, **Tarım, Gıda** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global**'dir.

- Türkiye'nin öncüsü olarak, vegan, glutensiz, şeker ilavesiz, koruyucu ve katkı maddesi içermeyen eşsiz lezzetler sunuyoruz: kuruyemiş ve meyve barlarımız, dolgululu lezzet toplarımız, fonksiyonel atıştırmalıklarımız ve granolalarımızla, sağlıklı atıştırmalıklar kategorisinde dünya çapında bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Global arenada öne çıkma hedefimiz, yaratıcılığımız ve dünya standartlarındaki ürünlerimizle şekilleniyor.
- İstanbul'daki merkezimiz, alacağımız yatırımlarla sinerji yaratarak, satış ve pazarlama altyapımızı daha da güçlendirecek. Bu kuvvetlenme, üretim kapasitemizi tam anlamıyla kullanmamıza ve böylece ciromuzu ve karlılığımızı önemli ölçüde artırmamıza olanak sağlayacak.
- Şu an için 1,000m2'lik üretim ve ofis alanımız, iki vardiya halinde ve maksimum kapasiteyle faaliyet göstermeye hazır durumda.
- 14 farklı ülkeye ürün ihraç etmekteyiz ve önümüzdeki 3 yıl içinde bu sayıyı ve ihracat oranımızı %50'nin üzerine çıkarma hedefimiz var. Bu büyüme stratejisi, üretim operasyonlarımızı maliyet açısından daha verimli bir Serbest Bölge'ye taşıyarak, özellikle hammadde maliyetlerinde önemli tasarruflar sağlayacak ve bizi uluslararası arenada daha rekabetçi hale getirecektir.
- 5 yıldır sahip olduğumuz A+ dereceli BRC kalite sertifikamız, özellikle uluslararası pazarda bize hızlı ve etkin bir şekilde ilerleme fırsatı sunuyor.
- 2023 yılı sonuna kadar İngiltere'de açmayı planladığımız ilk yurtdışı ofisimizle, İngiltere pazarına sağlam bir giriş yaparken, büyük distribütörlerle işbirliği ve büyük perakendecilerle direkt ilişki fırsatları yaratarak satış ağımızı genişleteceğiz. Bu stratejik hamle, markamızın global çapta bilinirliğini ve ulaşılabilirliğini artıracak.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Yoğun çalışma temposu içerisinde **beslenmenin sıklıkla ihmal edildiği** gözlemlenmektedir.

Hızlı tempoda pratik beslenme gereksinimleri, genellikle fayda sağlamayan fast food türü ürünlerle karşılanmaktadır.

Gıdaların ısıtma işlemleri, kimyasal katkı ve benzeri süreçlerle geçirdiği dönüşüm, besin değerlerini ciddi anlamda azaltmaktadır.

Bu yetersiz ve yanıtıcı beslenme biçiminin, ek olarak yaşanan yüksek stres seviyesinin sağlık sorunlarına sebep olabileceği göz ardı edilmemelidir.

Glütensiz, vegan, vejeteryan ve organik beslenme tercihleri dünya genelinde giderek artmaktadır.

Global trendlere bakıldığında, atıştırmalık ürünlerden beklenenin sağlıklı ve fonksiyonel fayda sağlaması olduğu gözlemlenmektedir.

Daha sağlıklı ve faydalı atıştırmalıklara olan ihtiyaç artmaktadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Tamamen glütensiz, şeker ilavesiz, katı ve koruyucu kullanmadan, ısıtma işlemi tabii olmadan, kuruyemiş, kuru meyve ve baharatlarla hazırlanmış vegan atıştırmalık ürünler, yine aynı şekilde hammaddelerle hazırlanan grano ve müssliler.

Bir de tüm bu ürünlere 2019 yılında Türkiye'de bir ilk olarak ürettiğimiz vitamin/mineral katkı, farklı fonksiyonellere sahip "nutrasötikler" (beyin fonksiyonlarına destek, bağırsak fonksiyonlarını düzenleyici, bağışıklık sistemine destek, adaptöjen görevi gören stres azaltıcı, çocuklar için multivitamin alerjen içermeyen ürünler gibi) kategorisini ekleyerek etki alanımızı büyüttük.

2023 senesinde ise organik ürünler, tesisimizde üretimi mümkün olan takviye edici gıdalar, toz mix formatında hazır pratik kahvaltı ürünleri, protein destek ürünleri kategorilerini devreye alarak kapsadığımız alanı büyütme hedefliyoruz

Değer Önerileri

Ürünlerimiz tamamen doğal, katkı ve koruyucu bulundurmayan, şeker ilavesi içermeyen, glütensiz olarak üretilmekte ve tüm yeni ürün çalışmalarımız da her zaman bu değer algısıyla gerçekleşmektedir.

Ürünlerimiz için kullandığımız hammaddelerimiz ve ambalaj malzemelerimiz, hiç bir şekilde kaliteden taviz vermeden tedarik edilmektedir.

Hiç bir işlemimizi fason yaptırmamakta ve tüm kontrolü kendi elimizde bulundurmaktayız.

Dünyada nutrasötikler (hem besin hem de sağlık katkısı olan ürünler) olarak adlandırılan ürünlerimiz ise, ihtiyacı olan kişiler için pratik birer besin ve şifa olmaktadır (protein, lif, vitamin/mineraller, beyin fonksiyonları için, bağırsak fonksiyonları için, diyabetler için meyvesiz ürünler gibi).

Gelişim Süreçleri Hakkında

- Üretimimiz **2016 senesinde 120 m2'lik bir atölyede** tamamen doğal, glütensiz, şeker ilavesiz, koruyucu ve katkısız, vegan **5 reçete** ile başladı.
- **2017 senesinde** katıldığımız ilk ve uluslararası dev organizasyon **ISM Köln fuarında** aldığımız başarılı sonuçlar ile **Almanya'ya ihracatımız** başladı. Aynı sene **RAWMYGOD marka tescilimizi de Avrupa Birliği, İngiltere ve ABD'de** gerçekleştirdik.
- **2018 senesinde**, kadın girişimcileri destekleyen uluslararası organizasyon Weconnect International tarafından 26 katılımcı ülke arasında Amerika'da yapılan törende **ürün kategorisinde Dünya 1.ligi ödülü aldık.**
- **2018 senesinde 1,000 m2 kapalı alana** sahip, halen içinde bulunduğumuz Ayazağa'daki tesisimize taşındık. Tesisimize **uluslararası kalite sertifikası BRC'yi** uzun bir çalışma sonucu aldık ve **4 senedir A seviyesinde** sahip olduğumuz belgemizi 5.senede en üst seviye olan **A+ 'a** taşıdık.
- Yeni tesisimize taşınırken şirketimizi **anonim şirket statüsüne taşıdık, yeni makine parkımız için yatırım yaptık** ve pek çok yerli ve yabancı markaya "**private label**" üretim yapmaya başladık (Gratis, Tchico, Lifeco, Feed, ebebek, Eczacıbaşı gibi)
- **2019 senesinde** yine Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, **nutrasötik kategorisinde** ilk fonksiyonel bar ve granolaları ürettik. Ürünlerimiz **Macrocenterlar, Tchibo, Rossmann, Watsons , pek çok doğal ve organik dükkanlar, eczaneler ve otellerde** yerini aldı.
- Pandemide satışlarımız yaşam koşullarına rağmen yurt dışı ve içi pozitif yönde etkilendi.
- **2021 senesinde yine bir ilk** içi fıstık ve fındık ezmesi dolgulu meyve ve yemiş toplarını ürettik.
- **2022 senesinde** kitle fonlama ile aldığımız yatırım ile öncelikle **ekibimize ve yurt dışı büyümeye yatırım yaptık.**
- **2023 senesinde** katıldığımız yurtdışı fuarların ardından **İngiltere, Amerika, İtalya ve Malta'ya** kendi markamızla giriş yaptık.
- **Satış noktası sayımızı %113 arttırarak 3,000** seviyesine üzerine taşıdık.
- **Satışımız 2023 Eylül sonu LFL %152** büyüme göstermişti. Sene sonuna da aynı büyüme **%154** olarak göreceğiz.

Üretim Süreçleri Hakkında

Kuruyemiş ve meyve barı üretim hattımızda başlangıçta küçük kapasiteli ve düşük teknolojiye sahip bir ekipmana sahiptik. 2018 senesinde yeni tesisimize geçerken kapasitesi vardiyada 1 ton işleyecek bir makine yatırımı yaptık. Bu esnada ayrıca elektrikli konvansiyon fırını, dolgulu top işleme makinesi ve dikey toz dolum makinelerini de satın aldık. 2022 senesi sonunda dolgulu top makinemizin kapasitesini

yeni ürünlerimiz ve kapasite artırma ihtiyacımız gereği büyüterek yeniledik. 2023 senesi içerisinde hamur karıştırma makinemizi büyüterek yeniledik.

Yan Ürünler Hakkında

Yatırım sonrası şu an **tüm reçete ve ambalaj hazırlıklarını tamamladığımız yan ürünleri** şu şekilde sıralayabiliriz;

- **Takviye edici ve fonksiyonel desteği olan süpergıda statüsünde toz karışımlar**
- **Organik barlar** (bu kategori özellikle yurtdışı pazarda çok aranan ve yüksek değeri olan bir ürün olup, birim satış fiyatı ve kar marjı yüksekliği açısından dikkat çekmektedir.)
- **Öğün barlar** (sadece ara öğün/atıştırmalık değil, bir öğünde alınabilecek tüm ihtiyacın tüketiciye sağlandığı tam bir öğün yerine geçecek barlar.)
- Toptan alımını gerçekleştirdiğimiz hammaddelerimizin karışımlarıyla oluşacak **kuruyemiş ve meyve mix atıştırmalık paketleri**
- **Şekersiz ve vegan çikolata kaplı barlar**
- Ve **marka algımıza uygun** kendi tesisimizde üretmeyip, onayladığımız ve denetimlerimizden geçen farklı üreticilerle ürettirebileceğimiz **protein kurabiyeler, şeker ilavesiz vegan çikolatalar, pastiller, vegan katkısız cipsler.**

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Ürünlerimiz için takip ettiğimiz ve A+ seviyede taşıdığımız kalite belgemizin de yol gösterdiği gibi; glüten analizi, mikrobiyolojik analizler, besin değerleri analizleri yaptırılmaktadır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Kuruyemiş ve meyve barı üretim hattımız başlangıçta küçük kapasiteli ve düşük teknolojiye sahip bir ekipman idi.

2018 senesinde yeni tesisimize geçerken kapasitesi vardiyada 1 ton işleyecek bir makine yatırımı yaptık. Bu esnada ayrıca elektrikli konvansiyonel fırını, dolgulu top işleme makinesi ve dikey toz dolun makinelerini de satın aldık. Eylül ayının içinde dolgulu top makinemizin kapasitesini de yeni makine alımlımızla, yeni ürün ve yeni müşterilerimiz gereği büyüterek yeniliyoruz.

Bar üretimimiz hiç bir ısı işlem uygulamadan, böylece özenle tedarik edilmiş doğal hammaddelerin besin değerinin kaybolmadan hazırlanıp paketlenmesini sağlayan bir makine hattıdır. Ürünler kazanlarda hazırlanır ve bantta istenen gramaj ve şekil bilgisinin makineye tanımlanması ile - geniş bir gramaj üretim esnekliği aralığında üretilir ve yürüyen banttan geçerek el değmeden paketlenir. Ardından da bandın sonundaki kritik kontrol noktamız olan X-Ray cihazında yabancı madde kontrolüne tabi

olur.

Granola için de endüstriyel bir elektrikli konveksiyon fırını ile aylık 10 ton kapasitede üretim yapabiliyoruz. Şekersiz ve glutensiz üretim hattımızdan çıkan granola ürünü, yürüyen paket kaynak ve tarihleme bandımızda paketlenip X-Ray kontrolü sonrası satışa sunulmaktadır.

İçi dolgulu kuruyemiş ve meyve topları için ise 2022 Ekim ayı başında kapasitemizi arttırarak yeni bir makine alımı gerçekleştirmiştir. Bununla beraber aylık 15 ton üretim yapabilir kapasiteye ulaşılmıştır. Bu hatta da yine gramajını ayarlayabildiğimiz boydaki tercihe göre dolgulu veya dolgusuz toplar üretilip, paketlenip satışa sunulmaktadır.

Tesisimizde bulunan dikey toz dolum makinemiz de çok yüksek bir dolum kapasitesine sahip olup, AR-GE planımızda yer alan vitamin/mineral/süper gıda toz karışımları için kullanılacaktır.

Önceki Satışlar Hakkında

Satışlarımız 2017'den bu yana aşağıdaki şekilde gerçekleşmiştir;

Sene Satış - TL

2017 1.592.000

2018 1.790.821

2019 2.267.137

2020 2.449.037

2021 4.555.880

2022 8,953,000

2023 13.207.176 (30 Eylül 2023 itibariyle gerçekleşen)

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Sağlıklı atıştırmalık sektörü, son yıllarda gözle görülür bir ivme kazanmış durumda. Bu büyümenin arkasında yatan faktörler sektörün geleceğini şekillendiren önemli dinamikler olarak karşımıza çıkıyor. Sektörün Finansal Büyüklüğü ve Beklenen Büyüme:

1. Mevcut Pazar Büyüklüğü: 2022 itibarıyla, sağlıklı atıştırmalık sektörünün küresel pazar büyüklüğü 90,6 milyar USD olarak gerçekleşti . Bu seviyeye, tüketicilerin artan sağlık bilinci ve sağlıklı ürün tercihlerinin bir sonucu olarak gelindi.
2. Büyüme Oranı: Sektör, yıllık ortalama %5'lik bir bileşik yıllık büyüme oranı

(CAGR) ile büyümeye devam ediyor. Bu büyüme, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlarda sağlık ve beslenme ile ilgili artan farkındalıkla tetikleniyor.

3. Beklenen Pazar Büyüklüğü: Analistler, 2026 yılına kadar sağlıklı atıştırmalıklar pazarının 117 milyar USD'nin üzerinde bir değere ulaşacağını tahmin ediyorlar.

Büyüme Tetikleyen Ana Sebepler:

1. Sağlık Bilincindeki Artış: Küresel ölçekte, tüketiciler giderek daha sağlık bilinçli hale geliyorlar. Organik, doğal içerikli, katkı maddesi içermeyen, düşük şekerli, ve yüksek proteinli ürünler gibi sağlıklı seçeneklere yönelim hızla artıyor.
2. Hızlı Yaşam Tarzı: Modern yaşamın hızlı temposu, tüketicileri sağlıklı atıştırmalıklara yönlendiriyor.
3. Küresel Sağlık Sorunları ve Diyet Trendleri: Obezite, diyabet ve kalp hastalıkları gibi küresel sağlık sorunlarının yükselişi, insanları daha sağlıklı beslenme seçeneklerine itiyor.
4. İnovasyon ve Ürün Çeşitliliği: Üreticiler, farklı diyet ihtiyaçlarına ve tüketici tercihlerine hitap etmek için sürekli yeni ürünler geliştiriyor. Bu inovasyon, sektörün çeşitliliğini arttırıyor.
5. E-ticaret ve Dijitalleşme: E-ticaretin yükselişi, tüketicilerin sağlıklı atıştırmalıklara erişimini kolaylaştırıyor
6. Yükselen Orta Sınıf ve Artan Gelir Düzeyleri: Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, orta sınıfın büyümesi ve gelir düzeylerinin artması sağlıklı gıdalara olan talebi artırıyor.

Rekabet Hakkında

Ülkemizde sektörü şekillendiren oyuncular şöyle sınıflandırılabilir;

- Büyük Üreticiler: bunlar ya markalarına bu alanda üretici firmalar bulup ürünlerini üretiyorlar ya da KOBİ ölçeğinde firmaları satın alıp onların kapasitesini tam kullanmak ya da arttırmak yoluyla bu hızla büyüyen pazara giriyorlar (Peyman, Unilever, Ülker, Kellogs gibi).
- Üretimini kendisi yapan KOBİ'ler: Kendi markalarını üretiyorlar.
- Üretimi yapmayıp marka yaratan ve ürününü fason ürettiren firmalar.

Dünyaya baktığımızda ise bildiğimiz devler, başarılı gördüğü markaları/üreticileri satın alıp inorganik şekilde pazara girmeyi tercih ediyorlar.

Örneğin 2019 senesinde Unilever, İngiliz atıştırmalık markası Graze markasını, 2021 senesinde Mondelez Int. Amerika'da doğal içeriklerle atıştırmalık ve vegan çikolata üreten Hu Products Inc.'i 250 milyon \$'a satın alarak pazara girmiştir.

Rekabetteki firmalardan farkımız;

Ürünlerimiz, sıradan atıştırmalıkların ötesine geçerek sağlığı destekleyici nutrasötikler olarak öne çıkıyor.

Piyasadaki hızlı ve yenilikçi yaklaşımımız, sektörde bizi ayrıcalıklı kılıyor ve markalarımızın Avrupa Birliği, ABD ve İngiltere'deki tescilleri küresel güvenilirliğimizi

perçinliyor.

Yüksek teknolojimiz, doğal hammaddeleri en üst kalite standartlarında işlememizi sağlayarak, müşterilerimize karşı taahhüdümüzü göstermektedir. Ayrıca, uluslararası prestije sahip BRC kalite sertifikamız ve 14 farklı ülkeye ihracatımız, küresel pazarda etkili bir varlık göstermemizi sağlıyor.

Bütün bu faktörler, bizi alanımızda güvenilir bir lider yapıyor ve siz yatırımcılarımızın desteğiyle, sektördeki büyümemizi ve inovasyon çabalarımızı daha da ileriye taşımaya hedefliyoruz.

Hedef Kitle Hakkında

Modern yaşam, insanı doğanın rahatlatıcı kollarından alıp gri şehirlerin beton bloklarına attı. Geleneksel yaşam tarzlarına duyulan özlem, özellikle beslenme konusunda doğal olanın arayışıyla kendini gösteriyor. Maalesef günümüz gıdaları, işlenmesi ve katkı maddeleri ile giderek daha yapay bir hale bürünüyor.

RAWSOME olarak, bireyin sadece doğayla uyum içindeyken gerçek anlamda fiziksel ve ruhsal dengede olabileceğine inanıyoruz. Bu nedenle, doğanın sunduğu mucizeleri insanlarla buluşturuyor, onları doğayla tekrar birleştiriyoruz. En saf ve besleyici kuru meyve ve kuruyemişleri toplayarak, doğal yöntemlerle birleştiriyor ve bu saflığı koruyarak tüketicilere ulaştırıyoruz.

Hedef kitlemiz 4 temel grupta toplanıyor:

1. "Çikolata İkamesi Arayanlar": Çikolata ve diğer yapay tatlandırıcılar yerine daha sağlıklı ve doğal tatlar arayanlar.
2. "İnce Hesapçı/Performans Odaklı Sporcular": Vücutlarına alacakları her kaloriyi hesaplayan ve maksimum performans için doğal enerji kaynakları arayanlar.
3. "Sağlıklı Nesiller Yetiştirmek İsteyen "Endişeli" Anneler": Çocuklarına en sağlıklı başlangıcı vermek isteyen ve onların diyetlerinde işlenmiş gıdalardan kaçınan ebeveynler.
4. "Enerjisini Koruyan Profesyoneller-Acıkan Beyaz Yakalı ": Yoğun iş temposunda bile sağlıklı kalmayı hedefleyen ve enerjilerini sürdürebilmek için besleyici tatlandırıcılar arayan çalışanlar.

Her bir grup, sağlıklı ve doğal ürünlerimize kendine özgü nedenlerle ilgi gösteriyor. RAWSOME olarak, bu çeşitlilikteki tüketicilere ulaşmak ve onların ihtiyaçlarını karşılamak için doğanın bize sunduğu en saf ürünlerle çözümler üretiyoruz. Bu, markamızın sadece geniş bir müşteri tabanına hitap etmesini sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda bu segmentlerde sadık bir müşteri kitlesi oluşturmamızı da destekliyor.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Kendi üretim tesisine sahibi olma
- A + seviye BRC kalite sertifikası sahibi olma ve bu sayede ihracat için yolları açabilme imkanı
- ABD, Avrupa Birliği ve İngiltere'de marka tesciline sahip olma, ABD için FDA'e kayıtlı olma
- Müşteri tarafından kazanılan kaliteli ve özenli marka algısı
- ABD'de kazanılan ürün kategorisinde Dünya 1.liği ödülü
- Geniş ürün yelpazesi üretebilme kabiliyeti
- Fonksiyonel, Nutrasötik atıştırılmalık kategorisinde öncü üretici ve ürün yaratıcı olma
- Uzun raf ömürlü ürün üretebilme
- Rekabetçi fiyat sunabilme, hızlı reçete oluşturma kabiliyeti
- Uluslararası Great Taste ödülü sahipliği ile daha prestij sahibi bir marka imajı
- Yeni ambalaj ve iletişim stratejimizle daha anlaşılır hale gelme
- Yeni mecralara hızlı giriş ile potansiyeli kullanma (Supplementler)

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Mevcut distribütör ağının yeterince geniş olmaması
- İhracat ekibi eksikliği
- Pazarlama bütçesi eksikliği

Fırsatlar Nelerdir?

- Şirket kuruluşundan bu yana bir pazarlama bütçesi olmadan bugüne gelmiştir ve iyi çalışılmış bir bütçe ile satış ve karlılığını hızla arttıracaktır
- Global olarak sağlık odaklı beslenme önem kazanmış ve pandeminin de etkisiyle önem ve popülaritesini arttırmıştır
- Perakende zincirlerinin e-ticareti de satış kanallarına dahil etmesi
- Uzun çalışma saatleri ve stresli yaşam tarzlarından oluşan kurumsal kültürle birlikte harcanabilir gelirdeki artış, yeme alışkanlıklarında bir değişime yol açtı
- Özel beslenme ihtiyacı olan, kişiselleştirilmiş gıdaya ihtiyacı olan (alerjik bünyeler, artan bağışıklık kaynaklı hastalıklar, diyabet, çölyak vb.) popülasyonun artması
- Beslenme ile ilgili bakış açısının ve beslenme alışkanlıklarının değişmesi ile beraber kişilerin atıştırılmalık ihtiyaçlarını haftalık/aylık planlamaları ve buna bağlı alım yapma ihtiyaçları
- e-ticaret kanallarının (pazaryerleri ve kendi online satış alanımız) büyüklüğü
- Amerika, İngiltere ve İtalya'ya attığımız sağlam adımlar
- Yeni hazırladığımız pazarlama ve iletişim stratejimiz
- PL üründen kendi markamıza kaydırduğumuz satış stratejimizle büyüyecek brüt karlılık artışı potansiyeli

Tehditler Nelerdir?

- Finansal olarak yetersiz kalabilme -cash shortage - (satışta uzayan, satın almalarda

kırsalan vadeler)

- Pazarlama bütçesinde yetersiz kalma
- Eksik tanıtım ile hak edilen farkındalığı yaratamama
- Atıştırmalık kategorisinde ucuz fiyatlı ve sağlıksız içerikli ürünlerin varlığı
- Hammaddelerin çoğunun ithal olması
- Yüksek enflasyon

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Distribütör görüşmeleri (yurt içi ve yurt dışı)
- Pazarlama ve iletişim için bütçe oluşturma
- Devlet Hibe ve Destekleri araştırma ve temin edebilme
- Ekibi içeriden ve dışarıdan güçlendirme

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Daha agresif pazarlama ve iletişim faaliyetlerini devreye alma
- Yurtdışı ofislerini devreye alarak global büyürken daha hızlı hareket etme
- Çek kullanımını devreye alma
- Daha ekonomik (gramaj, reçete farklılıkları) ürün reçetelerini devreye alma
- Lokal hammadde kullanımını artırarak ürün reçeteleri geliştirilmesi
- Hammadde ve ambalaj tedariki için yedek/alternatifli tedarikçilerle çalışılması
- İhracata yoğunlaşma ve global satış hacmini büyütme

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)	(%)
Semra İnce	Lider Girişimci	Şirket kuruluşu, fikir, konsept ve ürün geliştirme (reçeteler ve ambalaj tasarımları dahil) ve dünyadaki gelişmeleri takip etme, yeme içme sektörü tecrübelerinin aktarımı, ihracat operasyonu hayata geçirme, finansman, satış ve pazarlama , üretim fonksiyonlarını yürütme	50.000	100

Semra İnce ile ilgili;

1969 doğumlu, İzmir DEÜ Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunudur. Ardından Marmara Üniversitesi MIS eğitimi (Management Information Systems), 2015 Institute of Integrative Nutrition (Bütünsel Beslenme) üzerine eğitim alarak Health Coach olmuştur. Kariyeri 26 sene çeşitli uluslararası firmalarda (Procter&Gamble, Beiersdorf, Dia, Alshaya, Caffè Nero) mesleğini yaparak tamamlamıştır. Kariyerinin son 15 senesini Alshaya Group (Strabucks, Le Pain) ve Caffè Nero 'da kazanılan tecrübe ile tamamlamıştır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Semra İnce	A	6.276.907	72.13	72.13
Ayşegül Senem Gürsan	A	870.198	10	10
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	B	1.554.878	17.87	17.87
TOPLAM		8.701.983	100	100

Semra İnce ile ilgili;

1969 doğumlu, İzmir DEÜ Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunudur. Ardından Marmara Üniversitesi MIS eğitimi (Management Information Systems), 2015 Institute of Integrative Nutrition (Bütünsel Beslenme) üzerine eğitim alarak Health Coach olmuştur. Kariyeri 26 sene çeşitli uluslararası firmalarda (Procter&Gamble, Beiersdorf, Dia, Alshaya, Caffè Nero) mesleğini yaparak tamamlamıştır. Kariyerinin son 15 senesini Alshaya Group (Strabucks, Le Pain) ve Caffè Nero 'da kazanılan tecrübe ile tamamlamıştır.

Ayşegül Senem Gürsan ile ilgili;

Fizik Mühendisliği lisans ve İşletme Yönetimi (MBA- İng.) yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır. Roketsan, Çukurova Holding, Koç Holding, Deutsche Bank gibi alanında uzman şirketlerde orta ve üst düzey yöneticilik tecrübesine sahiptir. 2020'de noktaladığı kurumsal kariyerini farklı sektörlerde yatırımcı olarak sürdürmektedir. Türkiye ve yurtdışında farklı sektörlerde çalışarak edindiği tecrübeyi, büyüme potansiyeli olan start-up ve scale-up markalarla yatırımcı olarak paylaşmaktadır.

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar ile ilgili;

Yatırımcı

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	7.147.105	82.13
B	Nama	Yoktur	1	1.554.878	17.87

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **7.147.105** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **1.554.878** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **8.701.983 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)	(%)
Semra İnce	Yönetim Kurulu Başkanı	02/02/2018	2557 Gün	6.276.907	72,13

Semra İnce hakkında;

İzmir D.E.Ü Endüstri Mühendisliği ve USA IIN (Institute of Integrative Nutrition – Bütünsel Beslenme Enstitüsü) Health Coaching eğitimi aldım. 26 senelik kariyerimde Procter&Gamble, Beiersdorf, DiaSA, D&R, Shaya Mağ. ve Caffè Nero'da yöneticilik yaptım. Kariyerimin son 15 senesini yeme-içme sektöründe geçirdim ve bu dönem Starbucks gibi ikonik markaların insan hayatına olabilen etkisini görerek, bunun insan sağlığına pozitif etki yaratabilmesine için neler yapabileceğine konsantre oldum. 2015 senesinde emekli olarak, yurt dışında yaptığım araştırma ve çalışmalar sonrasında aldığım “Bütünsel Beslenme” eğitimimi de yanıma alarak, kendi girişimimi “sağlıklı yaşamı desteklemek” üzerine kurdum. 2016 senesinde ilk ürün reçetelerimi oluşturup, atölyemde üretime başladım. 2016'dan günümüze aldığımız ödüller, büyüyen yurt içi ve dışı ticaretimiz bizi 2018 senesinde yeni üretim tesisi ve makine parkı yatırımına yöneltti. Hedefimiz ülkemizden bir dünya markası çıkarmak.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ceren Özata	Genel Müdür Yardımcısı	Üretim planlama ve üretim yönetimi AR-GE Personel Yönetimi Verimlilik Yönetimi	0	0

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bilgin Öztürk	Türkiye Satış Müdürü	Ekip Yönetimi, Pazar Payı Yönetimi	0	0

Ceren Özata hakkında;

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Kimya Bölümü mezunudur. Kariyerinde büyük ölçekli gıda üretimi yapan firmalarda üretim alanında ciddi tecrübeye sahiptir. Elvan Gıda'nın farklı şehirlerdeki üretim tesislerinde 12 seneye yakın tecrübeye sahiptir. Sırasıyla Cici Çikolata'da 3,5 sene Üretim Mühendisliği ve Şefliği, Balaban Gıda'da 6 seneye yakın İşletme Şefliği, Elvan Gıda'da 3 seneye yakın Üretim Müdürlüğü görevlerini yerine getirmiştir. 2021 senesi başı itibariyle şirketimizde Genel Müdür Yardımcılığı görevini başarıyla sürdürmektedir.

12 seneyi aşkın bir gıda üretim ve işletme yönetimi tecrübesine sahiptir. Özellikle birden fazla üretim hattı ve 200 üzeri personel yönetim ve idaresi konusunda yetkindir. Üretim verimliliği, ekipman yönetimi konusuna detaylı olarak hakimdir.

Bilgin Öztürk hakkında;

Anadolu Ün. İşletme mezunudur. Yüksek lisansını Beykent Üni./İ.İ.B.F İşletme Yönetimi üzerine yapmıştır.24 yıllık iş tecrübesi- Hızlı Tüketim Ürünleri sektöründe şekillenip olgunlaşmıştır. Kariyer yolculuğunda Coca-Cola İçecek, Danone Nutricia, Zigavus Pharma'da yöneticilik yapmıştır.Hem ulusal, hem de discounter perakende kanallarının yönetilmesi ve koordinasyonunda görevler almıştır. Alkolsüz İçecekler ve Anne Bebek Beslenmesi uzun yıllar çalıştığı kategoriler olmasından dolayı ekip yönetimi, rekabet, pazar payı yönetimi, win-win, pazarın ihtiyaçları, kategori kaptanlığı vb konularda deneyim sahibidir. Özellikle Danone Anne Bebek Beslenmesi yöneticiliğinde, aldığı eğitim ve okuduğu klinik makaleler, doğru ve sağlıklı beslenmenin bir tarz değil, sağlıklı bir yaşam farkındalığının oluşmasını sağlamıştır. Bu bakış açısıyla kariyer yolculuğunun Rawsome ile kesiştiğinde, sağlıklı yaşamın desteklenmesinde elçilik görevi üstlendiği için kendisini şanslı bulmaktadır.

Anadolu Ün. İşletme mezunudur. Yüksek lisansını Beykent Üni./İ.İ.B.F İşletme Yönetimi üzerine yapmıştır.24 yıllık iş tecrübesi- Hızlı Tüketim Ürünleri sektöründe şekillenip olgunlaşmıştır. Kariyer yolculuğunda Coca-Cola İçecek, Danone Nutricia, Zigavus Pharma'da yöneticilik yapmıştır.Hem ulusal, hem de discounter perakende kanallarının yönetilmesi ve koordinasyonunda görevler almıştır. Alkolsüz İçecekler ve Anne Bebek Beslenmesi uzun yıllar çalıştığı kategoriler olmasından dolayı ekip yönetimi, rekabet, pazar payı yönetimi, win-win, pazarın ihtiyaçları, kategori

kaptanlığı vb konularda deneyim sahibidir. Özellikle Danone Anne Bebek Beslemesi yöneticiliğinde, aldığı eğitim ve okuduğu klinik makaleler, doğru ve sağlıklı beslenmenin bir tarz değil, sağlıklı bir yaşam farkındalığının oluşmasını sağlamıştır. Bu bakış açısıyla kariyer yolculuğunun Rawsome ile kesiştiğinde, sağlıklı yaşamın desteklenmesinde elçilik görevi üstlendiği için kendisini şanslı bulmaktadır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Semra İnce	.Şirket vizyonu ve misyonu için önderlik ve koçluk yapmak .Yeni kategori ve ürün geliştirme amaçlı kaynakları takip etmek, uyarlamak ve uygulama .Satış ve Pazarlama faaliyetlerini yürütmek ve yönetmek .Finansman Yönetimi .Maliyet ve karlılık yönetim	Uzmanlık alanım perakende sektöründe tedarik zinciri yönetimi, satın alma, ürün geliştirme, maliyet ve karlılık kontrol ve takibi.	Şirket kurucusu, genel müdürü ve şirket sözcüsü olarak görev almaktayım.
Ayşegül Senem Gürsan	Ürünlerimize ait pazarlama stratejilerinin oluşturulması, hayata geçirilmesi ve geliştirilmesi. Hedef müşteri segmentlerinin belirlenmesi ve bu segmentlere yönelik pazarlama çözümlerinin geliştirilmesi.	20 seneyi aşan kurumsal iş tecrübesi ve bitmeyen tutkusu ile start-up ve büyüme aşamasındaki girişimleri işletmelerde aktif rol alarak desteklemektedir.	Melek Yatırımcı & Pazarlama Direktörü
Ceren Özata	Üretim idaresi, İnsan Kaynakları yönetimi, İdari İşler yönetimi	Üretim planlama ve üretim yönetimi . AR-GE . Personel Yönetimi . Verimlilik Yönetimi	Genel Müdür Yardımcısı
Bilgin Öztürk	Kategori ve müşteri satış yönetimi Pazarlama faaliyetlerinin uygulanmasında aktif rol alma Kampanya planlama ve yürütme Yeni müşteri geliştirme ve takip	Ağırlıklı FMCG sektöründe satış , operasyon yönetimi.	Türkiye Satış Müdürü

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Büşra Şiren	Üretim kalite yönetimi Üretim verimliliği ve optimizasyonu	Üretim ve kalite yönetimi	Gıda Mühendisi
Esra Saatçi	Ön muhasebe faaliyetlerinin yürütülmesi Ofis idari işlerin organizasyonu ve yürütülmesi	Ön muhasebe, insan kaynakları ve idari işler.	Muhasebe ve İdari İşler Sorumlusu
Üretim Personelleri	Tek vardiyada yüksek performans ve kalitede üretim faaliyetini gerçekleştirmek Üretim, Mal kabul, iade, sevkiyat, kalite süreçlerinin uygulanması	Gıda üretimi tecrübesine sahip bir ekibimiz olup, uzun soluklu şekilde bizlerle çalışmaktadırlar.	Personeller

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'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/38Z9F3#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.09.2023
Dönen Varlıklar	9.846.757	8.529.253
Nakit ve Nakit Benzerleri	6.274.773	4.502.459
Kasa	74.981	9.457
Alınan Çekler	112.542	63.108
Bankalar	5.419.899	3.108.574
Devreden KDV	597.206	1.195.750
İndirilecek KDV	18.285	0
Diğer KDV	17.325	3.277
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	27.035	12.495
İş Avansları	7.500	10.000
Gelecek Aylara Ait Giderler	0	99.798
Ticari Alacaklar	1.459.706	1.066.915
Alıcılar	1.104.544	959.152
Verilen Depozito ve Teminatlar	12.952	12.952

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.09.2023
Diğer Çeşitli Alacaklar	342.210	94.811
Stoklar	2.112.279	2.959.879
İlk Madde ve Malzeme	1.282.275	1.180.166
Mamuller	148.843	816.728
Diğer Stoklar	592.350	706.251
Verilen Sipariş Avansları	88.811	256.734
Duran Varlıklar	2.098.805	2.284.683
Maddi Duran Varlıklar	2.020.523	2.130.062
Tesis, Makine ve Cihazlar	1.069.228	1.354.685
Taşıtlar	1.382.783	1.382.783
Demirbaşlar	135.918	306.560
Birikmiş Amortismanlar (-)	-567.406	-913.966
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	78.282	154.621
Haklar	55.730	176.174
Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri	1.630	1.629
Özel Maliyetler	339.445	339.445
Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar	19.302	19.302
Verilen Depozito ve Teminatlar	1.965	1.965
Gelecek Yıllara Ait Giderler	27.513	21.962
Birikmiş Amortismanlar (-)	-367.303	-405.856
Kısa Vadeli Yükümlülükler	2.257.130	2.040.424
Finansal Borçlar	868.607	735.591

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.09.2023
Banka Kredileri	299.000	50.385
Uzun Vd. Kredi Anapara Tak. ve Faiz	0	224.565
Ödenecek Vergi ve Fonlar	112.650	86.261
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	96.684	106.800
Vd. Geç. Ert. veya Tak. Ver. ve Diğ Yk.	360.273	267.580
Ticari Borçlar	1.333.853	914.998
Satıcılar	1.172.877	683.936
Diğer Ticari Borçlar	160.976	76.547
Alınan Sipariş Avansları	0	154.515
Diğer Borçlar	54.670	389.835
Ortaklara Borçlar	406	49.700
Personele Borçlar	30.714	328.785
Diğer Çeşitli Borçlar	23.550	11.350
Uzun Vadeli Yükümlülükler	1.169.748	647.878
Finansal Borçlar	1.169.748	443.784
Banka Kredileri	1.169.748	443.784
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	204.094
Diğer Çeşitli Borçlar	0	204.094
Özkaynaklar	8.518.684	8.125.633
Ödenmiş Sermaye	8.701.983	8.701.983
Sermaye	8.701.983	8.701.983

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.09.2023
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	439.962	439.962
Geçmiş Yıllar Zararları	-178.002	-623.260
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	-445.258	-393.051
AKTİF TOPLAMI	11.945.563	10.813.936
PASİF TOPLAMI	11.945.563	10.813.936

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.09.2023
Hasılat	8.874.785	14.137.176
Yurtiçi Satışlar	7.761.459	8.500.426
Yurtdışı Satışlar	1.074.540	5.348.201
Diğer Gelirler	74.171	417.880
Satıştan İadeler (-)	-35.048	-74.516
Satış İskontoları (-)	-337	-54.815
Satışların Maaliyeti	-5.822.257	-7.685.728
Satılan Mamuller Maliyeti (-)	-5.807.253	-7.682.356
Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	-15.004	-3.372
Esas Faaliyet Karı	3.052.528	6.451.447
Esas Faaliyet Zararı	-274.788	8.929

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.09.2023
Brüt Satış Karı	3.052.528	6.451.447
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-1.312.216	-2.186.700
Genel Yönetim Giderleri (-)	-2.015.100	-4.255.818
Finansman Giderleri (NET)	-225.774	-166.260
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-225.774	-166.260
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	3.819	-893.024
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	3.819	46.276
Diğer Olağandışı Gider ve Zarar (-)	0	-939.300
Olağan Kâr/Zarar	51.485	657.302
Finansal Gelirler	78.755	249.915
Kambiyo ve Borsa Değer Artış Karları	13.966	718.182
Kambiyo ve Borsa Değer Azalış Zararları (-)	-41.236	-310.795
NET KAR/ZARAR	-445.258	-393.051
Net Dönem Zararı	-445.258	-393.051

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Fonlama sonrası, nakit akım tablosunda da görüleceği üzere mevcut iş planı için ek bir fon kaynağına ihtiyaç duyulmayacaktır. Mevcut yükümlülüklerimizin yerine getirilmesi için satış gelirlerimiz ve şirket öz sermayemiz yeterlidir. Bunun yanında kitle fonlaması ile üretim ve pazarlama giderlerinin fonlanması planlanmaktadır. Fon kaynaklarının kullanımına dair herhangi bir ticari, hukuki veya finansal kısıtlama mevcut değildir. Kampanyada belirtilen harcama kalemleri amacına uygun olarak kullanılacaktır. Şirketin an itibari ile bir borcu ve buna bağlı borç yapısı bulunmamaktadır.

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

- RAWSOME Marka Tescili
- Rawmygod Marka Tescil Belgesi
- RAWMYGOD ABD Marka Tescil
- RAWMYGOD EU Marka Tescil
- ISO 9001
- BRCGS

Ödül ve Başarılar

- Weconnect Women Entrepreneur of the Year
- İngiltere'nin gıda alanında Oscar'ı sayılan Great Taste ödülüne 2 ürünümüz hak kazandı.
- NOPEX İngiltere doğal ve organik gıda fuarında antep fıstıklı barımızla "innovation-best snack" dalında finalist olduk.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlaması modelini seçmemizin ardında birçok stratejik neden bulunuyor ve bu nedenler, sadece şirketimiz için değil, aynı zamanda siz değerli yatırımcılar için de birçok avantajı beraberinde getiriyor.

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.
- Sonuç olarak, kitle fonlaması modeli ile yatırımcılarımıza sadece finansal bir getiri değil, aynı zamanda bir misyonun, bir vizyonun parçası olma fırsatı sunuyoruz. Bizim için, bu modelin getirdiği bu topluluk ruhu, sadece bir yatırım yönteminden çok daha fazlasını ifade ediyor. Bu fonlama ile amacımız; ulusal satış noktalarımızı çoğaltmak, uluslararası fuarlara daha geniş kapsamlı katılımlar sağlamak ve pazarlama faaliyetlerimizi daha agresif bir şekilde sürdürmektir.

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;

3.500.000 TL'si Pazarlama ve Satış Faaliyetleri amacıyla 01.01.2024 - 30.09.2024 tarihleri arasında, 2.500.000 TL'si Tesis Taşıma ve İyileştirme amacıyla 01.01.2024 - 30.09.2024

tarihleri arasında, **2.500.000 TL'si Operasyonel Kaynaklar ve Net İşletme Sermayesi** amacıyla **01.01.2024 - 30.09.2024** tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.01.2024 - 01.02.2024** 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 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşecektir.

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

KOSGEB VE Ticaret Bakanlığı İhracat Destekleri'nden 800.000 TL tutarında bir finansmanın 01/01/2024 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

Uyarı: Bu bölümü okumadan önce bilgi formunu başındaki "UYARI" kısmını tekrar okuyunuz.

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri BAR 2024 , BALLS 2024 , GRANOLA 2024 , FONKSİYONEL / SUPERGIDA & MIX 2024 , BAR 2025 , BALLS 2025 , GRANOLA 2025 , FONKSİYONEL / SUPERGIDA & MIX 2025 , BAR 2026 , BALLS 2026 , GRANOLA 2026 , FONKSİYONEL / SUPERGIDA MIX 2026 , BAR 2027 , BALLS 2027 , GRANOLA 2027 , FONKSİYONEL / SUPERGIDA MIX 2027 , BAR 2028 , BALLS 2028 , GRANOLA 2028 ve FONKSİYONEL / SUPERGIDA MIX 2028 kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.247.857.924 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.

Şirketimiz, 03.10.2022 tarihinde ekibini güçlendirmek, global ve yerli pazarda bilinirliğini ve satışını artırıcı pazarlama ve iletişim faaliyetlerini devreye almak, tesisini iyileştirmek , AR-GE ve ambalaj iyileştirme çalışmalarını devreye almak amacıyla Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'de (fonbulucu) %12.5 pay arz oranı ve 6.750.000 TL tutarında hedef ile yatırım turuna çıkmıştır. Kampanya başlangıcında %20 ek fonlama dahil edilmiştir. Yatırım turundaki ilk hedef olan %100 fonlama aşılarak ek fonlamaya geçilmiş fakat Kampanya Bilgi Formu'nda daha önce belirtildiği gibi erken kapatma kararı alınarak 02.11.2022 tarihinde kampanya kapatılmış olup Rawsome %122.7 fonlama ile hedeflediği fon tutarını aşarak toplamda 8.281.740 TL tutarında yatırım almıştır. 1. tur kampanyasında %65,88 oranında 194 Nitelikli Yatırımcı bulunmaktadır. Kampanya fonlama tutarı 1 milyon TL 'nin üzerinde olduğundan mevzuatın gereği %5 'inin Nitelikli Yatırımcılardan temin edilmesi hükmü yerine getirilmiş ve kampanya başarılı olmuştur. 1121 yatırımcının katılımı ile oluşan fonlama tutarı 8.100.000 TL olarak gerçekleşmiştir.

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

- Büyük üretici firmaların sağlıklı atıştırmalık kategorisine giriş iştahı ,
- Çok farklı ve ucuz reçeteli ürün üretimi ile kategoride birbirinde çok farklı ve düşük besin değerinde ürünün bulunması ve bunun müşteri tarafından algılanmasının kolay olmaması,
- İçerik kalitemiz ve kurallarımızdan taviz vermediğimiz için maliyetlerimizin kontrolünün zorluğu,
- Öncelikli büyüme alanımız olan İngiltere ve Amerika'daki rekabetin yoğunluğu.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Sağlıklı atıştırmalık sektöründe, üretimde kullanılan hammadde ve ambalaj malzemelerinin çoğunluğunun ithal olması, dövizde endeksli fiyat belirlenmesi gibi risklerle karşı karşıyayız.
- Piyasada büyük üreticilerin sunduğu, sağlıksız ancak düşük fiyatlı ürünlerin varlığı ve yaygınlığı, tüketicinin sağlıklı alternatiflere yönelmesini zorlaştırabilir.
- Artan lojistik maliyetleri de ürün fiyatlarımızı etkileyebilir.
- Planlanan büyüme ve karlılık hedeflerimizin gerçekleşmemesi gibi riskler her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de mevcut durumdadır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kitle fonlaması kampanyamızdan pay olarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

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.

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.115 TL** ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **1092118.98 TL**'dir

Mevcut Ortaklık Yapısı;

Semra İnce %72.13

Ayşegül Senem Gürsan %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %17.87

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Semra İnce %64.930

Ayşegül Senem Gürsan %10.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 1. Tur %17.870

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar 2. Tur %6.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar %1.200

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **9 Kasım 2023 Perşembe günü saat 10:00** itibari ile **5 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan mevcut ve yeni yatırımcılarımıza **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **5 iş günü** ile sınırlı olup, **15 Kasım 2023 Çarşamba saat 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortak Semra İnce'den oransal olarak aktarılacaktır.

LIC (Lead Investor Club) Üyelerine Özel Bedelsiz Pay Kampanyası

fonbulucu LIC (Lead Investor Club) üyeliği için ön başvurusunu tamamlayan ve bu kampanyada en az 50.000 TL ve üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza **tüm kampanyalara ek %2 fazladan pay** verilecektir.

Örnek : LIC üyeliği için ön başvurusunu tamamlayan ve 50.000 TL yatırım yapan

yatırımcımıza tüm bedelsizlere ek olarak 1.000 TL fazladan pay verilecektir.

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.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **9.500.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

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

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

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/38Z9F3> 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 **150.000 Pay (150.000 TL)** yatırım yapılabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **600.000 TL**'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığınıza ve kabul ettiğinize dair işlemin onaylanması gerekir.

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç fazla oluştuğuna bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %3.199 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 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 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	: 87
Başarısız Kampanya Sayısı	: 12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 578.355.377 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	9.528.239	37.37	37.37
Hakan Yıldız	B	2.548.082	9.99	9.99
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	909.118	3.57	3.57
fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	C	765.000	3	3
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	545.055	2.14	2.14

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	545.055	2.14	2.14
Güvenç Koçkaya	B	545.055	2.14	2.14
Vahit Altun	B	545.055	2.14	2.14
O. Mutlu Topal	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Mustafa Sak	B	363.370	1.42	1.42
Dilek Seferoğlu	A	363.370	1.42	1.42
Mehmet Özdamar	A	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Abdulkakim Coşkun	B	181.685	0.71	0.71
Yalçın Koçak	B	181.685	0.71	0.71
Ahmet Güder	B	181.685	0.71	0.71

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Elvan Sevi Bozođlu	B	181.685	0.71	0.71
Blockchain Biliřim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.ř.	B	181.685	0.71	0.71
Mehmet Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Hikmet Göksoy	B	178.500	0.7	0.7
Emin Kemal Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Recep Tiritiođlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Murat Nuri Avcı	B	102.000	0.4	0.4
Fatih Köleođlu	B	90.842	0.36	0.36
Hüseyin Çiftçi	B	85.842	0.34	0.34
Enis Yurdatapan	B	66.185	0.26	0.26
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Ahmet Altuđ Ođuz	B	51.000	0.2	0.2

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	51.000	0.2	0.2
Didem Kiriş	B	36.337	0.14	0.14
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
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)	(%)
Hakan Yıldız	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	28/08/2023	366 Gün	0	0

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	12.076.321	47.36
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

Pachamama Gıda, tamamen doğal ve sağlıklı beslenme misyonu ile yola çıkmış, 2016 yılında kurulmuş ve 2017 senesi ortasından bu yana Türkiye'de üretim ve satış faaliyeti gösteren bir gıda şirkettir. Tarım, Gıda Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir Toplam 9.500.000 TL fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, yoğun çalışma temposuna sahip olan kişilerin beslenmesinin çoğunlukla gereken besleyicilikte ve içerikte olmaması ve bu öğünlerin genel olarak faydası olmayan yiyeceklerle geçiştirilmesi problemine odaklanmıştır. Gıdaların yiyeceğimiz hale gelene kadar geçirdiği ısıl işlemler, kimyasal kullanımı besin değerlerini bize ulaşana dek neredeyse birer posaya getirmekte ve bu eksik beslenme günlük hayatta sağlık sorunlarına yol açmaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 5 farklı lezzette meyve ve kuruyemiş bar çeşidi ile 2016'da başlamıştır. Ürün gamı, 2018 yılında Türkiye'de bir ilk oluşturan fonksiyonel barlar ile genişlemiştir. 2019 yılında ise yine şeker ilavesiz, glutensiz granola ve fonksiyonel granola ile çeşidini arttırmıştır. 2021 yılında ise yine Türkiye'de bir ilki yaratarak, içi fıstık, badem ve fındık ezmesi dolgululu meyve toplarını ürün gamına dahil etmiştir. İlk üretim tesisi olan 120m2'lik atölyeden, 1.5 sene içerisinde 2018 senesi başında 1.000m2 kapalı alana sahip, A derece BRC kalite sertifikasına sahip üretim tesisine geçmiştir. 2023 yılı içerisinde 45 kendi ürünü ve 24 "private label" ürüne ulaşılmıştır ve 14 ülkeye ihracat yapar konuma gelinmiştir. Rawsome, meyve ve kuruyemiş barları haricinde takviye edici ve fonksiyonel desteği olan toz karışımlar, kuruyemiş ve meyve mix atıştırılmalık paketleri üretmeyi planlamaktadır. Marka algısına uygun olarak farklı

üreticilerle fonksiyonel içecekler, protein kurabiyeler, şeker ilavesiz vegan çikolatalar üretmektedirler. Rawsome, Türkiye'nin ilk vegan, şeker ilavesiz, katkı ve koruyucu içermeyen, glutensiz sağlıklı atıştırılabilir markası olarak, hem ülkemizde lider ve hem de global pazarda farklı satış kanallarında var olan bir dünya markası olmayı hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Rawsome, rekabet konumlanması olarak yüksek kabul gören BRC kalite sertifikası, Avrupa Birliği, ABD ve İngiltere'de tescilleri, ürünlere sadece atıştırılabilir değil şifa ve fonksiyonel fayda sağlayacak şekilde üretmesiyle rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında Züber, Fellas, Uni2go bulunurken global rakipleri arasında Kind, Larabar, Barclif, Rxbar gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, 2022 itibarıyla, sağlıklı atıştırılabilir sektörünün küresel pazar büyüklüğü 90,6 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Bu seviyeye, tüketicilerin artan sağlık bilinci ve sağlıklı ürün tercihlerinin bir sonucu olarak gelinmiştir. Analistler, 2026 yılına kadar sağlıklı atıştırılabilir pazarının 117 milyar USD'nin üzerinde bir değere ulaşacağını tahmin etmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak pazarlama ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 1 milyar 266 milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda ikinci 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 (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- 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](https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-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 yaptırımı uygulanmıştır.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (28016)
 - 4.2 Nolu Belge (14462)
 - 4.3 Nolu Belge (1258259)
 - 4.4 Nolu Belge (11060518)
 - 4.5 Nolu Belge (KY-23773)
 - 4.6 Nolu Belge (205936)
 - 4.7 Nolu Belge (İngiltere'nin gıda alanında Oscar'ı sayılan Great Taste ödülüne 2 ürünümüz hak kazandı.)
 - 4.8 Nolu Belge (NOPEX İngiltere doğal ve organik gıda fuarında antep fıstıklı barımızla "innovation-best snack" dalında finalist olduk.)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Semra İnce)
 - 6.2 Nolu Belge (Ayşegül Senem Gürsan)
 - 6.3 Nolu Belge (Ceren Özata)
 - 6.4 Nolu Belge (Bilgin Öztürk)
 - 6.5 Nolu Belge (Büşra Şiren)
 - 6.6 Nolu Belge (Esra Saatçi)
 - 6.7 Nolu Belge (Üretim Personelleri)