

# Yeni Nesil Balık Avcılığı KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Big Boss Yatırım ve Ticaret Limited Şirketi** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **1.800.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **2.160.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


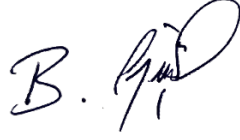



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Yeni Nesil Balık Avcılığı** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **26/09/2022** ile **25/11/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/GKFBVO> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

| <b>Big Boss Yatırım ve Ticaret Limited<br/>Şirketi<br/>Adı, Soyadı, Tarih ve İmza</b>   | <b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>      |
|---|----------------------------------|
| Big Boss Yatırım ve Ticaret Limited Şirketi,<br>21/09/2022<br> | <b>BİLGİ FORMUNUN<br/>TAMAMI</b> |

| <b>GLOBAL KİTLE FONLAMA<br/>PLATFORMU A.Ş.<br/>Yatırım Komitesi Üyelerinin<br/>Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>                        | <b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>  |
|--|--|
| Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi<br>17/09/2022<br>     | BİLGİ FORMUNUN TAMAMI  |
| Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi<br>19/09/2022<br>     | FAALİYET KONUSU VE İŞ<br>MODELİ,<br>SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ,<br>GENEL GEREKÇE VE TEMEL<br>BİLGİLER,<br>RİSK FAKTÖRLERİ |
| Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi<br>19/09/2022<br> | FİNANSAL BİLGİLER,<br>ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN<br>BİLGİLER  |
| Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi<br>16/09/2022<br>   | FAALİYET KONUSU VE İŞ<br>MODELİ,<br>SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ,<br>ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI                                 |
| Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi<br>16/09/2022<br>    | SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ,<br>ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI,<br>FİNANSAL 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

### Proje Hakkında Özet Bilgiler

|                                      |   |   |
|--------------------------------------|---|---|
| <b>Kapsam, Amaç ve Konusu</b>        | : | Mr. Fish Cake, üretimini yaptığı tatlı ve tuzlu su balık avı yemleri ve sağladığı servisler ile olta balıkçılarına ve eko sistemdeki tüm paydaşlara ürün ve teknoloji servisleri ile değer katma hedefi ile çalışan bir girişimdir.                   |
| <b>Ürün ve Hizmetler</b>             | : | Ar-Ge bazlı özel formüller ile üretilen tatlı ve tuzlu su balık yemi. Teknoloji; 1-Mobil taraf Flutter ve Dart (android ile ios eşzamanlı ve kod taraflı senkron) 2-Servis tarafı php json 3-Database tarafı mysql (mariadb) ve nosql (big data için) |
| <b>Kurulacak Girişim Şirketinin;</b> | : |   |
| <b>Ticaret Unvanı</b>                | : | Big Boss Teknoloji ve Yatırım A.Ş.  |
| <b>Merkez Adresi</b>                 | : | Korukent Mah. 96070 Sk. Küçük Sanayi Sitesi G Blok No: 4 /8K Toroslar / MERSİN<br>Toroslar / Mersin   |
| <b>Sermayesi</b>                     | : | 2.350.000 TL  |

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

|                          |   |  |
|--------------------------|---|--|
| <b>Adı-Soyadı</b>        | : | Mehmet Mustafa Doğan   |
| <b>Uyruğu</b>            | : | Türkiye  |
| <b>Uzmanlık Alanları</b> | : | Turizm, Pazarlama ve Balık Yemi Üretimi, İş ve Ürün geliştirme |

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

|                   |   |                                       |
|-------------------|---|---------------------------------------|
| Adı-Soyadı        | : | Hakan şahin                           |
| Uyruğu            | : | Türkiye                               |
| Uzmanlık Alanları | : | İş Geliştirme, Mühendislik, Teknoloji |

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

|                   |   |                               |
|-------------------|---|-------------------------------|
| Adı-Soyadı        | : | Ali Eren                      |
| Uyruğu            | : | Türkiye                       |
| Uzmanlık Alanları | : | Satış, Pazarlama ve Teknoloji |

### Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

|                                   |   |   |
|-----------------------------------|---|---|
| Hedeflenen Fon Tutarı             | : | 2.160.000 TL<br>Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.  |
| Kampanya Sayfası                  | : | <a href="https://fnb.lc/GKFBVO">https://fnb.lc/GKFBVO</a>   |
| Kampanya Süresi                   | : | 60 Gün  |
| Başlangıç Tarihi                  | : | 26/09/2022  |
| Bitiş Tarihi                      | : | 25/11/2022<br><b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>   |
| Çıkarılacak Payların;<br>Türü     | : | Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.  |
| Nominal Değeri                    | : | <b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b><br>Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.08 TL</b> ile <b>0.096 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>144000 TL</b> ile <b>207360 TL</b> aralığında olacaktır.  |
| Satış Fiyatı                      | : | Toplam satışa sunulan Paylar <b>2.160.000</b> Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.   |
| Asgari ve Azami Yatırım Tutarları | : | Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>68.100 Pay (68.100 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda <b>272.400 TL</b> 'yi aşamaz.  |
| Fon Kullanım Yeri                 | : | Toplanan fonun;<br><b>190.000 TL</b> 'si<br>Mobil Uygulama Geliştirme Giderleri<br>01.01.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,<br><b>568.000 TL</b> 'si<br>Üretim Kapasite Arttırımı Yatırım Giderleri<br>01.01.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,<br><b>350.000 TL</b> 'si<br>Tanıtım ve Pazarlama Giderleri<br>01.01.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,<br><b>327.240 TL</b> 'si<br>Hammadde Alımı<br>01.01.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, |

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

**150.000 TL'si**

İşletme Operasyon Giderleri (Kira, Elektrik, Su vs.)  
01.01.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,

**214.760 TL'si**

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve  
Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli  
01.01.2023 - 01.02.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Kısa Tanıtımı

#### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası:**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 26 Eylül Pazartesi saat 10:00 itibari ile **25 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 25 iş günü ile sınırlı olup, **28 Ekim Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklardan Mehmet Mustafa Doğan'ın hisselerinden dağıtılacaktır.

**Mr. Fish Cake; Ar-Ge bazlı özel formüller ile balık yemi üreten bir üretim ve pazarlama şirketi** ve ivmeli büyüyen mavi ekonomi içerisinde olta balıkçılığına yeni merak duyan veya profesyonel fark etmeksizin herkese balık tutmanın keyfini çıkarması için bilgi, destek, ekipman ve olta takımı sağlayarak mümkün olan en iyi balık tutma deneyiminin yaratılmasına yardımcı olmayı hedefleyen bir **balık teknoloji (fish-tech) şirkettir**. Mr. Fish Cake kendi üretim tesislerine ve formüllerine sahip olup, **olta balıkçısı kullanıcılarına**; av yerlerini, güncel olarak orada hangi balığın tutulabileceğini, o balığı tutmak için hangi olta, iğne ve yemin kullanılması gerektiğini gösteren bir mobil uygulama geliştirme planları da vardır.

Mobil uygulamadaki etkileşimli ve akıllı harita, balıkçıların yeni ve güncel balık avlama noktalarını bulmasına ve diğer insanların hangi yemle ve özellikle nerede balık yakaladığını görmesine yardımcı olacaktır. Deniz haritalaması ile elde edilecek bilgilere bağlı tahminler, yem ve ekipman önerileri ile olta balıkçılarının av verimliliklerinin artması hedeflenmektedir.

İnsanoğlunun, balık avlamaya Pleistosen buzul döneminin sonundaki buzul erimesini takip eden ısınma döneminde başladığı düşünülmektedir. Buzullar 12,000– 15,000 yıl önce erimiş, deniz seviyesi yükselmeye başlamış ve bugün kıta sahanlığı denilen kıyı ovaları sular altında kalmıştır. Kıyı bölgelerinin daha ılıman hale gelmesiyle de denizel fauna çoğalmış; insanlar da kıyı bölgelerine yerleşmeye başlamış, yavaş yavaş da avlanma araç ve gereçlerini geliştirmişlerdir. Gelişen teknoloji, balık avcılığında da büyük değişikliklerin yaşanmasına neden olmuş, söz konusu değişiklikler hem açık deniz balıkçılığının gelişmesine hem de av miktarında büyük artışların yaşanmasına zemin hazırlamıştır.

Ülkemizde tarım sektörü içerisinde yer alan balıkçılık faaliyetleri; denizler, iç sular, yapay havuz, baraj, göl, gölet, dalyan gibi alanlarda avlanan, kültürü yapılan balıklar, su bitkileri, süngerler, yumuşakçalar, memeliler ve kabuklular gibi canlılarla, bunlardan elde edilen ürünleri içermektedir. Her ne kadar bazı kaynaklarda hayvancılığın alt sektörü olarak değerlendiriliyorsa da

balıkçılığı hayvancılık alt sektöründen ve diğer zirai faaliyetlerden ayıran özellikler vardır. Bunlardan en önemlisi, hayvancılıktan ve tarla ziraatından farklı olarak, balıkçılık faaliyetlerinin su ortamlarına bağlı bir dağılışı göstermesi ve sucul ortamlarda gerçekleşmesidir.

**Balıkçılıkta, kültür balıkçılığı ve avcılık olmak üzere bilinen başlıca iki tip üretim şekli vardır. Mr. Fish Cake olarak kültür balıkçılığı bizim faaliyet alanımız içine girmemektedir.** Av balıkçılığı ise insanlığın en eski faaliyetlerinden biri olarak nitelendirilebilir ve faaliyet alanı; okyanuslarda, denizlerde ve iç sularda var olan canlıların belirli dönemlerde, çeşitli teknikler kullanılarak yakalanmasını ifade eder. **Mr. Fish Cake yemleri; "sportif amatör olta balıkçıları"nın kolaylıkla ve yüksek verimlilikle balık yakalamaları için uzun yıllara dayalı deneyim ve ar-ge faaliyetleri sonucu üretilmiştir.**

Su ürünleri dünyada en çok ticareti yapılan gıda ürünüdür. Gerek yetiştiricilik gerekse avcılık yoluyla üretimi yapılan su ürünlerinin %37'den fazlası uluslararası ticarete konu olmaktadır. Bu istatistik bizim ikinci yıldan itibaren ihracat pazarlarında büyüme hedefimizi desteklemektedir.

Ülkemiz kendisini çevreleyen birbirinden farklı özellikte ve büyüklükteki denizleriyle, doğal ve yapay gölleriyle balıkçılık açısından da oldukça önemli bir potansiyele sahiptir.

Türkiye 36°- 42° kuzey enlemleri arasında yer alan bir orta iklim ülkesidir. Ülkemizde yapılan balıkçılık faaliyetlerinin en belirgin özelliği; balık çeşidinin fazla olmasıdır. Bu nedenle avlanan türler çok çeşitlidir. Ancak toplam üretimde belli türler baskındır. Bununla birlikte ülkemiz kıta sahanlığının genelde dar olması balıkçılık faaliyetlerinin daha çok kıyıya yakın alanlarda yoğunluk göstermesine neden olmaktadır. Bu gerçeği göz önüne alarak ar-ge faaliyetlerimizi buna göre yapmakta olup farklı balık türlerinin tercihlerine uygun formüller ile üretim yapabilir konumdayız.

Denizler ve tatlı sular insanların sağlıklı beslenmesi için gerekli olan hayvansal proteinin su ürünleri yoluyla en ucuz sağlandığı kaynaklardandır. Balıkçılık insanlara daha az yatırımla iş imkânı sağlamaktadır. Bu nedenle iç su balıkçılığı gelişmiş ülkelerden daha çok gelişmemiş veya Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde özellikle kırsal nüfusun gıda ihtiyacını karşılaması, alternatif iş imkânları sağlaması ve ticari değeri yüksek olan bazı türlerin ihracatıyla da ulusal ekonomiye katkı da bulunması açısından önemlidir.

Türkiye'de tatlı su balıkçılığının en önemli kaynağını oluşturan göller; doğal ve yapay göller olmak üzere ikiye ayrılır.

Kapladıkları alan değişmekle birlikte Türkiye'de yüzlerce göl bulunmaktadır. Türkiye



göllerini balıkçılık faaliyetleri açısından ötrofik (verimli) ve oligotrofik (az verimli) olarak sınıflandırmak mümkündür. Detay bilgiye sahip olmamız nedeniyle pazarlama ve satış organizasyonumuza da buna göre planlamış durumdayız.

Türkiye sahip olduğu doğal göllerin yanı sıra sayıları her geçen gün artan baraj gölleriyle de içsu su ürünleri açısından oldukça önemli bir potansiyele sahiptir.

## 2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Üretim tarafında, sosyal bir proje olarak filizlenen **Mr. Fish Cake balık avı yemleri doğal ürünlerle harmanlanarak hazırlanan, raf ömrü uzun, kokusu avcılıkta çok verimli olup ancak insanlara rahatsızlık vermeyen ve israf edilmeyen ürünler olarak hayata geçirilmiştir. Doğaya en saygılı yemler arasında olup, yapay ya da slikon yem değildirler.**

Deniz ve tatlı su avı ürünlerimiz ile kıyıda ve teknelerden daha kolay balık tutulmasını sağlamak öncelikli hedefimizdir. Ürünler tatlı ve tuzlu sularda balıkların duyargalarına göre özel formüller ile üretilmiş olup, çekici kokulara sahiptir ve farklı renklerde dirler. Çoluk çocuk, genç yaşlı, kadın erkek herkesin rahatlıkla dokunabileceği ve kancalara takabileceği doğal ürünlerden üretilen yemlerdir.

“Sportif Amatör Olta Balıkçılığı” dünyada ve ülkemizde çok sevilen bir hobi ve çok sağlıklı hedef odaklı bir faaliyettir. Avcılığına hobi olarak ve doğa ile beraber olmak için başlayan birçok hobidaş hareketli, kaygan ve bazı kişilere çok kötü gelen canlı yemlerin kokularından çok rahatsız olmakla beraber elleri ile dokunamamakta ve kancaya takamamaktadırlar. Bu yüzden yeni ava başlayan bireyler balık avından vazgeçmektedir. Bunun yanı sıra canlı yemlerin kokularının araç ve ev içerisinde makbul görülmemesi ayrı bir sorun teşkil etmektedir.

Bütün bunların yanısıra, balık tutmak isteyen bir insan çok zaman nerede balık tutacağını, hangi balığı tutabileceğini ve o av bölgesindeki balığı hangi yem ve ekipman ile tutacağını genelde bilmezler. Bu bilgiye ulaşmak ise **zor ve dağınaktır**. Mr. Fish Cake'in **mobil uygulaması** sayesinde akıllı harita üzerinden en yakın av merkezlerini ve o av merkezindeki avlanma imkanlarını **tek tıkla** öğrenmek ve **gerekli ekipman ve yem siparişini online vermek mümkündür**. İlaveten **Getir** ve benzeri uygulamalar üzerinden sipariş verip 30 dakika gibi kısa sürede ihtiyaçları olan ürünleri tedarik etme imkanına sahip olurlar.

## 2.3. Ürün ve Hizmetler

Ana ürünlerimiz aşağıdaki gibidir;

1. Ava hazır, kıvamı tatlı ve tuzlu su yemleri

## 2. Özel toz karışım tatlı ve tuzlu su yemleri

3. Jelly formunda tatlı ve tuzlu su yemleri
4. Özel toz kıyıdan yemleme karışımı. Tatlı ve tuzlu su için yemleme mazmoz ürünler
5. Helozonik yaya takılan hazır kıvam hamurlar, tatlı ve tuzlu su cezbedici mazmoz ürünler
6. Sportif balık avcılığı malzemeleri tedariki ve satışı.

Hem kıyıdan hem tekneden yapılan avcılıkta kullanılabilen tatlı ve tuzlu su yemleri olarak üretilmektedir. Bunun yanı sıra firmamız diğer av ekipmanlarının tedarikini ve satışını yapmayı hedeflemektedir. Balık avı hobisine yeni başlayan birçok hobidaş hareketli, kaygan ve bazı kişilere çok kötü gelen canlı yemlerin kokularından çok rahatsız olmakla beraber elleri ile dokunamamakta ve kancaya takamamaktadırlar.

Bu yüzden yeni ava başlayan bireylerin balık avından vazgeçtikleri bilinmektedir. Bunun yanı sıra canlı yemlerin kokuları yüzünden araç ve ev içerisinde eşler tarafından makbul görülmemesi ayrı bir sorun teşkil etmektedir. ‘Sportif Amatör Olta Balıkçılığı’ dünyada ve ülkemizde çok sevilen bir hobi ve çok sağlıklı hedef odaklı bir spordur.

**Mr. Fish Cake olta balıkçıların tercih ettiği, kolay kullanımlı, raf ömrü uzun ve tedarik imkânı çok kolay olan bir ürün olup sadece ülkemizde değil global pazarlarda da balık avlamayı kolaylaştırdığı ve verimli hale getirdiği için balıkçı sayısını da arttırarak yani pazarı büyüterek büyüme hedefi olan bir girişimdir.**

## 2.4. Sektör ve Pazar Analizi

### TAM (Toplam Ulaşılabilir Pazar)

106,96 milyar USD (Global Balık Yemi Pazar Büyüklüğü)

### SAM (Hizmet Verebileceğimiz Pazar)

37 milyar USD (Global Olta Balıkçılığı Pazar Büyüklüğü)

### SOM (Öncelikli Hedeflediğimiz Pazar)

150 milyon USD (Ulusal Olta Balıkçılığı Pazar Büyüklüğü)

Birleşmiş Milletlere bağlı Dünya Tarım ve Gıda Örgütü (FAO)’ya göre dünyada kişi başı yıllık balık tüketimi sürekli olarak artış göstermektedir. Son 30 yılda dünya balık avcılığı pazarında çok olumlu değişiklikler gerçekleşmiştir.

Yıllar itibariyle Türkiye’de kişi başına düşen yıllık balık tüketime baktığımızda dalgalanmalar görmekteyiz. 1985 yılında 8,9 kg olan kişi başı tüketimin, 1991 yılında 5,3 kg’a kadar düşmüştür. Tüketimdeki düşüşlerin temel nedeni söz konusu yıllarda üretim miktarında meydana gelen düşüşlerle balık fiyatlarının artması ve nüfus artışıdır. 1995 yılında ise hızlı bir artış ile 9,7 kg’la en yüksek seviyelere çıktığını görmekteyiz. 2018 yılında kişi başı tüketimin 10 Kg’ı aştığını görmemize rağmen, aynı yıl Dünya ortalamasının 20 kg, Avrupa ülkelerinin ise 25 kg olduğu göz önüne alınırsa ülkemizde su ürünleri tüketiminin oldukça düşük olduğu görülecektir. Biz bunu önemli bir fırsat olarak görmekteyiz.

**Market Data Forecast**’ın geçen yıl yayınlamış olduğu rapora göre 2021 yılı **balık yemi pazarının büyüklüğü 106,96 milyar USD, yıllık büyüme oranı %9,78 olup**, Pazar büyüklüğünün 2026 yılında 170,54 milyar USD büyüklüğe ulaşması öngörülmektedir. FAO verilerine göre; **olta balıkçılığının(ekipman dahil) Dünya genelindeki parasal büyüklüğünün 25-30 milyar USD ve büyüme hızının %5** dolaylarında olduğunu görmekteyiz.

**Türkiye’de ise TÜİK, TÜGEM ve Tarım Hayvancılık Bakanlığının** tonaj üzerinden verdiği rakamların parasal karşılığı hesaplandığında **olta balıkçılığı pazarının** (ekipman vs dahil) **150 milyon USD ve yıllık büyümenin %12** civarında olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

## 2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Ülkemizin etrafı denizlerle çevrili olduğu halde ve birçok akarsu ve tatlı su gölümüz olmasına rağmen balıkçılık olması gerektiği kadar gelişmemiştir. Sahip olduğumuz coğrafi konumdan dolayı ülkemizin 3 tarafı denizlerle çevrilidir. Balıkçılığın ülkemizde gelişmeme sebebi aslına bizim birincil tüketim alanımızda olmamasıdır. Bizim toplumumuz protein ihtiyacını daha çok kırmızı etten karşılamaktadır. Mr. Fish Cake olarak hedefimiz olta balıkçılığını gerek yem kullanımındaki kolaylık (tedarik kolaylığı, kullanım kolaylığı vb gibi) ve gerekse mobil uygulamamız üzerinden elde edilecek anlık bilgileri ile bilinçli hale getirip, balık tutmaya gidenlerin vakitlerini başarılı geçirerek yani harcadıkları vakti verimli geçirip hedefledikleri balığı (miktar ve cins olarak) yakalamalarına imkân sağlayarak motive etmektir. Motive olan başarılı insan daha çok balığa çıkacak ve çevresine de Mr. Fish Cake yem ve teknolojisi sayesinde nasıl verimli balık tuttuğunu anlatacaktır. Bu da pazarın yani oltasını alıp balığa çıkan insan sayısının her geçen gün artmasına neden olacaktır.

Bu makro hedef üzerinden ticarileşme planımız; bulunurluğu arttırmak, ürün çeşidimiz ile farklı sularda farklı balıkların kolayca yakalanmasını sağlamak ve bu hedef için av meraklısı ve sempati duyanları bilgilendirmek ve bilinçlendirmek ve ürünlerimizin teknolojimiz ve yaygın tedarik noktamız sayesinde çok kolay ve hızlı temin edilmesini sağlamaktır.

B2B2C ve B2C iş modelleri farklı satış kanallarında uygulanacaktır. Organizasyonumuzu buna uygun olarak yapılandırmış bulunmaktayız. **B2C** modeli daha ziyade internet satışları için uygun olup (kendi web sitemiz, pazar yerleri **Hepsiburada, Trendyol, Amazon** ve benzeri siteler ile **B2B2C** modeli için ise "**on demand delivery**" sisteminin öncüsü "**Getir**" olmak üzere "istegelsin" ve benzeri şirketler, zincir mağazalar (**Migros, Carrefour, BİM, A101** ve benzeri), av mağazaları, petshoplar, spor mağazaları (**Decathlon, SPX** ve benzeri), bölge toptancıları hedeflenmektedir.

## 2.6. Proje Bütçesi

Projenin "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/GKFBVO#finance>

## 2.7. İzin ve Onaylar

### Yem Üretim ve Paketleme İzni (EK3.4)

Mersin ili, Toroslar Kaymakamlığı İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü İşletme Kayıt Belgesi. Bu belge , 5996 sayılı Kanununun 30 maddesine dayanarak düzenlenmiştir.

Kayıt Numarası: YK-TR-3300693

Belgenin Veriliş Tarihi: 17/12/2019

### Hukuki Durum

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

## 3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

### 3.1. Genel Bilgiler

#### Girişimci Hakkında Bilgiler

|                |   |  |
|----------------|---|--|
| Adı-Soyadı     | : | Mehmet Mustafa Doğan   |
| Uyruğu         | : | Türkiye  |
| Öğrenim Durumu | : | Anadolu Üniversitesi. Not Ortalaması: 3  |
| İş Deneyimi    | : | - Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümünden mezun oldu. - Ağırlıklı olarak Kıbrıs'ta turizm sektöründe orta ve üst düzey yönetici olarak görev yaptı. - Su ürünlerinin lider şirketi Kılıç Holding'in KKTC |

## Girişimci Hakkında Bilgiler

|                          |  |
|--------------------------|--|
|                          | yatırımlarında hissedar, Pazarlama Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak 7 yıl görev yaptı ve sektörel deneyim kazandı. - Aslen Mersin'li olup çocukluk yıllarından beri tutku ile bağlandığı olta balıkçılığına 5 yıl önce yatırım yaparak Mr. Fish Cake markasını yarattı. - Şirkette hali hazırda CEO ve YK Başkanı olarak görev yapmaktadır. |
| <b>Uzmanlık Alanları</b> | : Turizm, Pazarlama ve Balık Yemi Üretimi, İş ve Ürün geliştirme   |
| <b>Özgeçmişi</b>         | : Ekte yer almaktadır.   |

## Girişimci Hakkında Bilgiler

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Adı-Soyadı</b>        | : Hakan Şahin  |
| <b>Uyruğu</b>            | : Türkiye  |
| <b>Öğrenim Durumu</b>    | : İstanbul Teknik Üniversitesi. Not Ortalaması: 3  |
| <b>İş Deneyimi</b>       | : - İTÜ Elektrik Elektronik Fakültesi mezunu. - Harvard Üniversitesinde Executive MBA yaptı. - Bilgi Üniversitesinde MBA yaptı. - Profesyonel iş hayatına Şişe Cam grubunda başladı. - İş Geliştirme ve Mühendislik Direktörlüğü görevlerinde bulundu. - Mr. Fish Cake'de yönetici ortak olarak COO görevini üstlenecek. |
| <b>Uzmanlık Alanları</b> | : İş Geliştirme, Mühendislik, Teknoloji  |
| <b>Özgeçmişi</b>         | : Ekte yer almaktadır.   |

## Girişimci Hakkında Bilgiler

|                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>Adı-Soyadı</b>     | : Ali Eren   |
| <b>Uyruğu</b>         | : Türkiye  |
| <b>Öğrenim Durumu</b> | : Karadeniz Teknik Üniversitesi. Not Ortalaması: 3.7   |
| <b>İş Deneyimi</b>    | : - Teknoloji şirketlerinde uzun yıllar orta ve üst düzey pozisyonlarda hem teknik koordinasyon hem de pazarlama satış sorumluluklarında bulundu. - Koç Net, Turkcell ve Türk Telekom gibi ülkemizin en büyük teknoloji şirketlerinde kritik ve stratejik görevler üstlendi. - Ulusal ve uluslararası pek çok şirketin key account manager'ı olarak uzun yıllar görev yaptı. - Netin İletişim A.Ş. de Genel Müdür olarak görev yaptıktan sonra kurucu ortağı olduğu KareCode Teknoloji Ltd. Şti' de yönetici ortak olarak görev yapıyor. - Mr. Fish Cake girişiminde ise |

## Girişimci Hakkında Bilgiler

|                          |  |
|--------------------------|--|
|                          | Pazarlama Satış Direktörü ve YK Üyesi olarak yer almaktadır. |
| <b>Uzmanlık Alanları</b> | : Satış, Pazarlama ve Teknoloji                              |
| <b>Özgeçmişi</b>         | : Ekte yer almaktadır.                                       |

## 3.2. Ekip Üyeleri

| Ekip Üyeleri         |  |   |   |
|----------------------|--|---|---|
| Adı-Soyadı           | Üstleneceği Görev Sorumluluklar  | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi   | Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı   |
| Mehmet Mustafa Doğan | Ar-Ge, Ürün Geliştirme, Üretim ve Ana Hammadde Satınalma   | Turizm, Pazarlama ve Olta Balıkçılığı, Balık Yemi Üretimi, İş ve Ürün geliştirme  | Şirketin kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı.  |
| Ali Eren             | Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevi.  | Satış, Pazarlama ve Teknoloji   | Şirketin yeni yapılanmasında yönetici ortak olarak satış ve pazarlama direktörü olarak görev yapacak. |
| Hakan Şahin          | COO ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı.   | İş Geliştirme, Mühendislik, Teknoloji   | Yönetici ortak  |
| Abdurrahman Yuvalı   | Yönetim Kurulu Danışmanı. Özellikle satış, pazarlama ve ihracat süreçlerinde şirketin stratejilerinin belirlenmesi ve bunların uygulanmasına yönelik ilgili yöneticilere rehberlik yapmak. | Satış, Pazarlama, Üretim, Franchising sistemleri, Teknoloji ve İş Geliştirme. B2B, B2B2C ce B2C satış ve pazarlama yöntemlerinde üst düzey deneyim. | Şirketin kurucu ve ortakları ile uzun yıllara ve güvene dayalı dostluk.                               |
| Anıl Yuvalı          | Dijital Pazarlama stratejilerinin oluşturulması ve uygulanması   | Dijital Pazarlama (SEO, Adwords, Google Analytics)  | Danışmanlık   |
| Gökcin               | Mali İşler Direktörü olarak  | Finansman ve mali işler   | İş hayatından gelen   |

| Ekip Üyeleri |  |  |                                   |
|--------------|--|--|-----------------------------------|
| Adı-Soyadı   | Üstleneceği Görev Sorumluluklar  | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi  | Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı |
| Kabasakal    | şirketin finansman ve muhasebe departmanlarının yönetimi.              |  | tanışıklık                        |
| Hamdi Kafalı | Yazılım geliştirme, ekip yönetimi, yazılım şirketleri ile koordinasyon | .NET C# C++ Python<br>Java PHP Go<br>Programming<br>Language Lua<br>PostgreSQL MSSQL<br>MySQL Mongo DB<br>Elastic Search | İş hayatından tanışıklık          |

### 3.3. Kurucu Ortaklar

| Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı  |                  |            |              |
|--|------------------|------------|--------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı  | Sermayedeki Payı |            | Oy Hakkı (%) |
|  | Tutar (TL)       | Oran (%)   |              |
| Mehmet Mustafa Doğan   | 1.457.000        | 62         | 62           |
| Hakan Şahin  | 587.500          | 25         | 25           |
| Ali Eren   | 70.500           | 3          | 3            |
| Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar  | 188.000          | 8          | 8            |
| Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Beş Bedelsiz Paylar | 47.000           | 2          | 2            |
| <b>TOPLAM</b>  | <b>2.350.000</b> | <b>100</b> | <b>100</b>   |

| <b>Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı</b>                   |                         |                 |                     |
|---|-------------------------|-----------------|---------------------|
| <b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>  | <b>Sermayedeki Payı</b> |                 | <b>Oy Hakkı (%)</b> |
|   | <b>Tutar (TL)</b>       | <b>Oran (%)</b> |                     |
| Mehmet Mustafa Doğan  | 1.626.000               | 60              | 60                  |
| Hakan Şahin   | 677.500                 | 25              | 25                  |
| Ali Eren  | 81.300                  | 3               | 3                   |
| Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar                                     | 260.160                 | 9.6             | 9.6                 |
| Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 25 Bedelsiz Paylar | 65.040                  | 2.4             | 2.4                 |
| <b>TOPLAM</b>   | <b>2.710.000</b>        | <b>100</b>      | <b>100</b>          |

**Mehmet Mustafa Doğan** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Girişimci

**Hakan Şahin** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Ortak

**Ali Eren** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Ortak

**Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Yatırımcı

**Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Beş Bedelsiz Paylar** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Yatırımcı



## 4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

### 4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlamasını tercih etme nedenlerimiz maddeler halinde aşağıdaki gibidir;

1. SPK denetiminde ve yasa ile kurulmuş olan kitle fonlaması mali disiplin sağlayacaktır.
2. Bütçe kültürü ile şirket yönetimi gerçekleşecektir.
3. Şirketimizin çok büyüyeceğini ve değerlendirileceğini ön gördüğümüz için birkaç yıl sonraki muhtemel bir VC katılımına daha hazır oluruz.
4. Rutin bazı raporlamalar ile varsa tehditleri kısa sürede görme imkanı oluşur.
5. Kitle fonlaması yapmış olan bir şirkete güvenilirlik daha fazla olacağı için süreç içerisinde yatırım alma imkan ve ihtimali artar.

### 4.2. 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;

**190.000 TL'si Mobil Uygulama Geliştirme Giderleri** amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **568.000 TL'si Üretim Kapasite Arttırımı Yatırım Giderleri** amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **350.000 TL'si Tanıtım ve Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **327.240 TL'si Hammadde Alımı** amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **150.000 TL'si İşletme Operasyon Giderleri (Kira, Elektrik, Su vs.)** amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **214.760 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.01.2023 - 01.02.2023** 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 gerçekleşektir.

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

300 bin TL (daha önceki satışlardan alacak toplamı)'ndan 300.000 TL tutarında bir finansmanın 01/12/2022 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK1)

### 4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

**Uyarı: Bu bölümü okumadan önce bilgi formunu başındaki “UYARI” kısmını tekrar okuyunuz.**

Big Boss Yatırım ve Ticaret Limited Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Üretimden Yurtiçi Satış (BALIK YEMİ) 1.yıl , Üretimden Yurtiçi Satış (BALIK YEMİ) 2.yıl , Üretimden Yurtiçi Satış (BALIK YEMİ) 3.yıl , Üretimden Yurtiçi Satış (BALIK YEMİ) 4.yıl , Üretimden Yurtiçi Satış (BALIK YEMİ) 5.yıl , Ticari Ürün (ÜÇLÜ ÇAPA KANCA 10'LU PAKET) 1.yıl , Ticari Ürün (ÜÇLÜ ÇAPA KANCA 10'LU PAKET) 2.yıl , Ticari Ürün (ÜÇLÜ ÇAPA KANCA 10'LU PAKET) 3.yıl , Ticari Ürün (ÜÇLÜ ÇAPA KANCA 10'LU PAKET) 4.yıl , Ticari Ürün (ÜÇLÜ ÇAPA KANCA 10'LU PAKET)5.yıl , Ticari Ürün (10'LU KANCA) 1.yıl , Ticari Ürün (10'LU KANCA) 2.yıl , Ticari Ürün (10'LU KANCA) 3.yıl , Ticari Ürün (10'LU KANCA) 4.yıl , Ticari Ürün (10'LU KANCA) 5.yıl , Ticari Ürün (HAZIR BAĞLI TAKIM TEKLİ KANCA) 1.yıl , Ticari Ürün (HAZIR BAĞLI TAKIM TEKLİ KANCA) 2.yıl , Ticari Ürün (HAZIR BAĞLI TAKIM TEKLİ KANCA) 3.yıl , Ticari Ürün (HAZIR BAĞLI TAKIM TEKLİ KANCA) 4.yıl , Ticari Ürün (HAZIR BAĞLI TAKIM TEKLİ KANCA) 5.yıl , Ticari Ürün (HAZIR TAKIM ÜÇLÜ ÇAPA KANCA) 1.yıl , Ticari Ürün (HAZIR TAKIM ÜÇLÜ ÇAPA KANCA) 2.yıl , Ticari Ürün (HAZIR TAKIM ÜÇLÜ ÇAPA KANCA) 3.yıl , Ticari Ürün (HAZIR TAKIM ÜÇLÜ ÇAPA KANCA) 4.yıl , Ticari Ürün (HAZIR TAKIM ÜÇLÜ ÇAPA KANCA) 5.yıl , Ticari Ürün (ŞAMANDIRA 5'Lİ KUTU) 1.yıl , Ticari Ürün (ŞAMANDIRA 5'Lİ KUTU) 2.yıl , Ticari Ürün (ŞAMANDIRA 5'Lİ KUTU) 3.yıl , Ticari Ürün (ŞAMANDIRA 5'Lİ KUTU) 4.yıl , Ticari Ürün (ŞAMANDIRA 5'Lİ KUTU) 5.yıl , Ticari Ürün (FIRDÖNDÜ 1-2-3 NUMARA 50'Lİ KUTU) 1.yıl , Ticari Ürün (FIRDÖNDÜ 1-2-3 NUMARA 50'Lİ KUTU) 2.yıl , Ticari Ürün (FIRDÖNDÜ 1-2-3 NUMARA 50'Lİ KUTU) 3.yıl , Ticari Ürün (FIRDÖNDÜ 1-2-3 NUMARA 50'Lİ KUTU) 4.yıl , Ticari Ürün (FIRDÖNDÜ 1-2-3 NUMARA 50'Lİ KUTU) 5.yıl , Ticari Ürün (BOT KAMIŞI RİNKLİ) 1.yıl , Ticari Ürün (BOT KAMIŞI RİNKLİ) 2.yıl , Ticari Ürün (BOT KAMIŞI RİNKLİ) 3.yıl , Ticari Ürün (BOT KAMIŞI RİNKLİ) 4.yıl , Ticari Ürün (BOT KAMIŞI RİNKLİ) 5.yıl , Ticari Ürün (SURF KAMIŞI RİNKLİ) 1.yıl , Ticari Ürün (SURF KAMIŞI RİNKLİ) 2.yıl , Ticari Ürün (SURF KAMIŞI RİNKLİ) 3.yıl , Ticari Ürün (SURF KAMIŞI RİNKLİ) 4.yıl , Ticari Ürün (SURF KAMIŞI RİNKLİ) 5.yıl , Ticari Ürün (GÖL KAMIŞI RİNKSİZ) 1.yıl , Ticari Ürün (GÖL

KAMIŞI RİNKSIZ) 2.yıl , Ticari Ürün (GÖL KAMIŞI RİNKSIZ) 3.yıl , Ticari Ürün (GÖL KAMIŞI RİNKSIZ) 4.yıl , Ticari Ürün (GÖL KAMIŞI RİNKSIZ) 5.yıl , Ticari Ürün (MİSİNA 150 METRE) 1.yıl , Ticari Ürün (MİSİNA 150 METRE) 2. yıl , Ticari Ürün (MİSİNA 150 METRE) 3. yıl , Ticari Ürün (MİSİNA 150 METRE) 4. yıl , Ticari Ürün (MİSİNA 150 METRE) 5. yıl , Mobil Uygulama Premium Üyelik Geliri 1. yıl , Mobil Uygulama Premium Üyelik Geliri 2. yıl , Mobil Uygulama Premium Üyelik Geliri 3. yıl , Mobil Uygulama Premium Üyelik Geliri 4. yıl , Mobil Uygulama Premium Üyelik Geliri 5. yıl , Üretimden YurtdıŐı Satış (BALIK YEMİ) 1.yıl , Üretimden YurtdıŐı Satış (BALIK YEMİ) 2.yıl , Üretimden YurtdıŐı Satış (BALIK YEMİ) 3.yıl , Üretimden YurtdıŐı Satış (BALIK YEMİ) 4.yıl ve Üretimden YurtdıŐı Satış (BALIK YEMİ) 5.yıl kalemlerinden oluŐmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.261.530.739 TL ciro yapması planlanmaktadır.

#### 4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

## 5. 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.

### 5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Mr. Fish Cake hem fiziksel bir ürün üreten hem de mobil uygulama üzerinden hizmetler sunan bir girişimdir. Gelir modelinin odağında üretilen ürünleri farklı satış kanalları üzerinden satmak bulunmaktadır. Ürünlerin fiziksel veya online satış kanallarında bulunabilirliği son derece önemlidir.

Lokal veya küresel çapta kamu kararları yani ihracat ve/veya ithalat yönetmelik değişikliklerine bağlı etkilenmeler risk içerebilir ve satışların dönemsel olarak etkilenmesine neden olacak riskler oluşturabilir.

### 5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Türkiye’de benzer üretim yapan bir rakibimiz olmamasına rağmen fazla olmasa da uluslararası pazarlarda rakiplerimiz bulunmaktadır. Bu rakiplerin ürün kalitelerini ve av performanslarını Mr. Fish Cake ile karşılaştırdığımızda çok iyi durumda olduğumuzu görüyoruz. Buna rağmen yatırım alıp gelişimimizi hızlandıramazsak arge, ürün çeşitlendirmesi, ihracat pazarlarındaki kullanıcının tercihlerine uygun ambalaj geliştirme ve onlara ulaşmak için gerekli pazarlama ve tanıtım faaliyetlerimizi gerektiği gibi yapamama konularında riskler oluşabilir.

Yerli rakip ürünlerin piyasaya çıkması olasılığı zor gözükmeyle birlikte mümkündür. Bu nedenle pazarlama faaliyetleri, satış kanallarındaki bulunabilirlik, mobil uygulama içindeki servisler ve sosyal ağ etkinlikleri ile Mr. Fish Cake’in jenerik marka olarak algılanmasına yönelik çalışmalar yapılması muhtemel rekabet ortamında büyük avantaj sağlamamıza imkân sağlayacaktır. Bunların gerektiği gibi yapılmaması orta ve uzun vadede risk olarak ortaya çıkabilir.

Özellikle Marmara denizindeki kirlilik iç pazarda bölgesel olarak risk oluşturabilir.

### 5.3. Paylara İlişkin Riskler

Kampanyadan pay alarak şirketimize ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar etkinliğine bağlı olarak hızlı hareket edememe ihtimalleri likidite açısından risk olarak görülebilir.

#### 5.4. Diğer Riskler

Yoktur.

## 6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 6.1.1. 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; **0.08 TL** ile **0.096 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **144000 TL** ile **207360 TL** aralığında olacaktır.

#### **Kuruluş Ortaklık Yapısı:**

Mehmet Mustafa Doğan: %91

Ahmet Ali Doğan: %9

**Not1:** Ahmet Ali Doğan, yeni dönemde hissedar ve yönetici olarak görev yapmama kararı almış olduğundan, yatırım turu sonrası hisselerini Mehmet Mustafa Doğan'a devredecektir.

**Not2:** Şirketin mevcut yöneticilerinden Hakan Şahin ve Ali Eren'in planlanan hisseleri yatırım turu sonrası yapılacak finansal kapanış aşamasında MKK nezdinde devredilecektir.

#### **Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Mehmet Mustafa Doğan: %62

Hakan Şahin %25

Ali Eren: %3

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %8

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %25 Bedelsiz paylar: %2

#### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası:**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 26 Eylül Pazartesi saat 10:00 itibari ile **25 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 25 iş günü ile sınırlı olup, **28 Ekim Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklardan Mehmet Mustafa Doğan'ın hisselerinden dağıtılacaktır.

### **Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Mehmet Mustafa Doğan: %60

Hakan Şahin: %25

Ali Eren: %3

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %9.6

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %25 Bedelsiz paylar: %2.4

### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası:**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 26 Eylül Pazartesi saat 10:00 itibari ile **25 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 25 iş günü ile sınırlı olup, **28 Ekim Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklardan Mehmet Mustafa Doğan'ın hisselerinden dağıtılacaktır.

### **6.1.2. 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 **2.160.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

### **6.1.3. 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. Paya Dayalı 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 Paya Dayalı 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.

## 6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

### 6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar [invest.fonbulucu.com](http://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/GKFBVO> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 68.100 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (272.400 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 272.400 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.

### 6.2.2. 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.

### 6.2.3. 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.)

Ancak bir Milyon TL'nin üzerinde fonlamalarda fazla talep gelmesi durumunda, yapılacak pay kesintileri ve kısmi iadelerde Nitelikli Yatırımcıların pay kesintisi ve iadeleri en son değerlendirilerek tahsisat ve dağıtım yapılır. Öncelikli olarak Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için pay kesintisi ve iadesi ile birlikte dağıtım yapılır.

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.

### 6.3. 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. %1,78 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 gerçekleştirilene 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 7.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

## 7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 7.1. 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         | : 40   |
| Başarısız Kampanya Sayısı        | : 6  |
| Aracılık Edilen Fonlama Tutarı   | : 88.383.333 TL  |
| Telefon Numarası                 | : 0 312 504 08 08  |
| İnternet Sitesi                  | : <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>                                 |

### 7.2. Ortaklık Yapısı

| Platform'un Ortaklık Yapısı  |                  |            |          |              |
|------------------------------|------------------|------------|----------|--------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı  | Sermayedeki Payı |            |          | Oy Hakkı (%) |
|                              | Grubu            | Tutar (TL) | Oran (%) |              |
| Hakan Yıldız                 | A                | 9.947.550  | 39.01    | 39.01        |
| Hakan Yıldız                 | B                | 2.805.000  | 11       | 11           |
| Duran Sarıkaya               | C                | 2.547.450  | 9.99     | 9.99         |
| Ahmet T. Keşli               | B                | 1.275.000  | 5        | 5            |
| MaQasid Portföy Yönetim A.Ş. | B                | 765.000    | 3        | 3            |
| Vahit Altun                  | B                | 765.000    | 3        | 3            |

| <b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>                      |                         |                   |                 |                     |
|---|-------------------------|-------------------|-----------------|---------------------|
| <b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>                      | <b>Sermayedeki Payı</b> |                   |                 | <b>Oy Hakkı (%)</b> |
|   | <b>Grubu</b>            | <b>Tutar (TL)</b> | <b>Oran (%)</b> |                     |
| Güvenç Koçkaya  | B                       | 765.000           | 3               | 3                   |
| Yavuz Kuş   | B                       | 765.000           | 3               | 3                   |
| Mustafa Sak   | B                       | 510.000           | 2               | 2                   |
| O. Mutlu Topal  | B                       | 429.165           | 1.68            | 1.68                |
| Mustafa Öner  | B                       | 382.500           | 1.5             | 1.5                 |
| Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş. | B                       | 255.000           | 1               | 1                   |
| Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.        | B                       | 255.000           | 1               | 1                   |
| Elvan Sevi Bozoğlu                                      | B                       | 255.000           | 1               | 1                   |
| Ahmet Güder   | B                       | 255.000           | 1               | 1                   |
| Abdülhakim Coşkun                                       | B                       | 255.000           | 1               | 1                   |
| Yalçın Koçak  | B                       | 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                   |
| Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.                      | B                       | 153.000           | 0.6             | 0.6                 |

| <b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b> |                         |                   |                 |                     |
|------------------------------------|-------------------------|-------------------|-----------------|---------------------|
| <b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b> | <b>Sermayedeki Payı</b> |                   |                 | <b>Oy Hakkı (%)</b> |
|                                    | <b>Grubu</b>            | <b>Tutar (TL)</b> | <b>Oran (%)</b> |                     |
| Hüseyin Çiftçi                     | B                       | 127.500           | 0.5             | 0.5                 |
| Recep Tiritoglu                    | 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                 |
| Ahmet Altuğ Oğuz                   | B                       | 51.000            | 0.2             | 0.2                 |
| Gürsel Bayat                       | B                       | 51.000            | 0.2             | 0.2                 |
| Perihan Topal                      | B                       | 51.000            | 0.2             | 0.2                 |
| Perihan Yıldız Topal               | B                       | 51.000            | 0.2             | 0.2                 |
| Yasemin Topal                      | B                       | 51.000            | 0.2             | 0.2                 |
| Kıvılcım Çaylı                     | B                       | 51.000            | 0.2             | 0.2                 |
| Tezcan Altunordu                   | B                       | 51.000            | 0.2             | 0.2                 |
| Fatih Köleoğlu                     | B                       | 30.000            | 0.5             | 0.5                 |
| Mustafa Sezgin                     | B                       | 25.500            | 0.1             | 0.1                 |
| Güven Yurdatapan                   | B                       | 25.500            | 0.1             | 0.1                 |
| Mustafa Emre Topal                 | B                       | 12.000            | 0.2             | 0.2                 |
| Fatih Durgut                       | B                       | 4.335             | 0.02            | 0.02                |
| <b>TOPLAM</b>                      |                         | <b>25.363.500</b> | <b>100</b>      | <b>100</b>          |

### 7.3. 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 Başkan Vekili | 19/11/2019    | 1.827 Gün          | 12.752.550       | 50.01 |
| Dr. O. Mutlu Topal                 | YK Üyesi         | 19/11/2019    | 1.827 Gün          | 429.165          | 1.68  |
| Dr. Yalçın Koçak                   | YK Başkanı       | 19/11/2019    | 1.827 Gün          | 255.000          | 1     |
| Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun        | YK Üyesi         | 19/11/2019    | 1.827 Gün          | 255.000          | 1     |
| Umut Utku TAŞDEMİR                 | YK Üyesi         | 19/11/2019    | 1.827 Gün          | 0                | 0     |
| Dilek Seferoğlu                    | YK Üyesi         | 19/11/2019    | 1.827 Gün          | 0                | 0     |

#### 7.4. Yatırım Komitesi

| Yatırım Komitesi Üyeleri |                        |   |                  |       |
|--------------------------|------------------------|---|------------------|-------|
| Adı-Soyadı               | Görevi/Unvanı          | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Sermayedeki Payı |       |
|                          |                        |   | (TL)             | (%)   |
| Hakan Yıldız             | Yatırım Komitesi Üyesi | Girişimcilik Finansmanı                 | 12.752.550       | 50.01 |
| Bülent Gümüş             | Yatırım Komitesi Üyesi | Yazılım ve Teknoloji                    | 0                | 0     |
| Hüseyin Çiftçi           | Yatırım Komitesi Üyesi | İşletme ve Finans                       | 127.500          | 0.5   |
| Emre Akgümüş             | Yatırım Komitesi Üyesi | Girişim, Start-up                       | 0                | 0     |
| Vahit Altun              | Yatırım Komitesi Üyesi | Ekonomi ve Mali Analiz                  | 765.000          | 3     |

#### 7.5. İnceleme Sonuçları

Mr. Fish Cake; Ar-Ge bazlı özel formüllerini kendi üretim tesislerinde üreten, yeni nesil balık avı yemleri üreticisi ve sportif balıkçılık teknoloji (fish-tech) platformudur. Denizcilik ve diğer kategorilerinde yer almakta ve iş modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 2.160.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, Ar-Ge bazlı özel formüller ile balık yemi üreten bir üretim ve pazarlama şirketi ve ivmeli büyüyen mavi ekonomi içerisinde olta balıkçılığına yeni merak duyan veya profesyonel fark etmeksizin herkese balık tutmanın keyfini çıkarması için bilgi, destek, ekipman ve olta takımı sağlayarak mümkün olan en iyi balık tutma deneyiminin yaratılmasına yardımcı olmayı hedefleyen bir balık teknoloji (fish-tech) şirkettir. Girişim Şirketi, sportif ve hobi amaçlı olta balıkçılarının en büyük sıkıntılarından olan yem temini ve hangi balık için ne tür bir yem kullanılması gerektiğinin bilinmemesi probleminde odaklanmıştır. Girişim şirketi ürününü; 2017'de Mersin'de bir üretim tesisi kiralarak balık yemi üretimini ile oluşturmuştur. Satışa başlanılan 2022 yılına kadar Ar-Ge çalışmaları devam etmiştir. Bu süre zarfında ürün sayısı 8'den 24'e çıkmış ve SKU (stock keeping unit) sayısı 63'e ulaşmıştır. Mr. Fish Cake; ana ürünü olan tatlı ve tuzlu su yemlerinin yansira değişik olta çeşitleri, misina ve iğne çeşitlerini de ithal edip satış kanalları üzerinden pazara sunmayı planlamaktadır. Ayrıca balıkçıların kullanacağı Mr. Fish Cake logosu olan şapka, yağmurluk, t-shirt gibi ürünleri de fason ürettirip yine satış kanallarımızda kullanıcılara sunmayı planlamaktadır. Mr. Fish Cake, geliştireceği mobil uygulamadaki etkileşimli ve akıllı harita ile balıkçıların yeni ve güncel balık avlama noktalarını bulmasına ve diğer insanların hangi yemle ve özellikle nerede balık yakaladığını görmesine yardımcı olacaktır. Deniz haritalaması ile elde edilecek bilgilere bağlı tahminler, yem ve ekipman önerileri ile olta balıkçılarının av verimliliklerinin artması hedeflenmektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Mr. Fish Cake, rekabet konumlanması olarak yerli olması ve kendi Ar-Ge formülleri ile üretim yapması ile rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında bulunmazken global rakipleri arasında Berkley, Rebel ve Fishbrain gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, 2021 yılı balık yemi pazarının büyüklüğü 106,96 milyar dolar, yıllık büyüme oranı %9,78 olup, pazar büyüklüğünün 2026 yılında 170,54 milyar dolar büyüklüğe ulaşması öngörülmektedir. FAO verilerine göre; olta balıkçılığının dünya genelindeki parasal büyüklüğünün 25 milyar dolar ve büyüme hızının %5 olduğu görülmektedir. Türkiye'de ise TÜİK, TÜGEM ve Tarım Hayvancılık Bakanlığı'nın tonaj üzerinden verdiği rakamların parasal karşılığı hesaplandığında olta balıkçılığı pazarının 150 milyon dolar ve yıllık büyümenin %12 civarında olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak üretim ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 1 Milyar 263 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

| <b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b> |                      |
|--|----------------------|
| <b>Adı-Soyadı</b>                                | <b>ŞART/ŞERH</b>     |
| Hakan Yıldız                                     | <b>ŞERHİ YOKTUR.</b> |
| Bülent Gümüş                                     | <b>ŞERHİ YOKTUR.</b> |
| Hüseyin Çiftçi                                   | <b>ŞERHİ YOKTUR.</b> |

| <b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b> |                      |
|--|----------------------|
| <b>Adı-Soyadı</b>                                | <b>ŞART/ŞERH</b>     |
| Emre Akgümüş                                     | <b>ŞERHİ YOKTUR.</b> |
| Vahit Altun                                      | <b>ŞERHİ YOKTUR.</b> |

## **7.6. 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 Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.1) 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 tanıttıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıttıcı 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-Değerlendirme-Politikamız-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

## 7.7. 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.

## 7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

## 7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
  - 3.1 Nolu Belge ( 2019/35118 )
  - 3.2 Nolu Belge ( 2 )
  - 3.3 Nolu Belge ( 3 )
  - 3.4 Nolu Belge ( Yem Üretim ve Paketleme İzni )
- 4. Yatırımcı Sunumu
- 5. Özgeçmişler
  - 5.1 Nolu Belge ( Mehmet Mustafa Doğan )
  - 5.2 Nolu Belge ( Ali Eren )
  - 5.3 Nolu Belge ( Hakan Şahin )
  - 5.4 Nolu Belge ( Abdurrahman Yuvalı )
  - 5.5 Nolu Belge ( Anıl Yuvalı )
  - 5.6 Nolu Belge ( Gökcin Kabasakal )
  - 5.7 Nolu Belge ( Hamdi Kafalı )