

Yeni Nesil Beslenme Sanatı KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **NATURİGA GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **5.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **6.000.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


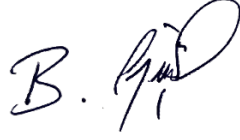



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Yeni Nesil Beslenme Sanatı** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **08/08/2022** ile **07/10/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/4BCC4E> 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.

NATURİGA GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>NATURİGA GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ, 03/08/2022</p> <p> NATURİGA GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Atatürk Bulvarı No: 10/14-A Etiler / Beşiktaş / İSTANBUL AVMKG V.D. 630902887 Tic Sic No: 88439-5</p>	<p>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</p>

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 30/07/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 02/08/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 30/07/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 30/07/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 30/07/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, 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

Kapsam, Amaç ve Konusu	:	Naturiga gıda, temelinde süper gıdaların bulunduğu bir beslenme şeklini, tek içerikli ürünler, amaca yönelik tasarlanmış fonksiyonel karışımlar ile katkısız, rafine şeker içermeyen, tamamı glutensiz sağlıklı atıştırmalıklar olarak sunmaktadır.
Ürün ve Hizmetler	:	Ülkemizin ve dünyanın çeşitli coğrafyalarından elde edilen, yüksek besin değeri içeren, fonksiyonel süper besinler ile hazırlanan fonksiyonel karışımlar ve sağlıklı atıştırmalıkların Türkiye’de üretimi, satışı ve global pazarlara pazarlanması.
Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı	:	Naturiga Gıda Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Armağanlılar Mah. İpekçi Sok.No:14-A Ümraniye/İstanbul Ümraniye / İstanbul
Sermayesi	:	5.020.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Yılmaz Kekeç
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	İthalat, ihracat, satınalma, depo ve stok yönetimi operasyonlarını da kapsayan tüm tedarik zinciri

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

operasyonlarında ve iş geliştirme alanında deneyim sahibidir.

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı : Tuba Yapıncak

Uyruğu : Türkiye

Uzmanlık Alanları : Ürün planlama, proje yönetimi, ürün geliştirme, pazarlama, bütçe yönetimi ve genel stratejik yönetim deneyimleri bulunmaktadır.

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	:	6.000.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/4BCC4E
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	08/08/2022
Bitiş Tarihi	:	07/10/2022 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.12 TL ile 0.144 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 600000 TL ile 864000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 6.000.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 480.000 TL 'si Depoloma, Ofis ve Üretim Alan Kiralama - 1 Yıllık 01.11.2022 - 01.12.2022 tarihleri arasında, 400.000 TL 'si Üretime Uygun İnşaat Maliyetleri 01.11.2022 - 01.01.2023 tarihleri arasında, 500.000 TL 'si Yeni Fırın ve Endüstriyel Ekipmanları Alımı 01.11.2022 - 01.12.2022 tarihleri arasında, 58.000 TL 'si BRC Üretim Sertifikası Gideri 01.11.2022 - 01.02.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

60.000 TL'si

Ek Yönetim giderleri-6 aylık

01.11.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

270.000 TL'si

İnternet Altyapısı Güçlendirme Giderleri

01.11.2022 - 01.01.2023 tarihleri arasında,

600.000 TL'si

Pazarlama ve Tanıtım Giderleri

01.11.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

1.350.000 TL'si

İngiltere Pazarına Giriş Giderleri (Üretim ve Pazarlama)

01.11.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

150.000 TL'si

Ön Muhasebe ve İthalat&İhracat Uzmanı Ücreti

01.11.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

210.000 TL'si

Saha Satış Yöneticisi Ücreti

01.11.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

150.000 TL'si

Part-Time Gıda Müdendisi Ücreti

01.11.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

75.000 TL'si

Pazarlama Uzmanı Ücreti

01.11.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

196.000 TL'si

Üretim Personeli Ücreti - 4 Kişi

01.11.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

501.000 TL'si

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

01.11.2022 - 01.12.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası:

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 8 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. İlk 15 iş günü sonrasında, fonlama rakamı %100'e ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%15 fazladan pay** verilecektir. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklardan Yılmaz Kekeç ve Tuba Yapıcağ'ın paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Neden Naturiga'ya Yatırım Yapmalısınız?

- Şirketimize yatırım yapacak tüm yatırımcılarımız, yatırım turunda aldıkları aynı hisse oranı ile İngiltere'de kuracağımız şirketimizin de ortağı olmuş olacaklar.
- Süper gıdaları tüketmenin doğal, yenilikçi ve kullanışlı bir çok yolunu sunan, sağlıklı büyüyen, çok kanallı yapıya sahip, **küçük bütçelerimize rağmen ciro ve marka bilinirliği olarak ciddi yol almış bir markayız.**
- Şu anda Macrocenter, Carrefour Gurme ve Hiper mağazaları, Metro marketler ve ülke genelinde 350'den fazla organik ve doğal ürünler satışı yapan noktada sağlıklı ve glutensiz beslenme tutkunları ile buluşuyoruz. **Yıllara göre ciro ve adet büyüme özeti:**

2019 yılı toplam cirosu 500.000 TL (16.000 adet)

2020 yılı toplam cirosu 1.855.000 TL (56.400 adet)

2021 yılı toplam cirosu 4.000.000 TL (116.000 adet),+42.000 TL net kar

2022 yılı 30 Haziran itibariyle toplam cirosu 2.790.000 TL (68.000 adet),62.000TL net kar

- 2022 sonunda 7,9 milyon TL ciro (yeni eklenen ürünlerin baz artış etkisi ve yeni kanallar +ihracat gelirlerinin başlaması ile birlikte) ve +100bin TL üzerinde net kar beklentimiz bulunuyor.
- Süper gıda sektörü dünyada rekorlar kırarak büyümeye yıllardır devam ediyor! Global süper gıda pazarı 158 milyar doları aştı ve 2026 yılında 209 milyar dolara ulaşması bekleniyor. **Biz de global pazarlarda ciddi bir büyüme hedefliyoruz!**
- Önce İngiltere ve Almanya olmak üzere tüm Avrupa ve sonrasında da ABD & GULF pazarlarında online ve offline kanallar ile büyümeye hazırız.
- **Global pazarlarda yer alan ve bu büyük pazar ekonomisinden pay alabilen bir marka olmak için yatırımcılarla buluşmak istiyoruz!**
- Süper besinlerin doğal vitamin ve minerallerin ana kaynağı olmasıyla ve artan iyi yaşam bilinciyle tüketiciler artık "süper gıda" tanımlı besinlere ve daha sağlıklı bir beslenme düzenine bilinçli bir geçiş yapıyorlar. Bu yüzden Naturiga' ya dahil olmak için gerçekten **heyecan verici bir zaman!**
- İlk ihracat adımlarımızı atmaya başladık ve büyük bir dünyanın kapılarını henüz araladık ve SİZİN de bu harika yolculukta bizimle olmanızı, süper gıdaların gücüyle herkes için daha iyi bir beslenme düzenine ulaşma yolculuğumuzda bize katılmanızı umuyoruz!

Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Arayışındayız?

Naturiga olarak şimdye kadar büyük pazarlama kampanyaları ve bütçeleri ile bugünlere ulaşmadık. Kulaktan kulağa yayılan ürün ve müşteri hizmeti kalitemiz ile ürünlerimizi kullanan kişilerin deneyimlerini memnuniyetle paylaşmaları sayesinde bugünlere ulaştık. Kitle fonlaması büyümemizi destekleyebilecek ve global pazarlarda hızlı ilerlememizi sağlayacak önemli bir adım olacak. Bunu sadece yakıt olarak ihtiyacımız olan finansmanı bulabilmek değil, binlerce kişinin dahil olduğu bir tanıtım ve güçlenme fırsatı olarak da görüyoruz.

Yatırımcılarımıza Ürünlerimizi Hediye Ediyoruz!

- 2.500 TL ve üzeri yatırıma: 5'li Goodbye Gluten atıştırmalıkları, 3 çeşit granoladan oluşan "**Glutensiz Atıştırmalık Seti**"
- 5.000 TL ve üzeri yatırıma: **Glutensiz atıştırmalık seti + 3 çeşit fonksiyonel karışım**ımızdan(Organic C, Organic Green ve Organic Turmeric Blends) oluşan "**Süper gıda tanışma paketi**"
- 10.000TL ve üzeri yatırıma: **Süper Gıda Tanışma paketi ve 3 Çeşit Protein Karışımı** içeren "**Süper Set**" hediye edeceğiz.
- 25.000TL ve üzeri yatırıma ise **Süper Set + Org. Kabuksuz Kenevir Tohumları + Org. Glutensiz Yulaf Ezmesi ve Org.Kakao Tozu** içeren "**Mega Set**" hediyeimiz olacak.

Girişimimizin Kısa Tarihçesi:

- Naturiga bitkisel ve sağlıklı beslenme misyonu ile yola çıkmış, 2019 başından beri Türkiye'de faaliyet gösteren bir süper gıda şirkettir. Süper gıdalarımızın tüketilmesi kolaydır ve sadeliği, sağlığa giden bir yol olarak değerlendiren geniş, ekolojik bir döngünün parçasını oluşturur.
- 6 süper besin tozu ile başladığımız girişimimiz 2019 yılında **16.000 paket** ürün satışı ve oldukça sınırlı bir dağıtım ağı ile **500.000 TL** ciroya ulaştı.
- 2020 yılında modern kanalda ilk ürün listeleme Macrocenter mağazaları ve Carrefour Gurme mağazaları ile devam etti.2020 yılında **56.400 paket** ürün satışı ile **1.855,000 TL** ciroya ulaşıldı. 2020 yılı sonunda ise www.naturiga.com kanalının soft açılışı yapıldı.
- 2021 yılında Metro marketlere listelenen ürünlerimiz 20 çeşide ulaştı.**2021 yılı birçok ilkleri yaşadığımız bir yıl oldu ve 116.000 paket ürün ile 4.000,000 TL ciroyu aştık ve 3. yılımızı 42.000TL operasyonel net kar ile tamamladık.**2021'de ayrıca İlk yerli fuar katılımımız olan Exponatura fuarına katıldık ve iki farklı ihracat müşterisi ile tanışarak el sıkıştık.
- 2022 yılında "goodbye gluten" isimli mini atıştırmalık grubumuzun lansmanını yaptık ve Nisan ayı sonunda 33 çeşit ürüne ulaştık. Nisan 2022 yılında ilk yurtdışı fuarımıza Londra'da katıldık ve yeni atıştırmalık serimizden bir ürünümüz "**en iyi yeni atıştırmalık**" ödülünü kazandı. Bu sayede İngiltere pazarında ürünlerimizin satışını yapmak isteyen kanallar ile tanışma şansı elde ettik.
- K.K.T.C' ye ilk satışımızı 2022 yılı ilk çeyreğinde gerçekleştirdik.
- İlk test ihracatımızı Haziran 2022'de Glutensiz Granola serimiz ile Almanya'ya yaptık ve 3.000 € gelir elde ettik. Ana sipariş ihracatına ise Ağustos ayında başlanacak.
- Almanya'daki büyük ihracat müşterimiz ile de Ağustos ayında sözleşme imzalıyoruz.
- 2022 yılı sonunda 40 çeşit ürüne ulaşmış 6,8 milyon TL Türkiye ve 1,051 milyon TL ihracat satışı ile 7,9 milyon TL ciroya kendi kaynaklarımız ile ulaşacağız.

Ürün ve Kanal Kırılımı

4 farklı kategoride 33 çeşit ürün sunmaktayız. Aralık 2022 itibariyle ise 40 çeşit ürüne ulaşacağız. Ürün kategorilerimiz aşağıdaki başlıklarda toplanabilir;

1-Tek içerikli ürünler(Single ingredients)

2-Amaca yönelik tasarlanmış fonksiyonel süper gıda karışımları ve bitkisel protein karışımları

3-Kahvaltılık ürünler (Granola ve Hızlı Kahvaltı Karışımları)

4-Glutensiz ve Sağlıklı atıştırmalıklar

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

Güncel olarak 5 ana satış kanalımız bulunmaktadır;

-E-ticaret kanalımız olan www.naturiga.com

-**Modern ticaret kanalı** (Macrocenter, Carrefour Gurme ve Carrefour Hiper mağazaları, Metro Toptan Marketler),

-2 bölgesel distribütör aracılığıyla geleneksel ticaret kanalında **350'nin üzerinde organik ve doğal ürünler satışı yapan marketler** ve satış noktaları

-Horeca (toptan satış)

-**Yurtdışı pazarlar ;**

(KKTC'de distribütör aracılığı ile satış,

Naturiga markalı ve private label ürünler ile Almanya pazarı)

Ürünlerimiz ve Müşterilerimiz Hakkında:

Süper gıda tozlarımız ve amaca yönelik tasarlanmış fonksiyonel karışımlarımız insan vücudunun can attığı mikro besinlerle doludur ve besin değerlerini koruyacak şekilde kurutulup paketlenirler.

Kolay kullanım şekilleri ve yüksek besin değerleri ile iyi beslenme tutkunlarını cezbetmek için hazırlandılar.

Ürünlerimiz geniş bir ihtiyaç aralığına yanıt verebilmektedir.

Oldukça Geniş Bir Müşteri Segmentine Hitap Etmekteyiz;

-Glutensiz beslenen kişiler

-Sporcu beslenmesi ihtiyacı olan ya da enerji verici ve yüksek protein içeren besin ihtiyacı olan kişiler

-Çeşitli sebeplerle bağışıklığını güçlendirme amacı taşıyanlar

-Çoklu besin alerjilerinden mustarip kişiler ve anne-çocuk pazarı

-Detoks veya bir diyet programını destekleme ihtiyacı olanlar

-Hayvansal protein kaynaklarına alternatif arayanlar ve vejetaryen / vegan beslenme tercihinde bulunanlar (B12, peynir ikamesi vb.)

-Yoğun iş ve yaşam programları nedeniyle sağlıklı öğün alternatifleri ve atıştırma alternatifleri arayanlar

-Ekstra enerji ve odaklanma ihtiyacı hissedenler

-Endüstriyel tarımdan veya kişisel ihtiyaçlardan kaynaklanan besin eksiklikleri için genel beslenme desteği arayanlar (protein, vitaminler, mineraller ve antioksidanlar) ve bu ihtiyaçları için laboratuvar yapımı vitamin ve beslenme haplarından kaçınanlar.

-Naturiga olarak 1 yaşından büyük hemen her bireyin beslenmesine uygun bir ürünümüz mutlaka vardır.

Bizi Öne Çıkaran Avantajlar:

Naturiga'nın sektörde öne çıkan avantajları şu şekilde sıralanabilir;

- Türkiye pazarında süper gıdalar sektörüne erken giren bir marka olarak ve **büyük süpermarket zincirlerinde listelenen ilk süper gıda şirketi**yiz, bu kanalda marka bilinirliğimiz oldukça güçlü pozisyonundadır.
- İşletme sabit maliyetlerinin düşük olması nedeniyle **çoğu kategoride fiyat avantajımız** bulunmaktadır.
- Yüksek kaliteli ve **çekici tasarımları bulunan ambalajlarımız** ve **güçlü bir marka imajımız** bulunmaktadır.
- Küçük ve efektif hareket etmemizi sağlayan, **Tarım bakanlığından onaylı kendi paketlenme/karışım/dolum alanımız** bulunmaktadır, bu durum daha düşük dolum maliyeti ve üretimde esneklik kazandırıyor.
- Glutensiz Granola üretimini ve iki çeşit atıştırma hizmeti sadece bize hizmet veren bir gıda işletmesinde fason olarak kendi geliştirdiğimiz, **bize ait olan reçetelerimiz** ile gerçekleştirmekteyiz.
- Şirket kurucusu Yılmaz Kekeç 20 yıl boyunca şirketlerde Tedarik Zinciri Yönetimi alanında üst düzey yönetici olarak deneyimlidir. En iyi hammaddeye, en iyi koşullarda sahip olma ve üretim konusunda şirkete ciddi bir avantaj sağlamaktadır.
- Şirketin pazarlama, ürün geliştirme ve yeni pazarlardan sorumlu hissedarı olan Tuba Yapıncak'ın uluslararası bir şirkette Genel Müdür pozisyonunda deneyimi, stratejik planlama geçmişi ve "Bütünsel beslenme uzmanlığı eğitimi" bulunmaktadır. Sahip olduğu teknik bilgiler, dünyadaki trendlere en uygun gelişme ve ürünleri hızla Naturiga operasyonuna entegre edebilmeyi, ayrıca müşteri hizmetleri ve marka iletişimde sektör temsilcilerine göre ciddi bir avantaj sağlıyor.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Yatırım Sonrası Kısa ve Orta Vadeli Planlarımız:

2022'in Haziran ayı itibarıyla Almanya pazarına private label ilk test ihracatımızı yaptık.

Ayrıca Almanya'da bulunan bir distribütör aracılığı ile kendi markalı Glutensiz Granola serimizi 3000'den fazla satış noktasına ihracata başlıyoruz. **Yeni alacağımız yatırımımızla da birlikte özetle;**

- Almanya pazarına yılda iki yıl içinde 140-200 bin paket arası granola hacmine ulaşacağımız ihracat için altyapımızı güçlendirmeye, istihdam artışına ve gerekli üretim ekipmanlarını almaya odaklanacağız.
- 2022 sonbaharında İngiltere pazarına fonksiyonel karışımlarımız ile online kanalda giriş yapacağız
- Tüm operasyonumuzu sade ve güçlü hale getirmek için üretim, depo ve ofis alanlarımızı tek ve daha geniş bir çatı altında toplayarak gelen talepleri karşılayabilecek şekilde ulaşmayı hedefliyoruz.
- Uluslararası pazarlarda ürün satışının kolaylaşması için gerekli sertifikaların alınmasına odaklanacağız.
- Start-up ruhu ile her şey ile ilgilendiğimiz küçük ekibimize alanında uzman kişiler ekleyerek, daha güçlü, kurumsal ve etkin bir yapıya kavuşacağız.
- 1 yıl içinde gıda mühendisi, pazarlama uzmanı, saha satış yöneticisi ve üretim alanında istihdam artışı sağlayarak, **şirket yönetim ekibinin özellikle yeni pazarlarda stratejik büyüme ve inovasyon odağını artıracaktır.**
- Şimdiye kadar katıldığımız 1 yerel, 1 global fuarda önemli gelişmelere imza attık. Güçlü gıda fuarlarına katılmak için bütçemizi artırarak, potansiyel müşteri havuzumuzu global olarak genişleteceğiz.
- Müşteri bağlılığının devamı için internet sayfamızın altyapısını güçlendirerek gerekli pazarlama adımlarımızı atacağız.

PLANLARIMIZ HAKKINDA BİLİNMESİ GEREKEN DETAYLAR:

Naturiga gıda kendi üretimi olan sağlıklı atıştırmalıkları ile ilk ihracat taleplerini almaya başladı.

- Almanya ve İngiltere pazarları için marka patent başvurularımız yapılmıştır.
- **Kendi markamızın ilk uluslararası distribütör anlaşmasını** EXPONATURA 2021 fuarında bağlantı kurduğumuz ve Almanya'da faaliyet gösteren **Bavarian Sweets GmbH** ile yapıyoruz.

Bavarian Sweets şirketi ile ortak hedefimiz, **Almanya'nın REWE, SPAR, EDEKA gibi büyük perakendecilerinde listelenecek şekilde yaklaşık 3000 satış noktası için ilk ihracat siparişlerine başlayıp Q4 2022 'de Almanya pazarına giriş yapmak.**

Bu anlaşma ile tahmini yıllık **140-180 bin adetlik paketli granola ihracat hacmine ulaşılması planlanıyor.**

- **İlk fason granola üretim anlaşması** ise Almanya'da faaliyet gösteren **HAELTHY DEVELOPMENT GMBH** ile **Haziran 2022 'de tamamlandı ve test siparişi gönderildi.** İlk sipariş için yıllık yaklaşık 35-50 bin adet granola paketi fason olarak üretilicek.
- **Q4 2022 'de İngiltere ofisinin açılması ve ilk etapta Amazon UK ve www.naturiga.co.uk kanalları ile pazara giriş planlanıyor.**
- **KKTC için TRIPLES E-TRADING LİMİTED ile distribütörlük anlaşması yapıldı. KKTC ürün dağılımı Q1 2022'den itibaren başladı.**
- Zengin ve çekici içeriklerle daha fazla kişiye ulaşmak için **e-com ve dijital medyaya yatırım** planlarımız bulunuyor. Dijitalleşmenin önemini göz önünde bulundurarak, e-ticaret kanalımızın altyapısını güçlendirmek, Naturiga severlerin her türlü karmaşık beslenme

bilgisini basitçe elde edebileceği ticari bir site yapısı elde etmek ve özellikle yakın çevre ülkelerden gelen yüksek talebi yönetebilmek için e-ihracat kanalında da operasyona başlamayı hedefliyoruz.

- Yeni distribütörlerle tanışmak, B2B kanalında genişlemek ve ihracat kanalını büyütmek için yerel ve uluslararası fuarlara katılımlara devam edilecek.
- **İlk uluslararası fuar rezervasyonu NOPE Londra 2022 'de yapıldı** (3-4 Nisan 2022)
- 3-4 Nisan'da gerçekleşen NOPE London fuarında yeni nesil atıştırmalık serisi olan GOODBYE GLUTEN lansmanı yapıldı ve bu seriden olan bir ürün, **Avrupa En İyi Yeni Atıştırmalık Kategorisi ödülüne** layık görüldü. GOODBYE GLUTEN serisinin üretim ve dağıtımına odaklanılacak.
- Uzman marka elçileri(diyetisyen ve fitoterapi doktorları) ile çalışarak daha fazla müşteriye ulaşmak için pazarlama yatırımlarının güçlendirilmesi ve Youtube kanalının açılması planlanıyor.
- İhracat odaklı büyüme ve global pazarlarda güçlü rekabet için geri dönüştürülebilir paket yatırımı ve gerekli global sertifikalara başvurulması planlanıyor (BRC sertifikası)
- Katıldığımız Londra fuarından sonra Amerika'da faaliyet gösteren distribütörlerden talep almaya başladık. Fon alımından sonraki 2.yılımızdan sonra ABD ve GULF bölgesi ülkelerine giriş planlanmaktadır.

2.3. Ürün ve Hizmetler

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

Türkiye merkezli şirketimiz, fonlama sonrası güçlendirilecek üretim ve pazarlama altyapımız ile mevcut ihracat taleplerini karşılayarak döviz geliri ile daha sürdürülebilir bir şekilde büyüyecektir.

-Şu anda faaliyet gösterdiğimiz Ümraniye'de bulunan ofis + toz karışım ve dolun alanımız ile gelirlerimizin önemli bir kısmını oluşturan ve ihracat potansiyeli yüksek olan ürünlerimizden Glutensiz Granola ve Tohum kraker üretimimizi yapan Art'n Bread firmasının üretim ekibi bünyemize katılacaktır. Böylece, fonksiyonel karışımlarımızın üretimi ile sağlıklı atıştırmalıklarımızın üretimini ve ofis + depo faaliyetlerimizi aynı çatı altında toplayacağız.

Üretim ve depolama kapasitemizin artışı ile birlikte hem mevcut 2 ihracat müşterimizin taleplerini hızla karşılayabilecek, hem de yeni ihracat müşterileri için gerekli kapasite seviyesine ulaşacağız.

Hali hazırda İngiltere'de Tesco, Sainsbury's gibi büyük market zincirlerine ürün satışı ve dağıtımını yapan SHS-Sales şirketi (www.shs-sales.co.uk) ile "goodbye gluten" ürünlerimiz ve hazır kahvaltılık karışımlarımız için büyük tonajda çalışma hazırlığına başladık. Ürünlerimizi deneyerek beğendiler ve satın alma fiyatı ile lojistik maliyet taleplerini geçtikleri noktaya geldik.

Türkiye merkezimize bağlı olarak ilk yurtdışı ofisimiz İngiltere'de açılacak olup, bu hamle ile hem Avrupa, hem de ABD pazarlarına girişimizi sağlayacak, hem de dünyanın en yenilikçi süper gıda hammaddelerine ve satış ağıımızı geliştirebileceğimiz büyük distribütörlere ulaşımımızı kolaylaştıracağız.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Naturiga ürün gamının dahil olabildiği hedef müşteri kitlelerini ve pazar alanlarını incelediğimizde;

- Süper besinler pazarı
- Vegan beslenme pazarı
- Glutensiz beslenme pazarı
- Fonksiyonel gıdalar pazarı
- Sağlıklı gıda pazarı ve
- Sağlıklı atıştırmalık & kahvaltılıklar pazarları dahil olmak üzere geniş bir segment aralığında değerlendirilmektedir.
- Bloomberg Intelligence tarafından yayımlanan rapora göre, **dünyada bitki bazlı gıda pazarının 2030 yılına kadar 162 milyar dolara ulaşmasının beklendiği belirtilirken, bu da son 10 yılda yüzde 451'lik artış anlamına geliyor.**
- 2016-2021 arasında doğal ve sağlıklı ürünler pazarı büyüme artışında **dünyada ilk sırada 10 milyar dolar ile Çin bulunurken, ikinci sırayı ise yaklaşık 4 milyar dolar ile Türkiye almıştır.**(Statista)Bu durum Türkiye pazarındaki potansiyeli gözler önüne sermektedir.
- <https://www.bloomberg.com/company/press/plant-based-foods-market-to-hit-162-billion-in-next-decade-projects-bloomberg-intelligence/>
- Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sadece Vegan beslenme pazarı büyüklüğü nüfusun %3,5-%5 seviyelerindeyken, Vejetaryen pazarının da eklenmesi ile bu büyüklüğün %10'ları geçtiği tahmin edilmektedir.
- National Academy of Science'in verileri insanların bitkisel beslenme eğilimleri artarsa, 2050 yılına geldiğimizde dünyadaki ölüm oranlarının yüzde 6 ila 10 arasında düşeceğini, sera gazı emisyonunun yüzde 29 ila 70 oranında azalacağını ve 31 trilyon dolar ekonomik kazanım elde edilebileceğini öngörüyor.
- 2020 yılında, **küresel sağlıklı gıda pazarının değeri 733,1 milyar ABD dolarıydı ve 2026 yılına kadar bir trilyon ABD dolarına yükselmesi bekleniyor.**(Statista)
- **2027'de 17 milyar dolara gelmesi bekleniyor**
- 2020-2027 yılları arasında **fonksiyonel gıda pazar büyüklüğü** her yıl dolar bazında %4,9 büyümeye devam edecek ve **2027 yılında 267 milyar dolara ulaşması bekleniyor.** (Statista)

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Naturiga iş modeli B2B ve B2C olmak üzere iki alanda faaliyet göstermektedir.

B2B modelinde modern kanal, geleneksel kanal, E-ticaret satışı yapan partnerler ile marketplace adı verilen online satış kanalları bulunur.

Ayrıca henüz küçük hacimli bir toptan satış kanalında yani HORECA sektörüne de ürün satışı yapılmaktadır.

- Modern kanalda **Macrocenter, Carrefour Gurme ve Carrefour Hiper marketleri, Metro Toptan Marketlerinde,**
- Kendi online kanalı olan **www.naturiga.com** üzerinden
- Online perakende kanalları olan **Tazedirek.com,Supplementler.com,Vegandunyasi.com** gibi bir çok online perakende kanalında,
- **Trendyol.com,Hepsiburada.com** gibi marketplace satış noktalarında markalı ürünlerinin satışı yapılmaktadır.
- **Geleneksel kanalda ise** Marmara ve İç Anadolu bölgesinde Dev Organik, Ege ve Akdeniz Bölgelerinde Vega Organik isimli iki distribütör aracılığı ile **350'den fazla organik ve doğal ürünler satışı yapan satış noktalarında** bulunmaktadır.
- Ayrıca K.K.T.C'de ise Triples Trading isimli distribütör aracılığı ile dağıtım yapılmaktadır.
- Naturiga yeni çıkardığı hazır kahvaltılık ve glutensiz atıştırmalık serisi ile geleneksel ve modern kanaldaki dağılım gücünü artırmayı,
- Yeni atıştırmalık serisi olan "Goodbye Gluten" ile ayrıca **benzin istasyonları içerisindeki marketler, yerel zincir marketleri, coffee bar zincirleri, okul kantinleri, otelcilik sektöründe mini bar** segmentine ve belli başlı yoğun trafik bulunan noktalardaki **otomatik gıda makinelerine** listelenmeyi planlamaktadır.
- Paralel olarak, Almanya ve İngiltere başta olmak üzere yurtdışı satış kanalını açmayı ve gelirlerini ihracat kanalı ile güçlendirmeyi planlamaktadır.

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/4BCC4E#finance>

2.7. İzin ve Onaylar

İşletme kayıt belgesi (EK3.5)

Naturiga gıda şirketinin işletme kayıt belgesi sunulmuştur.

Ecocert Organik sertifikası(müteşebbis sertifika) (EK3.6)

Organik ürün gamı için geçerli olan ve Ecocert Organik tarım denetim kuruluşu tarafından verilmiş olan müteşebbis sertifikası sunulmuştur.

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	:	Yılmaz Kekeç
Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	İstanbul Üniversitesi/Deniz Ulaştırma ve İşletme Mühendisliği. Not Ortalaması: 3
İş Deneyimi	:	1977 doğumludur. Deniz ulaştırma ve İşletme mühendisliği eğitimi almıştır. Tedarik zinciri operasyonlarının çeşitli kademelerinde yöneticilik tecrübesi edindikten sonra DHL firmasında P&G ve BAT gibi büyük müşterilerin tedarik zinciri operasyonlarını yeniden dizayn etmiş ve operasyonlarını yönetmiştir. Süreç iyileştirme projelerine önderlik etmiştir. Daha izlenebilir ve daha esnek tedarik zinciri operasyonları için ERP sistemleri ve ekipler kurup yönetmiştir. Yaklaşık 20 yıla varan kurumsal iş tecrübesinin 7 yılı süresince Tchibo Türkiye yönetim ekibinde tüm tedarik zinciri operasyonlarından sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak çalışmıştır. Evli ve 1 kız çocuğu babasıdır. Naturiga bünyesinde tedarik zinciri operasyonları, distribütör ve iş ortakları yönetimi, proje ve iş geliştirme yönetiminden sorumlu genel müdür olarak çalışmaktadır.
Uzmanlık Alanları	:	İthalat, ihracat, satınalma, depo ve stok yönetimi operasyonlarını da kapsayan tüm tedarik zinciri operasyonlarında ve iş geliştirme alanında deneyim sahibidir.
Özgeçmişi	:	Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Tuba Yapıncak
Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	Breyer State Üniversitesi. Not Ortalaması: 3.2
İş Deneyimi	:	1977 doğumludur. Üniversite yıllarında Inditex ZARA şirketinde part time satış danışmanı olarak başladığı perakende kariyerinde ilerleyen yıllarda ağırlıklı olarak ürün yönetimi, stratejik planlama ve üst düzey yönetim deneyimi bulunmaktadır. Tchibo Türkiye şirketinde gıda ve gıda dışı ürün planlama müdürlüğü, stratejik planlama yöneticiliği, genel müdür vekilliği görevlerinin yanı sıra ve kurumsal kariyerinin son 6 yılında Tchibo Türkiye Genel Müdürlüğü pozisyonunda görev almıştır. Kurumsal yaşamı

Girişimci Hakkında Bilgiler

	boyunca bir çok gıda geliştirme projesinde, yeni satış kanalları kurulumunda ve perakende konseptleri geliştirme konularında aktif olarak görev almıştır. Şu anda birden fazla gıda girişimine danışmanlık yapmakta ve Naturiga ile birlikte mikro girişimci olarak kariyerine İngiltere'de devam etmektedir. 2022 yılı sonu itibariyle sadece Naturiga'nın yurtdışı pazarlarda genişlemesinden ve tüm pazarlama ve ürün geliştirme faaliyetlerinden sorumlu olarak kariyerine devam edecektir. Evlidir.
Uzmanlık Alanları	: Ürün planlama, proje yönetimi, ürün geliştirme, pazarlama, bütçe yönetimi ve genel stratejik yönetim deneyimleri bulunmaktadır.
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Yılmaz Kekeç	Tedarik zinciri operasyonları, distribütör ve iş ortakları yönetimi, proje ve iş geliştirme yönetimi.	İthalat, ihracat, satınalma, depo ve stok yönetimi operasyonlarını da kapsayan tüm tedarik zinciri operasyonlarında ve iş geliştirme alanında deneyim sahibidir.	Kendisi
Sibel Ekmekçioğlu Kekeç	İnsan kaynakları, satış firmasının saha operasyonlarının denetlenmesi, idari işler ve toplam kalite yönetimi uygulamalarından sorumlu olarak çalışmaktadır.	Yetenek yönetiminin tüm alanlarında çok uluslu bir şirkette insan kaynakları yönetimi deneyimi & idari işler planlaması, işe alım, performans yönetimi, organizasyonel gelişim ve kalite yönetimi.	Şirket çalışanı ve eşi
Halil Koçak	Müşteri taleplerinin karşılanması, lojistik	Basit muhasebe, ön büro, saha ve satış destek.	Personel

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
	operasyonlar, fatura ve gider takibi, ön büro hizmetleri, satış destek.		
Tuba Yapıncak	Ürün geliştirme ,yeni pazarlar, bütçe planlama ve büyüme başlıklarında bağımsız yönetim danışmanı olarak çalışmakta ve hissedar olarak bulunmaktadır.	Ürün planlama, proje yönetimi, ürün geliştirme, pazarlama,bütçe yönetimi ve genel stratejik yönetim deneyimleri bulunmaktadır.	Danışman, hissedar.

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yılmaz Kekeç	2.191.732	43.66	43.66
Tuba Yapıncak	2.105.388	41.94	41.94
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	602.400	12	12
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Ortalama Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar	120.480	2.4	2.4
TOPLAM	5.020.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yılmaz Kekeç	2.539.838	42.19	42.19
Tuba Yapıncak	2.439.906	40.53	40.53
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	866.880	14.4	14.4
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Ortalama Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar	173.376	2.88	2.88
TOPLAM	6.020.000	100	100

Yılmaz Kekeç isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Lider Girişimci

Tuba Yapıncak isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

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

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

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Küçük bir sermaye ve sermaye kısıtları nedeniyle aktif olmayan bir satış/pazarlama operasyonu ile dahi kendi alanımızda ilk akla gelen markalardan biri olmayı başardık.

Dünyada bu konuda ilham aldığımız markaların yarattığı değer ve pazar hacmine kısa sürede ülkemizde de gelebilmenin mümkün olabileceğini artan müşteri talepleri ile doğrudan gözlemliyoruz.

Katıldığımız 1 yerel, 1 global ölçekte fuar organizasyonunda dahi kısa sürede oldukça ilgi çeken ve potansiyel müşteriler yakalayan Naturiga'nın bu talepleri ve henüz olumlu dönemediğimiz bir çok kanal ve işbirliği talebini karşılayabilmek için altyapısını güçlendirmek istiyoruz.

Ayrıca start-up ruhu ile her şeye hep birlikte koştuğumuz dönemden, daha odaklı ve uzmanlıklara ayrılmış bir ekip kurarak en doğru adımları atabilmek ve fırsatları değerlendirebilmek istiyoruz.

Tüm bu ihtiyaçlar nedeniyle ihtiyacımız olan finansman kaynağını bulabilmek için kitlesel fonlama yöntemini tercih ettik.

Sağlıklı beslenmenin yıllardır artan önemini, Covid pandemisi de kalıcı olarak perçinlemiş durumda ve temiz beslenme eğiliminin bu derece arttığı bu alanda erken yola çıkan bir ekip olarak, finansman eksikliği nedeniyle büyüyen pazarın gerisinde kalmak değil, pazarı oluşturan, büyüten ana oyuncularından biri olmaya devam etmeyi arzu ediyoruz.

Türkiye'de henüz küçük sayılabilen sağlık beslenme pazarının, araştırma raporlarında bile açıkça görünen pazar potansiyelini değerlendirirken, hali hazırda daha olgun, büyük ve halen ciddi oranda büyüme gösteren pazarlarda da yer edinmek için geç olmadığını, katıldığımız yurtdışı fuarında da deneyimledik.

Avrupa'nın ve ABD'nin bir çok distribütörünün ciddi anlamda ilgisini çektik ve bundan dolayı da ihracat yapabilecek, yeni pazarlara açılacak olan markamızı tam zamanında desteklemek istiyoruz.

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;

480.000 TL'si Depoloma, Ofis ve Üretim Alan Kiralama - 1 Yıllık amacıyla **01.11.2022 - 01.12.2022** tarihleri arasında, **400.000 TL'si Üretime Uygun İnşaat Maliyetleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.01.2023** tarihleri arasında, **500.000 TL'si Yeni Fırın ve Endüstriyel Ekipmanları Alımı** amacıyla **01.11.2022 - 01.12.2022** tarihleri arasında, **58.000 TL'si BRC Üretim Sertifikası Gideri** amacıyla **01.11.2022 - 01.02.2023** tarihleri arasında, **60.000 TL'si Ek Yönetim giderleri-6 aylık** amacıyla **01.11.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **270.000 TL'si İnternet Altyapısı Güçlendirme Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.01.2023** tarihleri arasında, **600.000 TL'si Pazarlama ve Tanıtım Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **1.350.000 TL'si İngiltere Pazarına Giriş Giderleri (Üretim ve Pazarlama)** amacıyla **01.11.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **150.000 TL'si Ön Muhasebe ve İthalat&İhracat Uzmanı Ücreti** amacıyla **01.11.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **210.000 TL'si Saha Satış Yöneticisi Ücreti** amacıyla **01.11.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **150.000 TL'si Part-Time Gıda Müdendisi Ücreti** amacıyla **01.11.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **75.000 TL'si Pazarlama Uzmanı Ücreti** amacıyla **01.11.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **196.000 TL'si Üretim Personeli Ücreti - 4 Kişi** amacıyla **01.11.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **501.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.11.2022 - 01.12.2022** 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.

Almanya'ya markalı granola satışının başlaması'ndan 788.880 TL tutarında bir finansmanın 31/12/2022 tarihinde , Almanya'ya fason granola üretimi başlaması'ndan 263.040 TL tutarında bir finansmanın 31/12/2022 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.

NATURİGA GIDA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Türkiye pazarı (Single ingredients) satışı , Türkiye pazarı (Foksiyonel Karışımlar) satışı , Türkiye pazarı (Kahvaltılık ürünleri/granola,instant breakfast) satışı , Türkiye pazarı (Sağlıklı Atıştırmalıklar) satışı , Almanya ve Avrupa pazarı (Single ingredients) satışı , Almanya ve Avrupa pazarı (Foksiyonel Karışımlar) satışı , Almanya ve Avrupa (Kahvaltılık ürünleri/granola,instant breakfast) satışı , Almanya ve Avrupa pazarı (Sağlıklı Atıştırmalıklar) satışı , İngiltere pazarı (Foksiyonel Karışımlar) satışı , İngiltere (Kahvaltılık ürünleri/granola,instant breakfast) satışı , İngiltere pazarı (Sağlıklı Atıştırmalıklar) satışı , Yeni Pazarlar /Avrupa,ABD hariç/ (Single ingredients) satışı , Yeni Pazarlar /Avrupa,ABD hariç/ (Foksiyonel Karışımlar) satışı , Yeni Pazarlar /Avrupa,ABD hariç/ (Kahvaltılık ürünleri/granola,instant breakfast) satışı , Yeni Pazarlar /Avrupa,ABD hariç/ (Sağlıklı Atıştırmalıklar) satışı , ABD (Foksiyonel Karışımlar) satışı , ABD (Kahvaltılık ürünleri/granola,instant breakfast) satışı ve ABD (Sağlıklı Atıştırmalıklar) satışı kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 526.268.768 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

Süper besinlerin artan popülaritesi nedeniyle Türkiye'de bir çok girişimcinin dikkati bu yöne doğru çekilmektedir. Sermaye kısıtları, rekabette geride kalmaya sebep olabilir.

İyi ve güvenilir süper gıda tedarikçileri ile işbirliği çok önemlidir.

Ürünlerin kalitesi mükemmel değilse şirket kolayca müşteri kazanamayacak ve pazar payını artıramayacaktır. Özellikle global pazarlara açılımda en iyi tedarikçilere ulaşmak çok önemlidir, çünkü süper gıda pazarı gelişmiş olan ülkelerde, ürün kalitesi müşteriler tarafından çok daha iyi bilinir ve talep edilir durumdadır.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Dünyada değişen bazı faktörler (hava koşulları, ekonomik dalgalanmalar, tedarik zinciri riskleri...vb) çeşitli hammaddelerde önceden beklenemez bulunabilirlik ve yükselen hammadde fiyatı sorunlarına neden olabilir.

Küresel gıda endüstrisi oldukça rekabetçi bir durum içerisinde ve süper gıdalar/fonksiyonel gıdalar sektörüne giriş bariyeri yüksek değil.

Ayrıca özellikle süper gıda ve fonksiyonel besin pazarında eczane/sağlık sektörü oyuncularını olan "besin takviyesi" şirketleri de büyümeye ve yepyeni ürünler ile sağlıklı yaşam sektörüne dolaylı yoldan baskı yapmaya devam ediyor.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

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; **0.12 TL** ile **0.144 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **600000 TL** ile **864000 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Yılmaz Kekeç: %100

*Ortaklardan Tuba Yapıncak'ın %49 hissesi yatırım turu sonrasında resmi olarak aktarılacaktır. Şirketin mevcut planlamasındaki hissedarlık oranı %51 Yılmaz Kekeç, %49 Tuba Yapıncak şeklindedir.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Yılmaz Kekeç: %43.66

Tuba Yapıncak: %41.94

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Ortalama %20 Fazladan Pay: %2.4

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 8 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. İlk 15 iş günü sonrasında, fonlama rakamı %100'e ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%15 fazladan pay** verilecektir. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklardan Yılmaz Kekeç ve Tuba Yapıncak'ın paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Yılmaz Kekeç: %42.19

Tuba Yapıncak: %40.53

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %14.4

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Ortalama %20 Fazladan Pay: %2.88

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 8 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. İlk 15 iş günü sonrasında, fonlama rakamı %100'e ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%15 fazladan pay** verilecektir. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklardan Yılmaz Kekeç ve Tuba Yapıcak'ın paylarından oransal olarak 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 **6.000.000** 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 olarak 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 Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/4BCC4E> 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 3.000 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	: 32
Başarısız Kampanya Sayısı	: 5
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 67.365.110 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	50.1	50.1
Efe Duran Sarıkaya	B	599.400	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	95.400	1.59	1.59
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	60.000	1	1
Ahmet Güder	B	60.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	60.000	1	1
Yalçın Koçak	B	60.000	1	1
Nalan Uysal	B	60.000	1	1
İsmail Yormaz	B	60.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	60.000	1	1
Veysi İşler	B	60.000	1	1
Mustafa Atilla	B	60.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	60.000	1	1
Fatih Şahin	B	60.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	1.200	0.02	0.02
TOPLAM		6.000.000	100	100

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	3.006.000	51.1
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	120.000	2
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	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	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

7.5. İnceleme Sonuçları

Naturiga, süper gıdalar ve süper gıdalar ile hazırlanmış fonksiyonel & katkısız ürünleri üretmekte ve satışını gerçekleştirmektedir. Tarım, Gıda kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir Toplam 6.000.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, hızlanan yaşam koşulları ve yeni beslenme şekilleri nedeniyle toplumların maruz kaldığı katkı maddesi, koruyucu ve zararlı bileşenler içeren paketli gıdaların tüketiminin artması problemine odaklanmıştır. Girişim şirketi; 2019 yılından beri Türkiye'de faaliyet göstermektedir. 6 süper besin tozu ile başlanan projenin ilk yılında 16.000 paket ürün satışı gerçekleşmiş ve 500.000 TL ciroya ulaşılmıştır. 2020 yılında modern kanalda ilk ürün listeleme çalışmaları yapılmış ve 1.855.000 TL ciroya ulaşılmıştır. 2021 yılında listelenen ürünler 20 çeşide ulaşmış olup 116.000 paket ürün ile 4.000.000 TL ciro aşılmış ve 42.000 TL operasyonel net kar ile tamamlanmıştır. 2022 yılında "goodbye gluten" isimli mini atıştırma grubunun lansmanı yapılmış olup ve nisan ayı sonunda 33 çeşit ürüne ulaşılmıştır. Naturiga; süper gıdalar ve sağlıklı atıştırma ürünlerinin yanında eczanelerde "takviye edici gıda" olarak ve fonksiyonel içecek kategorisinde yer almayı planlamaktadır. Süper gıdaların çeşitli alanlara ve amaçlara uygun ürün üretme potansiyeli oldukça yüksektir. Naturiga, vegan ve glutensiz beslenmeye uygun, katkı maddesi, koruyucu, kıvam vericiler ve ilave şeker içermeyen ürünler üretmeyi hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Naturiga, rekabet konumlanması olarak içerisinde hiçbir katkı maddesi ve yapay aroma bulunmayan protein karışımlarına sahip olması ve kısa zamanda ulaşılan inovatif ürün çeşitleri ile rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında Saf Nutrition, Wefood, Mom's bulunurken global rakipleri arasında, Rheal Superfoods, Natarya gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, 2020 yılında, 733,1 milyar dolar olan küresel sağlıklı gıda pazarının değeri 2026 yılına kadar bir trilyon ABD dolarına yükselmesi beklenmektedir. 2016-2021 arasında doğal ve sağlıklı ürünler pazarı büyüme artışında dünyada ilk sırada 10 milyar dolar ile Çin bulunurken, ikinci sırayı ise yaklaşık 4 milyar dolar ile Türkiye almıştır. Bu durum Türkiye pazarındaki potansiyeli gözler önüne sermektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak üretim ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, yurt dışı satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 525 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.

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

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 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-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 (2017 50391)
 - 3.2 Nolu Belge (1665321)
 - 3.3 Nolu Belge (1665321)
 - 3.4 Nolu Belge (NOPE London En İyi Yeni Atıştırmalık Kategorisi Kazanımı)
 - 3.5 Nolu Belge (İşletme kayıt belgesi)
 - 3.6 Nolu Belge (Ecocert Organik sertifikası(müteşebbis sertifika))
- 4. SWOT Analizi
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Yılmaz Kekeç)
 - 6.2 Nolu Belge (Sibel Ekmekçioğlu Kekeç)
 - 6.3 Nolu Belge (Halil Koçak)
 - 6.4 Nolu Belge (Tuba Yapıncak)