

Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **6.600.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **7.920.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


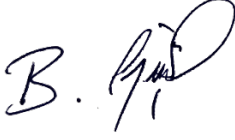



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **05/09/2022** ile **04/11/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/G1WJJ7> 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.

Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ziya Aydın, 01/09/2022  <small>KAHVE TEKNOLOJİLERİ A.Ş. Akademi Mah. Çengelçi Sok. No: 7/1 Kat: 7/1 Etiler, Beştepe / ANKARA Kampanya VZ/2022/125/2635</small>	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 01/09/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 01/09/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 01/09/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 01/09/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 01/09/2022 	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

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Kahve Teknolojileri A.Ş.
Merkez Adresi	:	Atatürk Mah. Ertuğrul Gazi Sok. A Blok No: 2/E İç Kapı No: 357 Ataşehir/ İstanbul
Telefon Numarası	:	+90 536 034 44 78
İnternet Sitesi	:	https://kahveteknolojileri.com/

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	:	7.920.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/G1WJJ7
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	05/09/2022
Bitiş Tarihi	:	04/11/2022 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; 0.1121 TL ile 0.1321 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 740000 TL ile 1046400 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 7.920.000 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; 2.700.000 TL 'si Türk Kahvesi Makinesi Donanım Malzeme Giderleri 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 1.250.000 TL 'si Kahve Hammadde Satın Alma Gideri 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 871.000 TL 'si Kahve Kavurma Makineleri Satın Alma Gideri 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 550.000 TL 'si Araştırma ve Geliştirme Giderleri 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

250.000 TL'si

Üretim Tesisi Kira Giderleri

01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında,

100.000 TL'si

Pazarlama ve Tanıtım Giderleri

01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında,

195.000 TL'si

CEO Ücreti

01.12.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

48.000 TL'si

Elektrik&Elektronik Mühendisi Ücreti

01.12.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

36.000 TL'si

Teknisyen Ücreti

01.12.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında,

600.000 TL'si

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

01.12.2022 - 01.01.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Kahve Teknolojileri A.Ş.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Atatürk Mah. Ertuğrul Gazi Sok. A Blok No: 2/E İç Kapı No: 357 Ataşehir/ İstanbul
Kuruluş Tarihi	: 11.02.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 800.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 800.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 3610345
Vergi Dairesi	: Kozyatağı
Vergi Kimlik Numarası	: 4881187834
Telefon Numarası	: +90 536 034 44 78
İnternet Sitesi	: https://kahveteknolojileri.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **Akıllı Türk Kahvesi Makinesi** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Kafetek, geleneksel Türk içeceklerinin daha pratik ve daha lezzetli hazırlanmasını sağlayan, IoT teknolojisine sahip tam otomatik kahve ve çay makineleri geliştirir.

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 5 Eylül Pazartesi saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm mevcut ortaklar Ziya Aydın ve Serhan Türken'in hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Kafetek'in Doğuş Hikayesi

Pandemi sürecinde maske kullanımından kaynaklı tüm dünyada çevre kirliliği daha fazla artmıştır. Ekip üyeleri, Türk kahvesi eşliğinde çevre kirliliği hakkında konuşurken **çevreye duyarlı, pratik ve lezzetli** Türk kahvesi makinesi fikri ortaya çıkarmıştır. Türk kahvesi demlemesi için cezveye ihtiyaç duyduğundan dolayı sanıldığından daha fazla su tüketilerek yapılmaktadır. Az su tüketmenin yanı sıra daha birçok avantaja sahip makine yapma konusunda hem fikir olan ekip, 2021 yılının son çeyreğinde basit prototip ile ilk Türk kahvesi demlemeyi başarmıştır. Yapılan pazar araştırmaları ve müşteri görüşleri ile prototip geliştirilerek seri üretiminin yapılması hedeflenmiştir. Bu fikir birliği neticesinde 2022 yılının şubat ayında Kahve Teknolojileri A.Ş. şirketi kurulmuş ve seri üretime hazır prototip geliştirme çalışmaları başlamıştır.

Kafetek Nedir?

Kafetek, geleneksel Türk içeceklerinin daha pratik ve daha lezzetli hazırlanmasını sağlayan **tam otomatik** kahve ve çay makineleri geliştirir.

Kurumsal anlaşmalarla ücretsiz sunulan kahve makineleri yüksek kaliteli **Otantika Kahve Çekirdekleri** ile çalışır. Özel **IoT** yazılımı sayesinde kaç adet kahve yapıldığını hesaplar ve adet başına fiyatlandırır. Merkez ofisini Teknokent'e taşımaya başlayan Kafetek, hızla büyümeyi hedefleyen yeni nesil bir teknoloji girişimidir.

Makinenin Fizibilitesi ve Uygulanabilirliği

Türk kahvesi makinesi geliştirilirken piyasada bulunan rakiplerin makineleri incelenmiş ve bunun yanı sıra espresso bazlı makinelerde araştırılmıştır. Kafetek olarak Türk kahvesi makinesinde istediğimiz özellikleri karşılayacak basit prototipleme yapılarak Türk kahvesi demleme işlemi gerçekleştirilmiştir. Basit prototip ile işlevsel olarak istenilen elde edilmiş tasarım olarak geliştirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda yeni tasarlanan makinelerimizden **B2B** olarak pazarlanacak Türk kahvesi makinemiz 2 gözlü olup aynı anda hem fincanda hem de köpük bardaklarda Türk kahvesi demleme işlemi yapabilmektedir. Tüm servis kaplarına uyumlu olan makinemiz ortalama **1 dakika 40 saniyede Türk kahvesini demlemektedir.**

B2C olarak hizmet verecek makinemiz otomat olup tam otomatik olarak Türk kahvesi üretecektir. Bu makinemizde tek tek Türk kahvesi üretilecek olup Türk kahvesi demleme süresi ortalama **1 dakika 30 saniye** olacaktır. B2C makinemiz uzay montaj şeklinde denemeleri yapılmış olup profesyonel şekilde prototip üretimi yapılmaktadır.

Ürünün Çalışma Mekanizması

Servis kabına makineden su doldurulur ve robotik kol servis kabının içine girerek Türk kahvesini ortalama 1 dakika 45 saniyede demler. Sıcaklık ve mesafe sensörleri Türk kahvesinin demlenmesini otomatik izleyerek demlenme süresini ayarlar. Lezzetli Türk kahvesi demlenmesi sensörler aracılığı ile sağlanır. B2B makinelerimizin yanında hareket sensörlü değirmen bulunmaktadır. Bu değirmenden taze çekilmiş Türk kahvesi servis kaplarına dökülmektedir.

Kafetek'in Müşteri ve Kullanıcılara Faydaları

- Uzun süre soğumadan duran Türk kahvesi içme imkanı vermektedir.
- Tüketilen Türk kahvesi sayısı makine tarafından tutulduğu için kayıp satışların önüne geçilmektedir.
- Makinelerimizde kullandığımız ısıtma yöntemi ile enerji tasarrufu sağlanmaktadır.
- 24 saatte makine değişimi yapıldığı için makine arızalanması durumunda bile işletmeler Türk kahvesi tüketimine devam edebileceklerdir.

Geliştirdiğimiz Teknolojimiz

Makinelerimizde IoT yazılımları kullanarak sensörler aracılığı ile Türk kahvesi demlenmesini otomatik bir şekilde lezzetli yapıyoruz. Geliştirdiğimiz robot kol sayesinde Türk kahvesi homojen şekilde karıştırılıp ısıtılmaktadır. Makinemizde kullanılan tüm motor, sensör ve elektronik aksamın ana kartı Kafetek tarafından yapılmıştır. Bulunduğu ortamda internete bağlanarak kahve tüketimini sunucuya iletmektedir. Makinemizin ekrandan kontrolü ve kalibrasyon ayarlarının yapılması için ekran tasarımı yine kafetek tarafından yapılmıştır.

Makinemizde kullandığımız ısıtma tekniği sadece bize ait olup bu teknik ile kahvenin her tarafı homojen ısınmaktadır. Isıtma tekniğinin tasarımı ve elektronik devreleri tamamen Kafetek tarafından yapılmıştır.

İş ve Gelir Modelimiz

B2B makinemiz; ofis, kafe ve restoranlara **ücretsiz** olarak makinelerimiz verilecektir. Makinelerimizden kahve üretildikçe aylık olarak işletmelere otomatik olarak fatura kesilecektir. Normalde işletmeler için Türk kahvesi maliyeti, sabit makine maliyetinin üretilen kahveye oranı artı tüketilen kahve iken, bizim iş modelimizde sadece tüketilen kahve maliyeti bulunacaktır.

B2C Türk kahvesi otomatı ise direkt olarak son tüketiciye hizmet verecektir. Otomatı konumlandıracağımız işletmelere satıştan pay vererek makinelerimizi o noktalarda konumlandırabileceğiz.

Rakip Ürünlerden Farklılaştığımız Alanlar

İş modelimize sahip olmayan ama Türk kahvesi makinesi üreten firmalara göre farklı olduğumuz noktalar aşağıdaki gibidir.

- Servis kabında Türk kahvesi demlediğimiz için uzun süre soğumadan içilebilen Türk kahvesi üretilmektedir.
- Farklı servis kaplarında Türk kahvesi demleme yapılabilmektedir.
- Demleme olarak kullanılan ısıtma yöntemi rakiplerimizden farklı olup enerji tüketimi düşüktür.
- Türk kahvesi üretim sayısı, yazılımımız tarafından sayılmaktadır.
- Lezzetli bir pişirme için hem sıcaklık hem de köpük ölçme sensörü koordineli bir şekilde çalışmaktadır. Bu sebeple her durumda lezzetli Türk kahvesi üretilmektedir.

Yerel ve Global Pazara Giriş ve Büyüme Stratejilerimiz

Makinelerimize 24 saat içinde bakımı ve değişimi yapılarak kesintisiz Türk kahvesi hizmeti vermeyi hedefliyoruz. Bu şekilde pazara giriş yapmayı ve pazarda kalıcı olmayı planlıyoruz. B2B Türk kahvesi makinelerimizi işletmelere ücretsiz vererek farklı ve agresif iş modeli ile pazarda olacağız. Otantika Türk kahvesi markası ile birçok kişiye ulaşacağız ve böylelikle marka bilinilirliğimiz artacak.

Türk kahvesine benzer yapıda demlenerek içilen kahve tüketimi olan ülkeler Arabistan, Dubai, Lübnan, Ürdün, Doğu Avrupa ülkeleri ilk yurtdışı satışlarımızı yapacağız.

Neden Kafetek'e Yatırım Yapmalısınız?

- Kafetek, AR-GE süreçlerinin bir kısmını tamamlamış ve teknolojisini kullanılabilir olduğunu göstermiştir.
- Kafetek, alacağı yatırımla ilk yılını tamamlamadan Seri-A yatırım turuna çıkma potansiyeline sahiptir.
- Kafetek, her teknoloji kendi bünyesinde yapan, geliştiren ve bunu şirket bünyesinde tutan bir girişimdir.
- Kafetek, ikinci yılında ihracat yaparak Türk kahvesinin global elçisi olacak alt yapıya sahiptir.

Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?

- Kitle fonlaması, devlet güvencesi ile doğru platformda kaliteli ve hızlı fonlama süreçleri sunmaktadır.
- Kitle fonlaması doğru platformda yapıldığı takdirde etkili ve prestijlidir, dolayısı ile girişimin tanınırlığı kısa sürede artar.
- Kitle fonlaması, ilk tohum yatırımı için istenen fon miktarı anlamında en uygun seçenektir.
- Kitle fonlaması başarı ile sonuçlandığında girişimciye 2. ve 3. tohum yatırımları ve sonrasında Seri A yatırımlarına manevra kabiliyeti sağlar.

Yatırım Sonrası Kısa, Orta ve Uzun Vadede Neler Yapmak İstiyoruz?

Kısa Vade (1 Yıl):

- 1.000 adet B2B kahve makinesi ve 600 adet B2B çay makinesi ile işletmelere hizmet vermek.
- 150 adet otomat ile B2C olarak kullanıcılara 7/24 Türk kahvesi hizmeti vermek.
- Otantika Türk kahvesi markası ile en az 3 perakende markası ile anlaşarak perakende satış noktalarında satış yapmak.

Orta Vade (1-3 Yıl):

- Seri A yatırım turlarına çıkabilecek seviyede satış gerçekleştirmek ve Seri A ve B yatırım turuna çıkararak yatırımcıya yüksek çarpanla getiri sağlamak.
- Orta Doğu, Arap Yarımadası, Avrupa ve Amerika başta olmak üzere şubeleşme ve yurtdışı fonlarından yararlanma adına bu bölgelerde şirket kurmak.
- Toplam 10.000 aktif makine sayısına ulaşarak global bir firma haline gelmek. Kafetek'i ülkemizde ve yurtdışında tanınan ve sevilen bir marka haline getirmektir.

Uzun Vade (5 yıl):

- Ülkemizde kahve yetiştirici faaliyetlerinde bulunmak veya bu faaliyetlerde bulunan işletmelerle iş ortaklığı yaparak ülkemizde kahve yetiştiriciliği yapmak.
- Marka değerlendirme kuruluşu olan Brand Finance'ın düzenlediği yıllık raporlarda Türkiye'deki en değerli 100 marka arasında yer almak.
- Yatırımcılara en fazla getiriyi sağlayacak şekilde Seri C ve D yatırım turlarına çıkmak.

Kahve Pazarı ile İlgili Çarpıcı Veriler

ICO Grup verilerine göre Dünya'da ortalama her 3,7 trilyon bardak kahve tüketilmektedir. Marketing Türkiye'nin yaptırdığı araştırmaya göre Türkiye'de her 3 kişiden 1'i her gün kahve içmektedir. Kahve içenlerin %54,7'si ise Türk kahvesini tercih etmektedir. ICO Grup verilerine göre Türkiye'de 2012 yılında 43 bin ton kahve tüketilirken 2022 yılında 111 bin ton tüketimine çıkmıştır. 2022 yılında Türkiye'de günde ortalama 15 milyon fincan Türk kahvesi tüketilmektedir.

Tarihçe

Kafetek'in geliştirme yolculuğu 2021 yılında başladı. Türkiye'de ve dünyada her geçen yıl artan kahve tüketiminin pazarda oluşturmaya başladığı teknoloji eksikliğine çözüm getirmek için yola çıkıldı. IoT teknolojisine sahip, pratik çözümler sunan, uzaktan yönetilebilen ve adet başına fiyatlandırma yapabilen Kafetek, Teknokent'e girmeyi başardı. Şimdi ise sıcak ve taze bir marka hikayesiyle markette yerini almaya hazırlanıyor.

İş Modeli

Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi bir **Üretim** girişimi olup, **Makine, Teçhizat, İmalat ve Tarım, Gıda** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

Projemiz, servis kabında Türk kahvesi demleyerek cezve gibi ara pişiricileri ortadan kaldıran, nesnelerin interneti (IoT) ile uzaktan takip edilerek satılan kahve sayısını raporlayan özel bir sistemle çalışır. Sahip olduğu sensörlerle bulunduğu her ortamda daima aynı standartta demleme yapar. Dünyada bir diğer örneği olmayan projemiz, sahip olduğu teknoloji sayesinde aynı anda farklı tiplerde kahveyi servis kabında hazırlayıp ısıtır.

Pazar araştırmaları gösteriyor ki Türk kahvesi de tıpkı espresso gibi büyük bir pazar payına sahiptir. Türk kahvesinin makineler üzerinden yaygınlaşmamasının en önemli nedeni, geleneksel olarak cezvede demleniyor olmasıdır. Üstelik bu yöntemle kahveyi yapan kişi daima aynı standardı tutturamaz. Bir diğerk sebebiyse cezveden bardaklara aktarılan kahvenin lezzet kaybına uğraması ve sıcaklığını hızla yitirmesidir. Geliştirdiğimiz Kafetek makineleriyle birlikte Türk kahvesi daima aynı lezzet standardında olur ve özel ısıtma tekniğı sayesinde uzun süre sıcaklığını koruyarak servise hazırlanabilir. Bununla beraber cezve bulaşığı çıkarmaz ve insan temasına bağılı süreçler ortadan kalkar. Makinelerimizle tıpkı espresso gibi pratik bir şekilde hazırlanabilen Türk kahvesi, potansiyel pazar payına ulaşarak hem lokal hem de global olarak sevilen sıcak içeceklerden biri haline gelecektir.

Makinelerimizin entegre yazılımı, elektrik donanımı, ürün tasarımı ve ısıtma yöntemleri tamamen firmamız tarafından geliştirilmiştir. Daha önce firmamız tarafından yapılan basit prototip ile kahve demleme denenmiş ve tüketici testleri gerçekleştirilmiştir. Bu testler sonucunda oldukça olumlu geri bildirim alınmıştır. řu an seri üretime yönelik ilk prototipler hazırlanmaktadır. Yapılan bu prototiplerden de olumlu sonuçlar alınırsa hızlıca seri üretime geçilecektir. Basit prototipleri bile kullanmaya niyetli müşteriler bulunmaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Türk kahvesi geleneksel yollarla demlenirken farklı sıcaklık değerleri ve teknikler kullanılmaktadır. Bu durum Türk kahvesinin yurt dışına pazarlanmasını önlemektedir. Aynı zamanda Türk kahvesi hazırlığını bir insan gerçekleştirdiğı için hazırlanış süreci pratik değildir ve cezve gibi çeşitli pişirme araçlarına ihtiyaç duyulur. Tek cezvede farklı özelliklerde Türk kahvesi de yapılamamaktadır. şekerli, orta veya sade kahve hazırlamak için aynı anda farklı cezvelere ihtiyaç vardır ya da tüm kahveler sıra sıra yapılmalıdır. Son adımdaysa fincan ya da karton bardağı aktarılan Türk kahvesinin lezzet ve ısı kaybı yaşaması gelir.

Yapılan anket çalışmalarına göre Türkiye’de Türk kahvesine ulaşamadığı için içemediğı dile getiren, aynı zamanda içmek isteyip demlemesi zor olduğı için içmekten vazgeçen bir kitle de bulunmaktadır.

İşletmelerde karşılaşılan sorunlar ise tezgaha ve ekipmana ihtiyaç duyulması, çalışan kişilerin kahve hazırlığı için ekstra mesai harcaması ve kaynak kaybı şeklinde sıralanabilir. Ev dışı tüketim noktalarında gerçekleşen bir diğerk problem, satışı yansımayan çay ve kahve satışlarıdır. Gelire yansımayan çay ve kahvelerin işletmeleri zarar uğrattığı görülmektedir. Kısacası; kahvenin lezzeti, pişirme kolaylığı, uzun süre içilebilir sıcaklıkta kalması, enerji verimliliğı, kahve sayısının takibi gibi konular piyasa genelinde tespit edilen sorunlardır. Tüm bunlar Türk kahvesinin yaygınlaşmasının önündeki engellerdir.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Geliştirilen yeni nesil ısıtma metodu, servis kabının içinde Türk kahvesi demleyerek, cezve problemini ortadan kaldırmaktadır. Aynı anda birden fazla servis kabı kullanıldığı için aynı anda farklı tiplerde (şekerli, orta ve sade) Türk kahvesi yapılabilir. Servis kabını elle tutulabilecek kadar ısıttığı ve cezveden bir aktarım olmayacağı için Türk kahvesi uzun süre sıcaklığını korumaktadır. Köpük ölçme ve sıcaklık sensörleri aynı anda senkronize çalıştığı için dünyanın her yerinde aynı standartta Türk kahvesi demlenebilecektir. Satış ve pazarlama stratejimiz neticesinde makinelerimizi belli noktalarda ücretsiz konumlandırarak, sadece Türk kahvesinin satışından gelir etmeyi planlamaktayız. Anket sonuçlarına göre bu planlama daha çok kişiye/işletmeye ulaşacağımızı göstermektedir. Geliştirdiğimiz IoT yazılımı sayesinde tüm makineleri izleyerek, hangi makinede günlük ne kadar kahve tüketildiğini takip edebileceğimiz için kayıp satışların önüne geçilecektir. Ayrıca Kafetek makineleri insan temasını minimuma indirmektedir, insan temasına bağlı olası problemleri, zaman ve kaynak kaybını ortadan kaldırmaktadır.

Değer Önerileri

Ev dışı tüketim noktalarında Türk kahvesi hizmeti, espresso bazlı kahveler kadar yaygın değildir. Bunun nedenleri arasında cezve kullanımı, yıkama işlemi, bulaşık, su tüketimi ve zaman kaybı yer almaktadır. Geliştireceğimiz makine hem hizmet verenlere hem de Türk kahvesi tüketicilerinin sorunlarına çözüm getirmektedir. Kafe, akaryakıt istasyonu, iş merkezleri, hastaneler, çalışma ofisleri, oteller vb. pek çok satış noktasında kullanılan mevcut Türk kahvesi makineleri, ileri teknoloji içermeyen, cezveye bağımlı makinelerdir ve bunun dezavantajına sahiplerdir. Tüketiciler de lezzet standardı olmayan, hızlı soğuyan ve birden fazla kahve çeşidini aynı anda sunamayan makinelerden hizmet almaktadır. Satış ve pazarlama iş modelimiz doğrultusunda, Türk kahvesi hizmeti veren veya vermek isteyip demleme sürecinin zorluğundan dolayı veremeyen işletmelere makinelerimizi ücretsiz vermek hedeflenmektedir. Bu noktalarda konumlandırılacak makineler üzerinden Türk kahvesi satmak amaçlanmaktadır. Bu iş modeli ile işletmeler makine yatırımı yapmadan Türk kahvesi satışı yapabilirken, tüketiciler de daha lezzetli Türk kahvesi içebilmektedirler. Aynı zamanda işletmeler her Türk kahvesi satışından satış primi almaktadırlar. Makinemizde bulunan yazılım ile aylık satılan Türk kahvesi adedine bağlı olarak işletmelere fatura kesilecektir. Geliştireceğimiz prototipi tam otomatik hale getirip Türk kahvesi otomatı yaparak direkt son tüketicilerin hizmetine sunmayı da planlamaktayız. Kredi kartı ile yapılan ödeme ile Türk kahvesi makinemiz müşterisine yine benzer demleme tekniği ile hizmet verecektir. Geliştireceğimiz ilk makine ile işletmeler kahve satışını kontrol altına alacak. Böylece gelirlerini artırma imkanı bulacaklar, pratik bir şekilde hazırlanan lezzetli Türk kahvesi sunacaklar. Geliştireceğimiz ikinci makine ile tüketiciler 7/24 Türk kahvesine ulaşabilecek ve espresso bazlı makinelerden aldığı hizmeti alabilecektir.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Proje ilk etapta servis kabının içinde demleme yapımının araştırılmasıyla başlamıştır. Farklı ısıtma teknolojilerinin de devreye girdiği süreçte revizeler doğrultusunda Türk kahvesi makinesi prototipi geliştirilmiştir. Yapılan test sonuçlarının başarılı olmasıyla Türk kahvesi makinesinin sahip olması gereken ek özellikler araştırılmıştır. Bu konuda Dünya Türk Kahvesi Şampiyonundan lezzet danışmanlığı alınarak özel bir geliştirme gerçekleştirilmiştir. Makinenin amacına uygun elektronik donanım, mekanik tasarım ve nesnelerin interneti yazılımı planlanmıştır. Yapılan planlama doğrultusunda seri üretime hazır olacak şekilde prototip çalışmaları başlamıştır. Kısa zamanda seri üretimi başlayacak makinelerimizin satışı niyet mektubu alınan müşterilerimizle başlayacaktır. Son adımda makinelerimize çeşitli ödeme yöntemleri eklemek, kapasitesini artırmak ve nihayetinde tam otomatik Türk kahvesi otomatını ortaya çıkarmak amaçlanmaktadır.

Üretim Süreçleri Hakkında

İlk etapta basit bir prototip geliştirerek Türk kahvesi demlemesi denenmiştir. Kullanılan ısıtma teknolojisinin başarılı olmasıyla birlikte seri üretime yönelik çalışmalar hızlandırılmıştır. Türk kahvesinin istenilen standartta olması için dünya Türk kahvesi şampiyonasında derece yapan barmenden danışmanlık alınmış ve makinenin tasarımı oluşturulmuştur. Kullanılması gereken teknikler, demleme metodu, demlenme zamanı ve benzeri konularda edinilen bilgiler neticesinde makinenin donanım ve yazılım fazları planlanmıştır. Türk kahvesi makinemiz hem sıcaklık hem de köpük seviyesini takip ederek, demleme zamanını otomatik olarak ayarlamaktadır. Türk kahvesi makinemizin motor sürücülerini, robotik karıştırma kolu, sensörleri, ısıtma teknolojisi ve tasarımı firmamıza özgü çalışmalar olup seri üretime hazır şekilde prototip çalışmasının %80'i tamamlanmıştır. Makinede kullanılacak olan ana kart tasarımı ve dizgi işlemleri tamamlanmıştır. Yine makinede kullanılacak olan ısıtma yönteminin üretimi tamamlanmıştır. Dış kap olan mekanik kısım tedarikçi firmaya yaptırılmıştır. Ancak elektronik montaj ve yazılıp yükleme süreçleri firmamız bünyesinde yapılarak makinenin seri üretimi kendi bünyemizde gerçekleştirilecektir.

Yan Ürünler Hakkında

İş modelimizde makineleri ücretsiz vereceğimiz için Türk kahvesi makinelerimizin yanında kavrulmuş ve/veya öğütülmüş kahve satışı yapılacaktır. Belli standartlarda aynı lezzete sahip kahve hizmeti verebilmek için kahve kavurma ve öğütme tesisi kurmayı planlamaktayız. Kurulacak bu tesiste üretilen kahveler paketlenerek perakende satış noktalarında da satışı sunulacaktır. Hem belirli standartlarda kahve kullanma hem de yüksek hacimde kahve ihtiyacımız olması sebebiyle, maliyet avantajı da yaratacağı için böyle bir tesis kurmayı planlıyoruz. Yaptığımız pazar gözlemlerimize göre makinenin yanında fincan kullanmak isteyen müşterilerimiz bulunmaktadır. Kendi

tasarlayacağımız fincanları da makinenin yanında satmayı planlıyoruz.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Türk kahvesi demleme teknikleri konusunda Dünya Türk kahvesi şampiyonasında derece sahibi barmenden aldığımız bilgiler ışığında, Türk kahvesinin lezzetli demlenmesine yönelik özel bir makine tasarımı geliştirdik. Türk kahvesi makinesinin ekranı üzerinden, robot kolun karıştırma süresi, karıştırma aralığı ve dönme hızı ayarlanabilmektedir. Makineye su dışarıdan doldurulabildiği gibi şebeke hattına bağlanarak otomatik dolum sağlanabilmektedir. Su seviyesi belirlenen değerin altına düştüğünde su dolumu otomatik olarak yapılmaktadır. Her makineye tanımlanacak kimlik numarası ile makinelerin kahve üretimleri sunucumuza internet aracılığı ile gönderilecektir. Türk kahvesi makinemizde tüm bardak türlerinde kahve yapabilecek şekilde bardak koyma haznesi bulunmaktadır. Elektronik donanım çalışması dışarıdan alınan hizmetle yapılmıştır ve tekrarlanmasına gerek yoktur. Bu ana kartın testleri tarafımızca yapılmış olup makinede kullanılabilir durumdadır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Projeye ilk başladığımızda kullanacağımız yöntemlerle makineyi üretebilir miyiz? Bu soruya yanıt vermek için yola çıktık ve ürettiğimiz ilk prototip ile AR-GE çalışmalarını başlattık. Yapılan çalışmalar neticesinde başarılı bir şekilde yaptığımız basit prototipi geliştirerek seri üretimi hızlıca yapılabilecek duruma getiriyoruz. Türk kahvesi makinemizde kullandığımız ısıtma yöntemi, elektronik donanım ve yazılım tamamlanmıştır. Mekanik donanım ve ekran tasarımıyla alakalı sürecin de sonuna gelinmiştir. Makinemizin mekanik tasarımı bittikten sonra üretici firma ile ilk prototiplerimizi üreteceğiz. Akabinde makinelerimizin elektronik montajını yaparak testlerimizi yapacağız. Yapılacak prototiple beraber makine artık seri üretime hazır olacak ve ayda ortalama 75 adetlik üretim kapasitesine ulaşılabilecektir. AR-GE faaliyetlerimiz tam otomatik Türk kahvesi makinesi ile devam edecektir. Şu an kullanılan teknolojinin benzerine sahip olacağı için geliştirilecek otomatın AR-GE süreci çok daha hızlı olacaktır. Firmamızın ana noktalarından biri AR-GE'dir. Nesnelerin internetine sahip tam otomatik çay otomatı gibi farklı ürünler sonraki fazlar için planlanmaktadır.

Önceki Satışlar Hakkında

Kafetek makinelerinin satışı daha önce gerçekleştirilmemiştir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Yerel Pazar Büyüklüğü

ICO verilerine göre Türkiye’de ortalama günde 30 milyon fincan kahve tüketilmektedir. Türk kahvesi tüketimi tüm kahveler içinde %50 pazar büyüklüğüne sahiptir. Bu sebeple günlük 15 milyon fincan Türk kahvesi yerel pazar büyüklüğünü oluşturmaktadır.

Global Pazar Büyüklüğü

ICO verilerine göre Dünya’da tüketilen kahve miktarı Türkiye’nin yaklaşık 54 katı olup Dünya’da her gün 1,6 milyar fincan kahve tüketilmektedir. Kahve içebilen yaş grubunda olan her 3 kişiden 1 kişi her gün 1 fincan kahve tüketmektedir.

TAM (Toplam Ulaşılabilir Pazar)

Dünya’da tüketilen tüm kahveler için makine ve kahve üretiminin Kafetek tarafından yapılması durumunda günlük ortalama 810 milyon dolarlık bir iş hacmi oluşacaktır. Bu pazarda Dünya’da hiçbir işletme bu hacme ulaşamayacaktır.

SAM (Hizmet Verebileceğimiz Pazar)

Türkiye, Arap Yarımadası, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri’nde Türk kahvesi tüketen veya tüketme eğiliminde olan potansiyel müşteriler bulunmaktadır. Günde 15 milyon fincan Türk kahvesi tüketilen Türkiye dışında günde 30 milyon fincan Türk kahvesi tüketimi potansiyeli de yurtdışında bulunmaktadır. Hizmet verebileceğimiz pazar toplam pazarın %5,5’ini oluşturmaktadır.

SOM (Hedeflediğimiz Pazar)

5 yıl içinde aktif 27.000 kahve makinesi ile hizmet vermeyi planlıyoruz. Böylelikle günde ortalama 1,5 milyon Türk kahvesi satışı gerçekleştireceğiz. Hizmet verebileceğimiz pazar payının %3,3’üne hizmet vermiş olacağız.

Pazar ile İlgili Özet Bilgi ve Veriler

Marketing Türkiye’nin 2021 Temmuz ayında yaptığı araştırmaya göre Türkiye’nin %82,7’si her gün en az 1 adet kahve tüketmektedir. Yine aynı araştırma sonucunda tüketicilerin %54,7’si Türk kahvesi tüketicisidir. Türk kahvesinin en yüksek tüketim noktaları; kafe, restoran, ev, otel ve iş merkezleri olup ev dışında bu noktalarda müşterilerimize hizmet vereceğiz. Ev tüketicileri için ise paketli kahve satışı olacağı için tüm tüketim noktalarına direkt satışı olacaktır.

Rekabet Hakkında

Global Rakipler

İş modeli olarak Dünya’da iki rakibimiz bulunmaktadır. Bu firmalar espresso bazlı kahve çeşitleri ile müşterilerine hizmet vermektedir. Ürün çeşitliliği olarak ayrılmaktayız.

Kaffee Partner: Almanya’da kurulmuş olan firma Almanya, Avusturya ve İsviçre’de 70.000 noktada hizmet vermektedir. Kendi online mağazasından kendi üretimleri olan fincan, kahve çeşitleri, demleme araçları vb. ürünleri satmaktadır.

Kafo: Makine ve kahve üretimi olan firma makinelerini ofis, etkinlik, okul ve kafelere kiralamaktadır. Aynı şekilde müşterilerine farklı markalarda kahve satışı hizmeti vermektedir. Kahve üretimi başına müşterilerine satış yapmaktadır.

İş modeli olarak yüksek satışa sahip global firmaların olması bize doğru iş modeli olduğunu göstermektedir. Türkiye’de en fazla tüketilen kahve türünde benzer iş modeli ile başlangıçta Türkiye’de sonra globalde hizmet vereceğiz.

Yerel Rakipler

Türk kahvesi makinesi üretiminde önde gelen markalar arasında Arçelik ve Arzum bulunmaktadır. İş modelimiz bu markalardan tamamen ayrılmaktadır. Arçelik ve Arzum makinelerinde cezve kullandıkları için birçok dezavantajı bulunmaktadır. Arzum’un bazı makinelerinde cezveden fincanlara otomatik dökülerek Türk kahvesi hazırlanmaktadır. Bu durumda cezve yıkanmakta ve su gider haznesi ortalama 10 çalışmadan sonra dolmaktadır. Su gideri her kahve yapmada fazladır ve iki tip kahve aynı anda yapılamamaktadır.

Kafetek olarak gelirimiz Türk kahvesi satışından olacağı için dolaylı olarak Kurukahveci Mehmet Efendi gibi Türk kahvesi markaları da rakibimiz sayılmaktadır. Piyasada bulunan makinelere göre rekabet stratejimizi aşağıdaki gibi başlıklar halinde sıralayabiliriz.

- Makinelerimizi ücretsiz konumlandırmamızdan dolayı işletmelere maliyet avantajı sağlaması.
- İşletmelere satış primi ödenmesi ile Türk kahvesi satışında işletmelerle karşılıklı kazanç elde edilmesi.
- Türk kahvesi demleme yöntemimizin pratikliği ve kahvemizin lezzeti.
- 7/24 ücretsiz makine değişimi hizmeti.

Hedef Kitle Hakkında

Şu an prototipi bitmek üzere olan makinemizin satışı B2B olarak gerçekleşecektir.

Dolayısıyla makinemizin direkt olarak işletmelerde kullanılması hedeflenmektedir. Ofis, kafe ve restoranlara ücretsiz olarak makinelerimiz verilecektir. Makinelerimizden kahve üretildikçe aylık olarak işletmelere otomatik olarak fatura kesilecektir. Normalde işletmeler için Türk kahvesi maliyeti, sabit makine maliyetinin üretilen kahveye oranı artı kahve iken, bizim iş modelimizde sadece kahve maliyeti bulunacaktır.

Planını yaptığımız ve hızlıca geliştireceğimiz ikinci Türk kahvesi otomatı ise son direkt olarak son tüketiciye hizmet verecektir. Otomatı konumlandıracağımız işletmelere satıştan pay vererek makinelerimizi o noktalarda konumlandırabileceğiz. Hedeflenen alanlar arasında akaryakıt istasyonları, dinlenme tesisleri ve otobüs durakları yer almaktadır. Kredi kartı ile tüketiciler direkt Türk kahvesi alabilecektir. Kahve tüketiminin çok fazla olduğu ülkemizde en çok sevilen kahveye ulaşım böylece herkes için kolaylaşacaktır.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- AR-GE faaliyetlerinin sürekli devam etmesi ve uzun dönemli stratejik geliştirme planlarının olması
- Müşteri ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilme kabiliyeti
- Kopyalanması çok zor kendi geliştirdiğimiz ısıtma teknolojisi
- Hem sıcaklık hem de köpük seviyesine göre otomatik kahve demleme özelliği ile lezzetli kahve üretimi
- Daima aynı üstün lezzetle kahve sunulması
- Cezve, tezgah veya diğer araçların bulundurulmasına ve kullanımına gerek kalmaması
- Daha az su tüketimi neticesinde işletmeleri sürdürülebilirliğe yaklaştırması
- IoT teknolojisi sayesinde kaç adet kahve yapıldığının takibi ve üretime göre fiyatlandırma yapılması. Gider kaybının engellenmesi
- İnsan temasına bağlı olası problemlerin ortadan kalkması

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Tek makine çeşidi ile faaliyetlere başlanması
- Makinelerimizin şuanda mobil uygulamasının olmaması
- Kahve çekirdeklerinin ithal olmasından dolayı yurtdışına bu konuda bağımlı kalınma ihtimali

Fırsatlar Nelerdir?

- Türk kahvesinin standardının oluşturulması
- Espresso bazlı kahveler kadar pratik ve hızlı kahve demlenebilmesi
- Türk kahvesine ulaşımın kolaylaşması ve hedef kitlenin büyümesi
- Türk kahvesinin uluslararası bir içecek haline gelmesi

- İşletmeler için gelir modeli oluşturması

Tehditler Nelerdir?

- Farklı markaların türemesi ve rekabet gücünün artması
- Müşteri alışkanlıklarını değiştirecek yeni çözümlerimizin benimsenmemesi
- Tüketicilerde içecek alışkanlıklarının değişmesi

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- 2. ve 3. makine çeşitlerinin temelleri atıldı. Yeni makinelerin piyasaya sunulması çok daha hızlı şekilde gerçekleştirilecektir. Ayrıca olası sorunlara yönelik geri bildirimler toplanacağı için sürekli gelişen ve iyileşen bir süreç oluşacaktır.
- Mobil uygulama çözümünü dışarıdan hazır olarak uzman bir firmadan alarak mobil marketlerde yer alacağız.
- Uzun vadede Türkiye’de kahve yetiştiriciliği ile alakalı çalışmalarda bulunmak veya çalışmalarda bulunan şirketlerle işbirlik oluşturmak.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Fark türlerde makineler çıkararak rekabet üstünlüğünü elde etmek ve pazara ilk girmenin sunduğu avantajları en üst seviyede kullanarak.
- Satış ve pazarlama ekibinin sık ziyaretler gerçekleştirmesini sağlamak. Planlanan periyotlar doğrultusunda eğitim vermek ve atölye çalışmaları düzenlemek. Böylece markaya ve Türk kahvesi makinesine bağlılığı artırmaya çalışmak.
- Sadece makine AR-GE’si değil, aynı zamanda tüketicilerin talep değişkenliğine cevap verecek lezzet AR-GE’si de sürekli olarak devam edecektir.

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

2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı- Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ziya Aydın	Kurucu Ortak ve Genel Müdür	- Türk kahvesi makinesinin Ar-Ge projesinin hazırlanması ve yürütülmesi. - Üretim alt yapısının oluşturulması ve tesisleşme süreçlerinin yürütülmesi. - Tedarikçi araştırması ve satınalmaların gerçekleştirilmesi. - Dışarıdan alınan hizmetlerin test edilmesi. - Pazar araştırılmasının yapılması ve potansiyel müşterilerin bulunması. - Marka oluşturma ve markanın sürdürülebilirliği için stratejik planlamanın yapılması. - Yeni geliştirilmesi planlanan makineler için ön çalışmaların yapılması.	400.000	50
Serhan Türken	Kurucu Ortak ve Yönetim Kurulu Başkanı	- Aylık, 6 aylık ve yıllık bütçelerin hazırlanması. - Şirket mali denetimin yapılması. - Ürün pazar payının araştırılması ve potansiyel müşterilerle görüşme. - Şirket stratejisinin oluşturulması.	400.000	50

Ziya Aydın ile ilgili;

2010 yılında İstanbul Üniversitesi endüstri mühendisliği bölümünü kazanmıştır. Üniversite eğitiminin 2. yılına kalite kulübünün yönetimine seçilmiş ve iş dünyası ile ilk temaslarını kurmaya başlamıştır. Üniversitenin son eğitim yılında başladığı uzun dönem stajından sonra çalışma hayatını hiç bırakmayarak 5 farklı sektörde, farklı departmanda çalışmalarda bulunmuştur. İlk iş tecrübesinden son iş tecrübesine kadar sürekli üst yönetime rapor verdiği için üst yönetim kademelerinin yönetim yaklaşımlarını analiz etme fırsatı bulmuştur. En uzun çalışma dönemini geçirdiği Parıltım Yemek'in yurtdışında fabrika kurulumunu ve pazar stratejilerini bizzat yönetmiştir. Şuan da, edindiği tüm bilgi birikimini ve tecrübeyi Kahve Teknolojileri A.Ş.'de kullanmaktadır.

Serhan Türken ile ilgili;

Set Capital Advisory'nin kurucusu ve halen Yönetim Kurulu Başkanı olan Serhan Türken, Kocaeli Üniversitesi İktisat Yüksek Lisans derecesini aldı. Kariyerine 2010 yılında PwC Türkiye'de bağımsız denetçi olarak başlamıştır. 2013 yılında Danışmanlık bölümünde danışman olarak çalıştığı KPMG bünyesine katılmış, 2015 yılında Burgan Yatırım kurumsal finansman ekibine başkan yardımcısı olarak, 2017 yılından itibaren ise kurumsal finansman ekibinin başında yer almıştır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ziya Aydın	A	400.000	50	50
Serhan Türken	A	400.000	50	50
TOPLAM		800.000	100	100

Ziya Aydın ile ilgili;

2010 yılında İstanbul Üniversitesi endüstri mühendisliği bölümünü kazanmıştır. Üniversite eğitiminin 2. yılına kalite kulübünün yönetimine seçilmiş ve iş dünyası ile ilk temaslarını kurmaya başlamıştır. Üniversitenin son eğitim yılında başladığı uzun dönem stajından sonra çalışma hayatını hiç bırakmayarak 5 farklı sektörde, farklı departmanda çalışmalarda bulunmuştur. İlk iş tecrübesinden son iş tecrübesine kadar sürekli üst yönetime rapor verdiği için üst yönetim kademelerinin yönetim yaklaşımlarını analiz etme fırsatı bulmuştur. En uzun çalışma dönemini geçirdiği Parıltım Yemek'in yurtdışında fabrika kurulumunu ve pazar stratejilerini bizzat yönetmiştir. Şuan da, edindiği tüm bilgi birikimini ve tecrübeyi Kahve Teknolojileri A.Ş.'de kullanmaktadır.

Serhan Türken ile ilgili;

Set Capital Advisory'nin kurucusu ve halen Yönetim Kurulu Başkanı olan Serhan Türken, Kocaeli Üniversitesi İktisat Yüksek Lisans derecesini aldı. Kariyerine 2010 yılında PwC Türkiye'de bağımsız denetçi olarak başlamıştır. 2013 yılında Danışmanlık bölümünde danışman olarak çalıştığı KPMG bünyesine katılmış, 2015 yılında Burgan Yatırım kurumsal finansman ekibine başkan yardımcısı olarak, 2017 yılından itibaren ise kurumsal finansman ekibinin başında yer almıştır.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur	25	800.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **32.000** Adet, birim nominal değeri **25 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **800.000 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Ziya Aydın	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	11/02/2022	365 Gün	400.000	50
Serhan Türken	Yönetim Kurulu Başkanı	11/02/2022	365 Gün	400.000	50

Ziya Aydın hakkında;

2010 yılında İstanbul Üniversitesi endüstri mühendisliği bölümünü kazanmıştır. Üniversite eğitiminin 2. yılına kalite kulübünün yönetimine seçilmiş ve iş dünyası ile ilk temaslarını kurmaya başlamıştır. Üniversitenin son eğitim yılında başladığı uzun dönem stajından sonra çalışma hayatını hiç bırakmayarak 5 farklı sektörde, farklı departmanda çalışmalarda bulunmuştur. İlk iş tecrübesinden son iş tecrübesine kadar sürekli üst yönetime rapor verdiği için üst yönetim kademelerinin yönetim yaklaşımlarını analiz etme fırsatı bulmuştur. En uzun çalışma dönemini geçirdiği Parıltım Yemek'in yurtdışında fabrika kurulumunu ve pazar stratejilerini bizzat yönetmiştir. Şuan da, edindiği tüm bilgi birikimini ve tecrübeyi Kahve Teknolojileri A.Ş.'de kullanmaktadır.

Serhan Türken hakkında;

Set Capital Advisory'nin kurucusu ve halen Yönetim Kurulu Başkanı olan Serhan Türken, Kocaeli Üniversitesi İktisat Yüksek Lisans derecesini aldı. Kariyerine 2010 yılında PwC Türkiye'de bağımsız denetçi olarak başlamıştır. 2013 yılında Danışmanlık bölümünde danışman olarak çalıştığı KPMG bünyesine katılmış, 2015 yılında Burgan Yatırım kurumsal finansman ekibine başkan yardımcısı olarak, 2017 yılından itibaren ise kurumsal finansman ekibinin başında yer almıştır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ziya Aydın	Kurucu Ortak ve Genel Müdür	Proje yönetimi, iş geliştirme, Ar-Ge projelendirme ve süreç yönetimi alanlarında uzmanlığı bulunmaktadır. Netlog Lojistik (1 Yıl): İş Geliştirme Uzmanı Naturelmar Madencilik (1 Yıl): Üretim ve Satınalma Şefi Parılım Toplu Yemek (5 Yıl): Bilişim Teknolojileri Yöneticisi İncehesap Sanal Mağazacılık (1 Yıl): İş Analisti	400.000	50
Serhan Türken	Kurucu Ortak ve Yönetim Kurulu Başkanı	Finansal denetim, nakit yönetimi, şirket değerlendirme ve şirket satış sözleşmelerinin hazırlanması konularında uzmanlığı bulunmaktadır.	400.000	50

Ziya Aydın hakkında;

2010 yılında İstanbul Üniversitesi endüstri mühendisliği bölümünü kazanmıştır. Üniversite eğitiminin 2. yılına kalite kulübünün yönetimine seçilmiş ve iş dünyası ile ilk temaslarını kurmaya başlamıştır. Üniversitenin son eğitim yılında başladığı uzun dönem stajından sonra çalışma hayatını hiç bırakmayarak 5 farklı sektörde, farklı departmanda çalışmalarda bulunmuştur. İlk iş tecrübesinden son iş tecrübesine kadar sürekli üst yönetime rapor verdiği için üst yönetim kademelerinin yönetim yaklaşımlarını analiz etme fırsatı bulmuştur. En uzun çalışma dönemini geçirdiği Parılım Yemek'in yurtdışında fabrika kurulumunu ve pazar stratejilerini bizzat yönetmiştir. Şuan da, edindiği tüm bilgi birikimini ve tecrübeyi Kahve Teknolojileri A.Ş.'de kullanmaktadır.

Aşağıda ki yönetim ve iş tecrübesine sahip yönetici, şuan kahve teknolojileri A.Ş. dışında bir görev ve sorumluluğu bulunmamaktadır. - Netlog Lojistik İş Geliştirme Uzmanı (2014-2015 / 1 Yıl) : Mevcut lojistik projelerinin iyileştirilmesi ile alakalı verimlilik çalışmaları yapmak, alınması planlanan projelerin analizlerinin yapılması, operasyonel verimliliği arttıracak aksiyon planlarının hazırlanarak genel müdüre sunulması görevleri üstlenilmiştir. - Naturelmar Madencilik Üretim ve Satınalma Şefi (2015-2016 / 1 Yıl): Mermer ocağı ve fabrikasının üretim planlaması, makine bakımı, malzeme ihtiyaç listesinin çıkarılması ve iş gücü planlamasının yapılarak verimlilik artışı sağlanmıştır. Genel müdüre haftalık ve aylık verimlilik raporları çıkarılmıştır. - Parılım Toplu Yemek Bilişim Teknolojileri Yöneticisi (2016-2021 / 5 Yıl): ERP yazılımının kurgulanması ve yazılım ekibine liderlik yapılması, yazılım eğitimlerinin verilmesi, departmanlar arası süreçlerin iyileştirilmesi için ERP entegreli yazılım

geliştirmelerinin projelendirilmesi ve operasyonel iyileştirme faaliyetlerinde bulunma.
- İncehesap Sanal Mağazacılık İş Analisti (2021-2022 / 1 Yıl): Mevcut e-ticaret sitesinin admin paneli ve arayüz geliştirilmesi, pazaryeri entegrasyonunun yapılması, depo yönetim sistemi yazılımı projelendirilmesi ve depo otomasyon sisteminin kurulması.

Serhan Türken hakkında;

Set Capital Advisory'nin kurucusu ve halen Yönetim Kurulu Başkanı olan Serhan Türken, Kocaeli Üniversitesi İktisat Yüksek Lisans derecesini aldı. Kariyerine 2010 yılında PwC Türkiye'de bağımsız denetçi olarak başlamıştır. 2013 yılında Danışmanlık bölümünde danışman olarak çalıştığı KPMG bünyesine katılmış, 2015 yılında Burgan Yatırım kurumsal finansman ekibine başkan yardımcısı olarak, 2017 yılından itibaren ise kurumsal finansman ekibinin başında yer almıştır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Ziya Aydın	- Türk kahvesi makinesinin Ar-Ge projesinin hazırlanması ve yürütülmesi. - Üretim alt yapısının oluşturulması ve tesisleşme süreçlerinin yürütülmesi. - Marka oluşturma ve markanın sürdürülebilirliği için stratejik planlamasının yapılması.	Proje yönetimi ve strateji planlama alanında uzman olup, lojistik proje planlama ve yürütme, üretim planlama, satınalma yönetimi, operasyonel geliştirme, yazılım proje yönetimi ve iş analistliği konularında tecrübesi bulunmaktadır.	Lider Girişimci
Serhan Türken	- Aylık, 6 aylık ve yıllık bütçelerin hazırlanması. - Şirket mali denetimin yapılması. - Ürün pazar payının araştırılması ve potansiyel müşterilerle görüşme. - Şirket stratejisinin oluşturulması.	Finansal denetim, nakit yönetimi, şirket değerlendirme ve şirket satış sözleşmelerinin hazırlanması konularında uzmanlığı bulunmaktadır.	Kurucu Ortak
Umut Kaya	- Makine ana kartının çizilmesi. - Makinelerin malzeme listesinin	C / C++ / ARM Cortex M4 / ST MCU / CAN / RTOS / 8086 /	Danışman

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
	çıkarılması. - Sensör, Servo ve DC motor yazılımlarının kodlanması. - Ekran tasarımının oluşturulması. - Uzay montaj ile yazılım ve donanım testlerinin yapılması.	Python / Altium Designer / Proteus / Simulink / Matlab / Raspberry Pi / LTspice / PIC / Ubuntu / Robot operating system - ROS / YOLO / Detectnet / OpenCV konularında uzmanlığı bulunmaktadır.	

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış "Finansal Durum Tablosu" ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan "Gelir Tablosu" aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin "İşletme Bütçesi", "Yatırım Bütçesi", "Gelir Kalemleri", "Satış Hedefleri" ve "Nakit Akım Tablosu"nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/G1WJJ7#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.03.2022>	30.06.2022
Dönen Varlıklar	168.018	685.679
Nakit ve Nakit Benzerleri	161.768	618.952
Kasa	308	6.384
Banka	130.986	473.149
Devreden Katma Değer Vergisi	10.097	31.718
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	14	93
İş Avansları	20.363	107.608
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	36.723	66.725
Verilen Sipariş Avansları	30.474	41.249
İlk Madde ve Malzeme	6.249	25.476
Duran Varlıklar	7.003	16.880
Maddi Duran Varlıklar	7.003	16.880
Demirbaşlar	7.470	19.291

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.03.2022>	30.06.2022
Birikmiş Amortismanlar	-467	-2.411
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	22.743	22.743
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	18.971	22.326
Satıcılar	18.971	22.326
Diğer Borçlar	3.771	5.218
Ödenecek Vergi ve Fonlar	3.771	218
Diğer Çeşitli Borçlar	0	5.000
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	152.278	675.014
Ödenmiş Sermaye	200.000	800.000
Sermaye	800.000	800.000
Ödenmemiş Sermaye	-600.000	0
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	47.721	124.985

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.03.2022>	30.06.2022
AKTİF TOPLAMI	175.021	702.559
PASİF TOPLAMI	175.021	702.559

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.03.2022>	30.06.2022
Hasılat	0	0
Satışların Maaliyeti	0	-22.500
Satılan Hizmet Maliyeti	0	-22.500
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	52.020	143.713
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	-583	-2.721
Olağan Kâr/Zarar	-47.138	-122.264
Faiz Gelirleri	285	1.914
Kambiyo Karları	4.597	42.035
Faaliyet Zararı	-52.020	-166.213
NET KAR/ZARAR	-47.721	-124.985

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

AR-GE çalışmaları ve üretim tesisi kurulumları yapılması için 2022 yılında fon ihtiyacımız bulunmaktadır. Talep edilip alınması durumunda fonun harcama bütçesi aşağıdaki gibi olup mevcut

işletme sermayesi ile beraber bütçe karşılanmış olacaktır. - 2.700.000 TL 300 adet B2B makinesi üretimi için donanım malzemesi satın alınacaktır. - 709.500 TL kahve kavurma, öğütme ve ambalaj makinelerinin satın alınması için kullanılacaktır. - 1.248.000 TL 8 ton kahve alımında kullanılacaktır. - 450.000 TL personel ücret giderinde kullanılacak olup operasyon, üretim ve depodan sorumlu personeller istihdam edilecektir. - 250.000 üretim tesisi kira gideri için kullanılacaktır. - 550.000 TL AR-GE (B2C otomat ve çay makinesinin fizibilitesi) gideri için kullanılacaktır. - 100.000 TL diğer giderler (pazarlama, elektrik, doğalgaz v.b.) Fon ile beraber kafetek ürün tedarigi ve nakit döngüsünü yapabilir durumda olacak, üretime başlayacak ve iş planı doğrultusunda satış ve pazarlama faaliyetlerine başlayacaktır. Şuanda işletme sermayesindeki nakit ile süreçleri ilerletmekteyiz. Fon almadan mevcut sermayemizle makinemiz üretime hazır hale gelebilir ve pazarlama faaliyetlerine başlayabiliriz. Fakat makine üretimi, kahve temini, agresif pazarlama ve tesisleşme satış gelirine endeksli olacağı için istenilen büyüme çok yavaş gerçekleşecektir. Bu sebeple fon ihtiyacımız olup fon ile beraber tesisleşme, üretim ve pazarlama süreçlerimiz hızlanacak ve satış gelirlerimiz geometrik olarak artacaktır. Fonun bize sağlayacağı geniş hareket alanı ile beraber ilk yılda Seri A yatırım turuna çıkmayı ön görüyoruz.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

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

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

Belirtilmemiştir.

Ödül ve Başarılar

- Teknokent AR-GE merkezi teşviklerinden faydalanma ve ofis kullanımı için ön onay alınmıştır.
- Birlikte Çalışma Niyeti Mektubu

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlamasının doğru kuruluşlarla yapılması durumunda etkili ve prestijlidir, dolayısı ile girişimin tanınırlığı kısa sürede artar ve marka değeri oluşmaya başlar. Paya dayalı kitle fonlaması ile daha önce görüşülen potansiyel müşterilere kendini ispatlama, potansiyelini açığa çıkarma ve potansiyel rakiplere karşı pazar avantajı elde etme gibi avantajları bulunmaktadır. Bunun yanı sıra oluşturulan şeffaf ve kurumsal bir yapının devamlılığı için önemlidir.

Kampanya süresi olarak 2 ay düşünülmüş olup ek fonlama dahil hedeflenen fon tutarı 7.920.000 TL' dir. Fonun başarılı bir şekilde sonuçlanması halinde 1 yıl içinde seri A yatırım turu yapılacaktır. Kafetek, 3 yıl içinde şirket değerini 5 katına çıkarmayı hedeflemektedir. Böylelikle kitle fonlamasına katılanlar fon tutarlarını en az 5 katına çıkaracak olup ilk exitte fona katılan katılımcıların çıkmasına hak verilmesi planlanmaktadır.

3.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

2.700.000 TL'si **Türk Kahvesi Makinesi Donanım Malzeme Giderleri** amacıyla 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 1.250.000 TL'si **Kahve Hammadde Satın Alma Gideri** amacıyla 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 871.000 TL'si **Kahve Kavurma Makineleri Satın Alma Gideri** amacıyla 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 550.000 TL'si **Araştırma ve Geliştirme Giderleri** amacıyla 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 250.000 TL'si **Üretim Tesisi Kira Giderleri** amacıyla 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 100.000 TL'si **Pazarlama ve Tanıtım Giderleri** amacıyla 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 195.000 TL 'si **CEO Ücreti** amacıyla 01.12.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında, 48.000 TL'si **Elektrik&Elektronik Mühendisi Ücreti** amacıyla 01.12.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında, 36.000 TL'si **Teknisyen Ücreti** amacıyla 01.12.2022 - 01.05.2023 tarihleri arasında, 600.000 TL'si **Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla 01.12.2022 - 01.01.2023 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 gerçekleşecektir.

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Kahve Teknolojileri Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Kafetek B2B , Kafetek Direkt , Kafetek Tea ve Kafetek Otantika kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 2.365.710.482 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Şirketimiz kendi teknolojisine sahiptir. Türk kahvesi makinesinde ve otomatında kullanılan yazılım, donanım ve tasarımın kaynak dosyaları şirket bünyesinde bulunmaktadır. İş planımızı kopyalayarak rakip olmak isteyen işletmeler yüklü sermaye ile piyasaya girmelidir. Bu durum, rakip olmak isteyen işletmelerin sayısını azaltmaktadır çünkü iş planımızda makine satışı bulunmamaktadır. Kahve hammaddesi ithal ürün olduğu için direkt dövizle bağlıdır. Kurların anormal şekilde yükselmesi kahve satış fiyatlarını artıracığı için hedef kitemizde satın alma gücü düşecektir. Buna önlem olarak çok kısa zamanda makinelerimizi yurt dışı hizmet noktalarında konumlandırma gibi bir planımız bulunmaktadır. Hızlı kur artışına verebileceğimiz tepki süresinin çevik olması için ihracat yapacağımız ülkenin mevzuatlarını uygulamalıyız. Mevzuat sürelerinin uzaması ve olası satın alma gücünün düşmesi projemizin riskimizi oluşturmaktadır. Bu riski en aza indirecek finansal argümanlarımız bulunmaktadır. Riski sıfırlamak mümkün olmasa dahi minimum hasarla atlatacak şekilde finansal planlarımız hazırlanmıştır.

Makinelerimizi sigortalı olarak işletmelerde konumlandırmaktayız. Makinelerimize gelecek hasarlarda sigorta ile sorunların çözüm süresinin uzaması, bakım maliyetimizi artırabilir. Bu da düşük kategoride değerlendirilebilecek bir risktir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Kahve sektöründe hammadde olarak kullanılan kahvenin arzı sınırlı olup iklim değişiklikleri ve doğal olaylardan etkilenmesi mümkündür. Buna karşın farklı bölgelerde hatta ülkemizde iklimlendirme yöntemi ile kahve yetiştiriciliği yapılmaya başlanmıştır.

Kahve arzının talebi karşılayamaması durumu, kahvenin değerlenmesine neden olmaktadır. Bu sebeple ileri fazlarda ülkemizde yetiştirilen kahveye destek vermek hatta orta vadede kahve yetiştiriciliği yapmak planlarımız arasında yer almaktadır.

Makine üretimine dair riskler arasında, makinelerimizde kullanılan bazı sensörlerin yurt dışında üretilmesi bulunmaktadır. Devletler arası politikalardan dolayı ticaret kısıtlaması olması söz konusu olabilmektedir. Böyle bir durum gerçekleştiği takdirde, bu ürünlerin ithalatında zorlanabiliriz. Bu da makine üreticilerinin risklerinden biridir. Bu riski azaltmak için değerli ve bağımlı olduğumuz bazı ürünlerde stoklu çalışarak makine üretiminde olası riskleri minimuma indireceğiz.

4.3. 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.

4.4. Diğer Riskler

Döviz kurlarının beklenmedik şekilde artması durumunda, proje alımlarının bir kısmının dövize dayalı olmasından ötürü bütçenin harcanmadığı zamanlarda yatırım amaçlı değerlendirilmesi söz konusu olabilir ki bu da TL formunda paranın erimemesi adına yapılacaktır. Bu aşamalarda bütçede ufak kayıpların olması öngörülmektedir.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1121 TL** ile **0.1321 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **740000 TL** ile **1046400 TL** aralığında olacaktır.

Kuruluş Ortaklık Yapısı:

Ziya Aydın: %50

Serhan Türken: %50

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ziya Aydın: %44.5

Serhan Türken: %44.5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %10 Bedelsiz Paylar: %1

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 5 Eylül Pazartesi saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm mevcut ortaklar Ziya Aydın ve Serhan Türken'in hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ziya Aydın: %43.4

Serhan Türken: %43.4

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %10 Bedelsiz Paylar: %1.2

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 5 Eylül Pazartesi saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm mevcut ortaklar Ziya Aydın ve Serhan Türken'in hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **7.920.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. 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.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fnb.lc/G1WJJ7> 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.

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması gerçekleştirilir. Pay satın alındığında ödeme doğrudan Takasbank'a ulaşır ve adınıza bloke edilir. Her bir yatırımcı ancak kendi adına düzenlenmiş bir kredi kartı veya kendisine ait bir banka

hesabından ödeme yapabilir. EFT seçeneği kullanılarak satın alınan paylar EFT'nin Takasbank'a ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. Bu süre içerisinde işlem Profilinizde Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %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 gerçekleştirene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydıleştirme 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.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	:	08.04.2021
Sermayesi	:	25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	38
Başarısız Kampanya Sayısı	:	6
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	79.459.637 TL
Telefon Numarası	:	0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	:	invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	9.947.550	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

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
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

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
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
TOPLAM		25.363.500	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK 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

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.752.550	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

6.5. İnceleme Sonuçları

Kafetek, geleneksel Türk içeceklerinin daha pratik ve daha lezzetli hazırlanmasını sağlayan, IoT teknolojisine sahip tam otomatik kahve ve çay makineleri geliştiren teknoloji şirkettir. Makine, Teçhizat, İmalat ve Tarım, Gıda Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir Toplam 7.920.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, Türk kahvesi demlemesi için cezveye ihtiyaç duyduğundan dolayı sanıldığından daha fazla su tüketilerek yapılması problemine odaklanmıştır. Kahvenin lezzeti, pişirme kolaylığı, uzun süre içilebilir sıcaklıkta kalması, enerji verimliliği, kahve sayısının takibi gibi konular piyasa genelinde tespit edilen sorunlardır. Tüm bunlar Türk kahvesinin yaygınlaşmasının önündeki engellerdir. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar, pratik ve lezzetli Türk kahvesi makinesi fikri ile ortaya çıkarmıştır. Az su tüketmenin yanı sıra daha birçok avantaja sahip makine yapma konusunda hemfikir olan ekip, 2021 yılının son çeyreğinde basit prototip ile ilk Türk kahvesi demlemeyi başarmıştır. Yapılan pazar araştırmaları ve müşteri görüşleri ile prototip geliştirilerek seri üretiminin yapılması hedeflenmiştir. Bu fikir birliği neticesinde 2022 yılının şubat ayında Kahve Teknolojileri A.Ş. şirketi kurulmuştur. Kafetek, iş modelinde makineleri ücretsiz vereceği için Türk kahvesi makinelerinin yanında kavrulmuş ve/veya öğütülmüş kahve satışı yapacaktır. Belli standartlarda aynı lezzete sahip kahve hizmeti verebilmek için kahve kavurma ve öğütme tesisi kurmayı planlanmaktadır. Kafetek, geleneksel Türk içeceklerinin daha pratik ve daha lezzetli hazırlanmasını sağlayan tam otomatik kahve ve çay makineleri geliştirmektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Kafetek, makineleri ücretsiz konumlandırması ile işletmelere maliyet avantajı sağlanması, işletmelere satış primi ödenmesi ile kahve satışında işletmelerle karşılıklı kazanç elde edilmesi, Türk kahvesi demleme yönteminin pratikliği ile rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında Arzum, Arçelik bulunurken global rakipleri arasında Kaffee Partner, Kafo gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, ICO verilerine göre Dünyada her gün 1,6 milyar fincan kahve tüketilmektedir. Kahve içebilen yaş grubunda olan her 3 kişiden 1 kişi her gün 1 fincan kahve tüketilmektedir. Türkiye'de ise ortalama günde 30 milyon fincan kahve tüketilmektedir. Türk kahvesi tüketimi tüm kahveler içinde %50 pazar büyüklüğüne sahiptir. Bu sebeple günlük 15 milyon fincan Türk kahvesi yerel pazar büyüklüğünü oluşturmaktadır. 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 2 Milyar 370 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.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.

6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve 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.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek olası çıkar çatışmalarına sebep olan durumları saptamak, bu çıkar çatışmalarından kaçınmaya ya da açıklamaya ilişkin ilke ve esaslardan oluşur.

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallar bağlıdır.

Platform'un merkez ve merkez dışı örgütlerinde istihdam edilen tüm personel, mesleki etik kurallara ilişkin TSPB'nin yayınladığı "Sermaye Piyasası Çalışanları Etik İlkeleri ve Davranış Kuralları" nı okuyup anladığını beyan etmek, aynı zamanda bu ilke ve davranış kurallarına uygun hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel

bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

Platform 'un fonlama ve yatırım faaliyetleri ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında; müşterileri ile olan ilişkilerinde kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları bu politikamız tarafından düzenlenmektedir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamiz-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (Birlikte Çalışma Niyeti Mektubu)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Ziya Aydın)
 - 7.2 Nolu Belge (Serhan Türken)
 - 7.3 Nolu Belge (Umut Kaya)