

SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ'nin ihtiyaç duyduğu **16.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır.

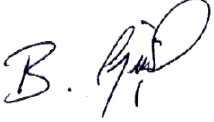

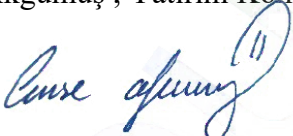

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. tarafından bilgi formunun onaylanması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

Yatırımcıların SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **07/11/2022** ile **27/11/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/BOCS7R> 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.

SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Osman Arkan Dağlı, 04/11/2022 SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ Solak Mah. 4008 Sk. Paçam Tarım Blok No:7 Aksu/ANTALYA Antalya Kurumlar V.D.7811003560 Mersis No:0781100356000001 İletişim: info@spargatarim.com	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 Katılmadı	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 	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	: SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Sparga1 Tarım Anonim Şirketi
Merkez Adresi	: SOLAK MAH. 4008 SK. PAŞAM TARIM BLOK NO:7 AKSU / ANTALYA
Telefon Numarası	: +90 533 744 03 24
İnternet Sitesi	: www.spargatarim.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	: 16.000.000 TL
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/BOCS7R
Kampanya Süresi	: 20 Gün
Başlangıç Tarihi	: 07/11/2022 27/11/2022

Bitiş Tarihi : **Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.**

Çıkarılacak Payların; Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.

Türü

Nominal Değeri : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.7 TL** ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **11200000 TL**'dir

Satış Fiyatı : Toplam satışa sunulan Paylar **16.000.000** 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.

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Toplanan fonun;

694.074 TL'si
Arazi Kira Bedeli
01.01.2023 - 01.01.2025 tarihleri arasında,

6.867.708 TL'si
Tarla İşleri ve Operasyon Giderleri
01.01.2023 - 01.01.2025 tarihleri arasında,

Fon Kullanım Yeri

5.848.508 TL'si
: Fide Satın Alma Bedeli
01.01.2023 - 01.01.2025 tarihleri arasında,

1.653.097 TL'si
Genel Yönetim Giderleri
01.01.2023 - 01.01.2025 tarihleri arasında,

936.613 TL'si
Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli 01.01.2023 - 01.02.2023 tarihleri arasında
giderleri için kullanılacaktır.

2.GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1.Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Sparga1 Tarım Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: SOLAK MAH. 4008 SK. PAŞAM TARIM BLOK NO:7 AKSU / ANTALYA
Kuruluş Tarihi	: 10.10.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 4.000.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 4.000.000 TL 'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: Antalya
Ticaret Sicil Numarası	: 122423
Vergi Dairesi	: Antalya Kurumlar
Vergi Kimlik Numarası	: 7811003560
Telefon Numarası	: +90 533 744 03 24
İnternet Sitesi	: www.spargatarim.com

2.2.Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü Kuşkonmaz Üretimi 2. Aşama adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Türkiyede İhracat Amaçlı Büyük Ölçekli Kuşkonmaz Üretimi İkinci Aşama Kampanyası

ÇOK ÖNEMLİ ÖNEMLİ BİLGİLENDİRME:

Kuşkonmaz Üretimi İkinci Aşama kampanyası 7 Kasım 2022 Pazartesi saat 10:00'da başlayacak olup kampanya 20 gün sürecektir. Kampanyanın ilk 15 günü boyunca sadece birinci yatırım turuna katılmış olan 1.868 yatırımcı yatırım yapabilecektir. İlk 15 gün içerisinde %100 fonlamaya ulaşılması durumunda kampanya erken sonlandırılabilir.

Kampanyanın erken sonlandırılmaması durumunda ilk tura katılmamış olan yeni yatırımcılar 22 Kasım Salı saat 00:01 (15. gün) itibari ile yatırım yapabileceklerdir.

Kampanya süresince herhangi bir zamanda fazla fonlama olması durumunda kısmi iadeler oransal olarak hesaplanarak yapılacaktır. Önemle Duyurulur.

BU KAMPANYA İKİ AŞAMALI BİR KAMPANYA OLUP, İLK KAMPANYA DETAYLARINI FNB.LC/SPARGA1 LİNKİNDEN İNCELEYEBİLİRSİNİZ.

İlk Kampanya Özeti:

Yatırımcı Sayısı: 1868

Şirkete Aktarılan Yatırım: 4.000.000 TL

İkinci Kampanya Hedefi:

Hedef Yatırım: 16.000.000 TL

İkinci Kampanya Hakkında Dikkat Edilmesi Gereken Önemli Bilgiler:

*Pay Fiyatı birinci kampanya ile aynıdır. 1 Pay = 1,4286 TL

*Kampanyada ek fonlama yoktur.

*Toplam 20 Gün açık kalacaktır. (7 Kasım 2022 - 27 Kasım 2022)

*İlk 15 gün boyunca (7 Kasım 2022 Saat 10:00 ile 22 Kasım 2022 Saat 00:01 arası) sadece ilk yatırım turuna katılanlar yatırım yapabilecektir.

*Kampanya %100 fonlamaya ulaştığında kapanacaktır.

*%100 fonlamanın aşılması durumunda tahsisat yapılan 16.000.000 TL'nin üzerindeki tutarlar için oransal iade yapılacaktır.

Bu kampanya Kuşkonmaz Üretimi Projesi amacıyla kurulan Spargal Tarım A.Ş.'nin ikinci aşama kampanyasıdır. İlk kampanya ile şirket kuruluşu yapılan, üretim hazırlıkları başlayan girişimde, ikinci kampanyanın başarıyla sonuçlanması akabinde iş planında belirttiğimiz diğer adımlar sırasıyla icra edilecektir.

İlk kampanyada 4.000.000 TL toplanmış olup, bu kampanya ile birlikte toplam 20.000.000 TL yatırım tutarına erişilecektir.

İlk kampanyada belirtildiği üzere, sermayedeki pay oranınızı koruyabilmeniz adına, ilk kampanyada yaptığınız yatırım tutarının 4 katını bu turda yapmanız gerekmektedir. Aşağıdaki örnek hesaplamayı dikkatlice okuyunuz.

Örnek Hesaplama: İlk kampanya sonrasında şirket 4.000.000 TL sermaye ile kurulmuştur. İkinci kampanyadaki fonlama sonunda sermaye 16.000.000 Bedelli Sermaye artırımını ile 20.000.000 TL olacaktır.

İlk kampanyada iade sonrası gerçekleşen yatırımınız 10.000 TL ise bu turda 40.000 yatırım yaparak sermaye içerisindeki oranınızı koruyabilirsiniz. Sermayedeki payınızı korumanız durumunda olası yeni gelen yatırımcılardan farklı olarak kardan %7 daha fazla alma imtiyazınız olacaktır. Belirtilen tutardan daha az yatırım yapmanız durumunda eksik kalan tutar kadar sermayedeki oranınız azalacağını ve fazladan %7 kar alma imtiyazından yararlanamayacağınızı önemle hatırlatmak isteriz.

İMTİYAZLI PAY NOTLARI:

*Yatırımcılardan hem birinci kampanyaya katılanlar hem de ikinci kampanyadaki bedelli sermaye artırımına oranlarını korumak amaçlı belirlenmiş tutarla katılanlar, elde edilen **kardan %7 daha fazla** alma imtiyazına sahip olacaklardır.

*Şirketin dağıtılabılır karından %7 daha fazla kar payı almaya hak kazanan pay grubuna dağıtılacak tutar hesaplanırken toplam %30 paya sahip girişimciler bu hesaplama dışında tutulacaktır.

*Birinci ve ikinci kampanyaya katılarak pay oranlarını koruyan yatırımcılara, elde edilen kardan %7 daha fazla alabilecekleri imtiyazlı paylar verilecektir.

*Birinci kampanyaya katılan yatırımcılar, bedelli sermaye artışına ikinci kampanyada iştirak etmezlerse veya kısmen ederlerse sermayedeki oranlarında seyrelme olacak ve kendilerine imtiyazsız paylar verilecektir.

*Birinci kampanyaya katılmayıp, sadece bedelli sermaye artırımını yapılacak ikinci kampanyaya katılan yatırımcılara da imtiyazsız paylar verilecektir.

Kuşkonmaz Üretimi Projesi Kitle Fonlaması Modeli İle Nasıl Büyüyebilir?

Tarım ve üretimin ülkemiz için ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Kitle fonlaması modeli ile kuşkonmaz üretimi projemize dahil olacak yatırımcı ve paydaşlarımızla birlikte yüksek getirili, sağlıklı ve potansiyeli yüksek kuşkonmaz üretimi yaparak hep birlikte kazanacağımız sürdürülebilir bir model inşa etmek istiyoruz.

Kuşkonmaza Neden Yatırım Yapmalısınız?

- Diğer yatırım turlarından farklı olarak girişim iki kampanyada toplam %70'ini yatırıma açmıştır.
- 3. yıldan itibaren düzenli temettü dağıtımı yapılacaktır.
- Türkiye'nin lojistik avantajı bizi kuşkonmaz pazarında rekabetçi bir üretici yapacaktır.
- Kuşkonmazın ekonomik hayat döngüsü temettü fırsatı sunmaktadır.
- Kuşkonmaz üretiminin katma değeri yüksektir.
- İhracat potansiyeli yüksek olduğu için kuşkonmaz üretimindeki tüm paydaşlara gelir kazandırma ihtimali yüksektir.

Kuşkonmaz tüketimi yurt dışında ve yurt içinde giderek artan bir eğilim içindedir. Dünya çapında halen üretim açığı vardır. Bu talebin büyük ölçekte tarımsal üretimle karşılanması gerekmektedir. Tüketici açısından sağlıklı bir besin olan kuşkonmaz folik asit deposu olduğu için rağbet görmektedir. Yatırımcı açısından ise katma değeri yüksek bir ürün olarak caziptir. Temel hedefimiz üretim alanlarını ilk aşamada 3.000-4.000 dönüm seviyesine getirerek yakın ve uzak pazarlarda söz sahibi olmaktır.

Kuşkonmazın Yatırım Döngüsü (Aşama)

- Üretimimiz için gereken her türlü hazırlıkları tamamladık. Giderlerimizin ve satış gelirlerimizin büyük bölümü döviz kurlarına(EUR) endeksli olduğundan, toplanan fonun %75'i EUR ve %25'i TL olarak tutularak kur riski yönetilebilir olacaktır.
- Yatırım aldığımızdan hemen sonra üretim süreçlerini başlatacağız.
- İlk 2 yıl tesis süremiz olacak ve üretimin temellerini atacağız.
- 3. yıl ilk hasadı alacağız ve yıl sonunda ilk temettü dağıtımını gerçekleştireceğiz.
- 4. yıldan itibaren hasat miktarımız artacak ve temettü oranımız yükselecek.

- 5. yıldan itibaren en yüksek verimli üretim kapasitesine ulaşarak; temettü dağıtımını maksimize edeceğiz.
- 5. yıldan 12. yıla kadar geçen yedi yıllık dönemde; maksimum temettü dağıtımını gerçekleştireceğiz.
- 12 yıllık yatırım, üretim ve satış sürecinin sonunda şirketimiz kapanacak ve tasfiye edilecektir.

Kuşkonmaz Nedir?

Kuşkonmaz, botanik morfolojide *Asparagaceae* familyasında yer alan otsu ve çok yıllık yapıya sahip bir monokotil bitki türüdür. Tarıma elverişli ve en çok yetiştirilen, değerli olan *Asparagus officinalis* L. türüdür. Bu tür; besin içeriği yüksek, ılıman ve serin iklim bitkisidir. *Asparagus* cinsi *Asparagus*, *Protasparagus* ve *Myrsiphyllum* olmak üzere üç alt cinsten oluşmuştur. Yaklaşık olarak 300'e yakın tür bulunmaktadır. Anadolu, Yakındoğu bölgesi ve Avrupa'da 100'e yakın tür yetişirken, 12 türün doğal olarak ülkemizde yetiştiği bilinmektedir. Bu yabancı türler *Asparagus acutifolius* ve *Asparagus verticillatus*'dir. Çok yıllıktır. Bahar aylarında yer altı kök sisteminden toprak yüzeyine uzattığı sürgünleri tüketilmektedir. Anavatanı olarak Asya, Avrupa ve Afrika olduğu kabul edilir. *Asparagus* cinsi *Asparagus*, *Protasparagus* ve *Myrsiphyllum* olmak üzere üç alt cinsten oluşmuştur.

Kuşkonmaz Tarihçesi

Kuşkonmazın tarihçesi incelendiğinde M.Ö. 3000 yıllarına kadar tarihlenmiş Mısır frizi üzerinde bir adak resmi olarak betimlenmiştir. Kuşkonmaz yetiştirme kültürüne ait ilk detaylar, Romalılar'ın imparatorluklarıyla birlikte Avrupa'ya yaydığını ve Haçlı birliklerinin 1212 tarihinde Arap ülkelerinden Ren vadisine kuşkonmaz tohumlarını getirdiğine dair kanıtların olduğu belirtilmiştir. Kuşkonmaz mineral maddeler (potasyum, fosfor, kalsiyum ve magnezyum) ile B (özellikle B6; folik asit), C vitaminleri bakımından insan sağlığı için yararlıdır. Ayrıca, flavonoidler ve saponinler dahil biyoaktif bileşenler açısından da oldukça zengin içeriklidir.

Kuşkonmazın İngilizce isim kökeni Latince *sparagus* kelimesinden gelmektedir. Latince isminde Yunanca'dan geldiği tahmin edilmektedir; ancak Yunanca'yada etimolojik farklılığından dolayı başka bir dilden geldiği rivayet edilir. Türkçeye yabancı formunun dikenli olması ve kuşların üzerine konamamasından dolayı kuş-konmaz olarak geçmiştir.

Kuşkonmaz benzersiz aroması, tıbbi kullanımı ve afrodisyak etkileri sebebiyle MÖ 3000'den beri Mezopotomya ve çevresindeki kültürler tarafından sevilerek yetiştirilmiş ve kullanılmıştır. Roma İmparatorluğu döneminde Anadolu'dan (Yakındoğu) bölgesinden Avrupa'nın çeşitli bölgelerine götürülmüştür ve yetiştirilmeye başlanmıştır. Antik Yunan'da ve takip eden Roma İmparatorluğu döneminde mevsiminde taze tüketilen yemeği yapılmış ve kış kullanımı için kurutulmuştur. İmparator Augustus "Kuşkonmaz pişirmekten daha hızlı" ifadesini sıkça söyleyerek birlikleri çabucak harekete geçirme metaforunu kullanmıştır.

Kuşkonmazın kayda geçerek bugüne kadar gelen ilk tarifi Apicius'un yemek tarifleri kitabında rastlanmaktadır (MS 1. Yy). Bununla beraber tıbbi kullanımını içeren en eski kayıtlara yine Roma imparatorluğu döneminde çok rağbet ve saygı gören Galen isimli doktorun yararlı tıbbi bitkiler külliyatında rastlanmaktadır. Roma imparatorluğunun çöküşüyle beraber kuşkonmaz tıbbi önemini yitirmiştir.

Tarihçe

Sparga1 Tarım Anonim Şirketimizin Tarihçesi:

- 3 Eylül 2022 tarihinde Kuşkonmaz Üretimi Projesi ile kampanyamızı başlattık.
- 16 Eylül 2022 tarihinde 1868 yatırımcımızdan, 14.770.700 TL (%369.3 oranında) fonlama talebiyle birlikte, şirketimize 4 milyon TL yatırım aldık.
- Isparta'da değişik boyutlarda 20 parsel olmak üzere toplam 410 dönümlük bir arazi kiraladık.
- 10 Ekim 2022 tarihinde Sparga1 Tarım Anonim Şirketi unvanımızla şirketimizi kurduk.
- 2 Kasım 2022 tarihinde finansal kapanış işlemlerini tamamlayarak, paylarımızı yatırımcılarımıza dağıttık.
- 7 Kasım Pazartesi başlayacak 2.yatırım turu kampanyamız için hazırlıklarımızı tamamladık.

Şirket tarihemizden sonra, üretimini yapacağımız kuşkonmaz ile ilgili daha detaylı bilgiler paylaşmak isteriz.

Kuşkonmaza Daha Detaylı Bakış

- Kuşkonmaz ya da bilimsel ismiyle Asparagus officianalis, kuşkonmazgiller ailesine mensup çok yıllık bir bitkidir. Kuşkonmazın yer altı köklerinden bahar ayları esnasında toprak yüzeyine uzattığı sürgüleri kesilerek sebze olarak tüketilir.
- Bir süre öncesine kadar zambak ailesine (Liliaceae) mensup tanımlanan kuşkonmaz, yakın zaman içerisinde yapılan genetik araştırmalar sonucunda genetik olarak zambaklardan farklı yapıda olduğundan tanımı değiştirilmiştir.
- Kuşkonmazın yeşil ve mor olmak üzere iki çeşidi vardır. Toprak altı hasadı yapılarak da beyaz kuşkonmaz elde edilebilir.
- Anadolu'da Tilkişen, Sarmaşık, Menevcer isimleriyle bilinen yabancı kuşkonmaz doğadan toplanarak tüketilmektedir.

Kuşkonmazın Sağlığa Faydaları

Kuşkonmaz mineral maddeler (potasyum, fosfor, kalsiyum ve magnezyum) ile B (özellikle B6; folik asit), C vitaminleri bakımından insan sağlığı için yararlıdır. Ayrıca, flavonoidler ve saponinler dahil biyoaktif bileşenler açısından da oldukça zengin içeriklidir.

Kuşkonmaz üremenin de her safhasında faydalıdır

- Afrodizyak özelliği bulunmaktadır.
- Doğurganlığı artırır.
- Hamile kadınlarda folik asit sağlar.

- Emziren kadının sütünü artırır.
- 150 gr kuşkonmaz günlük folik asit ihtiyacının %91.5'ini karşılar.
- Kuşkonmaz kalp ve damar sağlığına iyi gelir.
- Folat içeriğinin yüksek olması, sadece hamilelik sürecinde değil, kalp sağlığı için de oldukça önemlidir.
- Potasyum içeriği de zengin olan kuşkonmaz düşük sodyum ihtivasi ile kalp ve damar sağlığını korumak ve hastalıklarını önlemek için büyük destek sağlar.
- Kas ve kemik yapısını güçlendirir.
- Kuşkonmaz içerdiği D vitamini, K vitamini ve minerallerle kemik ve kas sağlığını koruyucu etkiye sahiptir. Yetersiz alınan K vitamini kemiklerin çabuk kırılmasıyla ilişkilidir.
- 100 gr kuşkonmaz, günlük alınması önerilen K vitamininin yarısından fazlasını sağlar.
- Bağışıklığı Güçlendirir.
- Kuşkonmaz içerdiği glutatyon sayesinde vücutta stres durumunda oluşan serbest radikallerin vücuttan atılmasını sağlar.
- Prebiyotik içeriği iyi olan kuşkonmazın bu özelliği ile de bağışıklık sistemini güçlendirici etkisi vardır.

Kuşkonmazın Üreticiye Faydaları

- Kuşkonmaz üretiminin katma değeri yüksektir.
- Üreticiyi uzun ve sürdürülebilir şekilde toprağa bağlar.
- Birçok insana istihdam imkanı yaratır.
- İhracat potansiyeli yüksek olduğu için üreticiye yüksek gelir fırsatı sunar.

Rakamlarla Kuşkonmaz

- Kuşkonmazın Avrupa pazarı büyüklüğü 350 bin ton. Bunun 100 bin tonu ithal ediliyor.
- 2018 yılında Türkiye'de 250 ton kuşkonmaz üretimi gerçekleştirildi.
- İlk az hasat yılından itibaren bir dekarın 400-600 kilogram net ürün alınabiliyor.
- Daha sonraki yıllarda verim 1.000kg/dekar'ı aşabilir.
- İyi yetiştirilen kuşkonmaz bitkisi en az 10 yıl süreyle ürün verebiliyor.
- Tam verim çağındaki kuşkonmaz için 12 hafta sürekli hasat yapılabilir.

Ülkemizde Kuşkonmaz

Osmanlı Dönemi

Osmanlı Devlet arşivlerinde saray mutfağında kuşkonmazın sık sık yer aldığı, ürettirilip ithal de edildiği anlaşılmaktadır.

Cumhuriyet Dönemi

Cumhuriyetin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk 1934'te yurt dışından kuşkonmaz tohumu getirterek Yalova Devlet Çiftliği'nde araştırma ve dikimi talimatını vermiştir. Özel davet ve konuklarına menülerde her zaman kuşkonmaz talep ettiği bilinmektedir.

Kuşkonmaz halkımızca iyi tanınmadığı için ülkemizde önemli miktarlarda üretilip tüketilen bir sebze değildir. Halkımızın kuşkonmaz tüketim alışkanlığı hemen hemen yok gibidir. Buna karşılık kuşkonmazın anavatanının Ön Asya olduğu pek çok araştırmacı tarafından kabul edilmiştir. Nitekim ülkemizin çok büyük bir bölümünde kuşkonmazın yabancı formlarına geniş ölçüde rastlanmakta, bulunduğu yörelerde sebze olarak değerlendirilmektedir. İzmir ve çevresinde, Aydın, Muğla ve Manisa'da yabancı formları bulunmakta ve ilkbaharda sebze olarak değerlendirilen yabancı otlarla birlikte pazarlanmaktadır.

Kuşkonmazın Kökeni

Kuşkonmaz ya da bilimsel ismiyle *Asparagus officinalis*, kuşkonmazgiller ailesine mensup çok yıllık bir bitkidir. Kuşkonmazın yer altı köklerinden bahar ayları esnasında toprak yüzeyine uzattığı sürgüleri kesilerek sebze olarak tüketilir.

İş Modeli

SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ bir Üretim girişimi olup, **Tarım, Gıda** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B**, faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye ve Isparta'dir**.

Üretim Süreci :

Kuşkonmazın başarılı bir şekilde üretilmesi, belirli bir toprak özellikleri, iyi drenaj ve doğru sıcaklık aralığı gibi katı yetiştirme koşulları gerektirir. Üçüncü yıldan itibaren, sürgünler tüketilmek üzere hasat edilebilir. Ortaya çıkan sürgünlerin hasadı yalnızca belirli bir süre içinde yapılmaktadır. Hasadın yapılma süresi bitki yaşına bağlı olarak 3-12 hafta aralığındadır. Hasat süresi çeşitli tekniklerle 100 güne kadar uzatılabilir. Bitkinin bir sonraki kış boyunca hayatta kalması ve gelecek yılın sürgünlerini üretmesinde fotosentez ürünlerini depolaması için yapraklı bir taç üretmesine izin verilmesi gerekir. Kuşkonmaz bitkisindeki verim miktarı bir önceki yılın köklerinde biriken karbonhidrat oranına bağlıdır. Hasadı bitirme kararı bu kökler üzerinde yapılan testler ile belirlenir.

Gerekli Toprak Özellikleri

- Toprak; taşsız veya az taşlı olmalıdır.
- Toprak aşırı kireçli olmamalıdır.
- Ph seviyesi 6,5 – 8,5 arası olmalıdır.
- Taban suyu seviyesi 2 metrenin altında olmalıdır.

Kuşkonmazın 10 Yıllık Yaşam Döngüsü

1.Yıl

- Kuşkonmaz tohumları 20 C° sıcaklıkta 3 hafta çimleniyor.

- Kuşkonmaz fidesi 3,5 ay boyunca viyolde besleniyor.
- Baharda dekara 2500 - 3200 arası kuşkonmaz fidesi dikiliyor ve damla sulama sistemi kuruluyor.
- Yeni sürgünler çıkıyor ve kök sistemi gelişiyor.
- Sonbaharda yeşil aksam soluyor ve bitki uykuya geçiyor.
- Kuruyan çalılar öğütülerek toprağa karıştırılıyor ve yeni yataklar hazırlanıyor.

2.Yıl

- Baharda toprağın ısınmasıyla kökten yeni sürgünler çıkmaya başlıyor.
- Hasat edilemeyen son sürgünler büyüyerek, gelişerek tekrar çalı oluşturuyor.
- Sonbaharda bitki ürettiği karbonhidratı köklerine depolayarak uykuya geçiyor.
- Kuruyan çalılar öğütülerek toprağa karıştırılıyor ve yeni yataklar hazırlanıyor.

3.Yıl

- Baharda toprağın ısınmasıyla kökten daha kalın ve bol miktarda sürgünler ortaya çıkıyor.
- İyi bakılmış kuşkonmazlık artık daha uzun süre hasat edilebiliyor ve yüksek verim alınabiliyor.
- Hasat edilmeyen son sürgünler büyüyerek daha da büyük bir çalı oluşturuyor.
- Sonbaharda bitki ürettiği karbonhidratı köklerine depolayarak uykuya geçiyor.
- Kuruyan çalılar öğütülerek toprağa karıştırılıyor ve yeni yataklar hazırlanıyor.
- 3.yıldaki üretim döngüsü 10 yıl devam ediyor.

Çok yıllık üretim planı döngüsü ve ilk 4 yıl içerisindeki elde edilecek verimler:

- 1 Yıl: [Fide dikim yılı] İlk yıl hasat alınmamaktadır.
- 2 Yıl: İkinci yıl hasat alınmamaktadır.
- 3 Yıl: 400-600 kg/da verim.
- 4 Yıl: [Tam hasat yılı] 1.000 kg/da verim.
- Sonraki yıllarda ortalama 1.000kg/da verim elde edilir ve 7.yıldan sonra düşme eğilimi gösterir

Üretimin başlaması ile 3.Yıl 204.255 kg, 4.Yıl 439.149 kg, 5.Yıl 541.277 kg, 6.Yıl 520.851 kg, 7.Yıl 408.511 kg, 8.Yıl 388.085 kg, 9.Yıl 357.447 kg, 10.Yıl 306.383 kg, 11.Yıl 255.319 kg, 12.Yıl ise 234.894 kg üretim ve satış hedeflenmektedir.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

En son piyasa tahminleri, küresel kuşkonmaz pazarının 2027 yılına kadar 37 milyar ABD Doları toplam piyasa değeri ile yaklaşık 10 milyon tonluk küresel bir pazar hacmine ulaşmak için yılda yaklaşık %3 büyümeye devam edeceğini göstermektedir. Bununla birlikte, kuşkonmaz hem ABD'de hem de Avrupa'da en çok yenen ilk 20 sebze arasında yer almıştır. Hal böyleyken Türkiye'de 70'li yılların başında kültür kuşkonmazının üretimine başlanmış olmasına rağmen, üretimi ve tüketimi yaygınlaşmamıştır.

Türkiye'de bugüne kadar üretimin kısıtlı olmasından dolayı, yerel marketlerde kuşkonmaz pahalı bir ürün olarak algılanmaktadır. Her ne kadar kuşkonmaz her zaman değerli bir ürün olarak kalacaksa da şu anda yıllık 300 ton olarak yerel üretimin yeni girişimler sayesinde sıçrama yapması ile daha ekonomik bir seviyeye oturacaktır. Bu sayede zaten damak tadımıza uygun olan ve Türk tüketicisinin beğenerek tükettiği veya yakın ilgi duyduğu kuşkonmazın tüketimi sıçrama yaparak artacaktır. Türkiye'de özellikle Ege ve bazı başka bölgelerde yabancı kuşkonmazın çeşitleri halkımız tarafından yüzyıllardır baharda toplanarak zaten tüketilmektedir ve bu yüzden ürüne genel bir kültürel aşinalık vardır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Girişimciler olarak bizler Kuşkonmaz üretimini yaklaşık 1500 Dönümde hali hazırda ve 15 yıldır yapan 20 işletme ile çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Konunun tüm bileşenleri ile ilgili 15 yıllık bir deneyime sahibiz ve geliştirdiğimiz çözümler en efektif çözümler olmuştur.

Büyük ölçekli üretim ile amacımız kısa zamanda hem yerel hem Avrupa pazarında artan talebin ülkemizin lojistik, ekonomik işçilik ve uzun tedarik sezonu avantajlarımızı kullanarak karşılanmasıdır.

Avrupa pazarı özelinde rekabetle karşılaştırma yaptığımızda, lojistik olarak kg maliyetinin Peru ve Meksikadan 1,5\$/kg olduğu, AB içinde ortalamanın 0,3\$/kg olduğu, ülkemizden Avrupa'ya ulaşımda ortalamanın 0,4\$ olduğu, dolayısıyla Avrupalı tedarikçiye nerdeyse denk, güney Amerika'ya karşı ise rekabetçi olduğumuz gözükmektedir. Gene erişim süremiz (1-2 gün) Avrupa'nın yerli ürününe yakın (3-4 gün) iken, Güney Amerika'ya (7-10 gün) göre avantajımız oldukça yüksek. Diğer yandan asgari ücretler karşılaştırıldığında Peru ve Meksika (1,05\$/saat) bizden (1,93\$/saat) avantajlı olmakla beraber, Avrupalı yerel üretime karşı (10,9\$/saat) açık ara ekonomik oluyoruz. Peru ve Meksika 10 ay boyunca üretim yapabilirken, bizim açık alanlarda üretim ile piyasaya tedarik sağlayabileceğimiz süre 7 ay, Avrupa'da ise bu süre 4 ay ile sınırlı kalmaktadır.

Değer Önerileri

Öncelikli hedefimizin ihracat olduğu düşünüldüğünde; kuşkonmaz üretiminin değer önerilerini siz müstakbel yatırımcılar ve müşterilerimiz olan alıcılar/tüketiciler açısından ikiye ayırarak incelemenin daha faydalı ve anlaşılır olacağını düşünüyoruz.

- **Alıcılar ve Tüketici açısından değer önerileri**

Ana hedefimizin ihracat olduğu değerlendirildiğinde, alıcılarımız AB'deki perakendeci marketler; tüketicilerimiz ise AB'de bu marketlerden alışveriş yapan yerleşik nüfus olarak belirlenmiştir. Alıcıların ve tüketicilerin kaliteli ürüne en uygun fiyatla ulaşmasını ve bu sayede pazardaki rekabetçiliğimizin başlangıç seviyesinde bile yüksek derecede olacağını öngörüyoruz. Rekabetçi fiyatla taptaze kuşkonmaz, tarladan hasat edildikten sonra ortalama 7-10 gün içerisinde market raflarında tüketici ile buluşacaktır. Bu denli kısa bir sürenin kuşkonmazın tazeliği hususunda tüketici tarafından kayda değer bir önem taşıdığını biliyoruz;

nitekim, bu gıdayı özellikle sağlık amacı için tüketenler tazelik konusuna özellikle önem vermektedirler.

Bu denli detaylı bir kırılım ile alıcı ve tüketiciyi farklı “persona”lar olarak ayırmamızın sebebi; yetiştirdiğimiz ürüne olan sevgimiz, yaptığımız işe inancımızdan gelmektedir. Yetişen üründen kimin ne gibi faydalar edineceğini tespit etmek, hedef pazardaki değer önerilerini berrak bir şekilde ortaya koymaktadır.

- **Yatırımcılar Açısından Değer Önerisi**

Siz müstakbel yatırımcılar için değer önerimiz ise farklı bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Pandemiden sonra global piyasaları saran enflasyon, haliyle Türkiye’yi de ciddi şekilde etkilemektedir. Dolar’da aydan aya olan %8,5’luk enflasyon oranı, İkinci Dünya Savaşı’ndan beri görülmemiş yükseklikte bir orandır.

Paranın değer kaybettiği ekonomi koşullarında, kuşkonmaz tarım projesinin riski minimize eden ve potansiyeli maksimize eden bir fırsat olduğunu düşünüyoruz. İki yıllık tesis süresi değerlendirildiğinde, bu süre aslında ölçeklenme için bir tehdit değil, yatırımın değerinin korunmasını sağlayan bir kuluçka süresidir. İki yıl sonra aynı yatırımı yapmak bugünkü enflasyon projeksiyonuyla beraber çok daha maliyetli olacak ve pazara girişi zorlaştıracaktır. Bir başka ifadeyle, bugün yapılan ve iki yıllık kuluçka süresini bitiren yatırım, önümüzdeki 10 yıl boyunca temettü dağıtma fırsatını doğurmaktadır. Böylece aslında siz yatırımcılar için değer önerimiz, bugün yapılan ve enflasyona karşı bir koruma (“hedging”) sağlayan söz konusu kuşkonmaz yatırımı, önümüzdeki 10 yıl boyunca kazanç sağlayabilecek bir potansiyeli barındırmaktadır.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Fide temininin ardından, yapılacak tarla/toprak hazırlıklarını takiben fide dikimi yapılacak ve 2 yıl boyunca bakımı yapılarak, 3.yılda ürün hasadına başlanacaktır. İlk iki yılı tesis yılı olarak kabul edildiğinde 10 yıl boyunca hasat yapılabilecek ve başlangıçta yatırımla 10 yıl boyunca pasif gelir imkanı yaratılmış olacaktır. Klasik sebze üretiminde her yıl olan fide/tohum yatırımı bu ürün özelinde bir kez yapılmaktadır.

100 gram çiğ kuşkonmaz sürgününün besin değerleri incelendiğinde 13-16 kalori, 2,2 g protein, 3,6 g karbonhidrat, 0 kolesterol, 0,2 g yağ, 0,7 g lif, 50 mg fosfor, 21 mg kalsiyum, 0,6 mg demir, 1 mg sodyum, 110 mg potasyum, 900 IU A vitamini, 0,16 mg B1 vitamini, 0,15 mg B2 vitamini, 1,4 mg B3 vitamini, 26 mg C vitamini ve 0,56 mg E vitamini içerdiği tespit edilmiştir.

Üretim Süreçleri Hakkında

Tarla tesisi 3,5 ayda yetiştirilmiş hazır fideden yapılır.

Dikim yılında sulama, bakım, hastalık ve zararlılarla mücadele işleri dışında herhangi bir işlem yapılmaz. Dikim yılının sonunda bitkiler 2-3 gövdeli olarak gelişirler. 80-100 cm kadar boy

alırlar ve dikim karıklarının kenarlarından bir miktar toprak karık içine dökülür. Sonbaharda bitkilerin toprak üstündeki gövdesi kurur. Sonbaharda bu kuruyan kısım toprağın 2-3 cm üzerinden pençeye zarar vermeyecek şekilde makasla kesilir.

Dikim yılında ve gelişme yılında (2. Yıl) herhangi biri şekilde ürün alınmaz. İkinci yılda meydana gelen sürgünler pazarlanabilir nitelikte olabilir ancak uzunca bir süre kuşkonmazlığın sağlıklı ve yüksek verimli olarak kalabilmesi için hiçbir zaman 2. Yılda hasadı yapılmamalıdır.

Kuşkonmazlıklarda 3.yılda başlayan üretim döngüsü 10 yıl devam etmektedir.

Yan Ürünler Hakkında

- Kuşkonmaz konservesi
- Kuşkonmaz reçeli
- Kuşkonmaz turşusu
- Kuşkonmaz çorbası
- Donuk kuşkonmaz
- Kuşkonmazlı makarna

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Tarımsal üretim için gerekli analizler:

Bir meteoroloji istasyonu ile uzaktan proje konumundaki hava şartları, toprak ısı ve nemi takip ve gözlem altında tutulacaktır. Burdan sağlanan öngörüler ışığında uygulamalar planlanacaktır. Kapan ve fotoğraflama sistemleri ile de üretim alanındaki zararlı riskleri tetkik edilecektir.

Periyodik toprak bitki besin analizleri ile üretim şartları ve gübreleme programları oluşturularak optimum verim sağlanacaktır.

Yapılacak periyodik sulama suyu analizleri ile risk değerlendirmeleri ve gübre programları sağlanacaktır.

Kullanılacak doğal kaynaklı organik madde içerikli gübrelerin ağır metal analizleri yapılarak risk değerlendirmelerine konu edilecektir.

Gerekli durumlarda yapılacak bitki yaprak analizleri ile bitki besin elementlerinin doğru ve zamanında kullanımı sağlanacaktır.

Uydu görüntüleri kullanılarak kızılötesi dalga boylarından görüntü analizi sağlayan altyapılar kullanılarak üretim alanı uydudan günlük olarak takip edilerek veya drone kullanılarak sorunlara gözlem ve müdahale sağlanacaktır.

Periyodik olarak yapılacak bitki kökü karbonhidrat testleri ile hasat başlama ve bitiş aralıkları ve verim öngörülere sağlanacaktır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Tarlardan tüketiciye ulaşımında Blokchain Teknolojisinden istifade edilmesi düşünülmektedir. Bunun yanında kamu kurumları, özel teşebbüs ve üniversiteler ile ortak çalışmalar ile kuşkonmaz tarımı hakkında literatüre girebilecek değerde bilimsel çalışmalara alan sağlanarak, bu çalışmaların projeye olan katkılarından faydalanılacaktır. Özellikle kuşkonmaz tarımında mekanizasyon, robotik ve yapay zeka kullanımı konusundaki çalışma taleplerine öncelik verilecektir. Hasatta ve yabancı otlarla mücadele konusunda ayrılacak AR-GE bütçesi ile ihtiyaç duyulan teknolojilerin geliştirilmesi için geliştiricilere bir çağrı yapılacaktır. Bu sayede üçüncü taraflarla AR-GE çalışmaları yapılacaktır.

Önceki Satışlar Hakkında

Eskişehir Sarıcakaya bölgesinde 300 dönüm üzerinde üretim yapılmaktadır, burada 10 yılı aşkın bir süredir yaklaşık yıllık 150 ton civarında kuşkonmaz üretilmektedir.

2.3.Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Global Pazar

Kuşkonmaz tarlalarının kurulması, yönetilmesi ve elle hasat edilmesi için gereken zaman ve maliyetin yüksek olması yanı sıra ürünün hasadının sadece ilk birkaç hafta ile sınırlı olması, yüksek fiyatlı olmasının en önemli nedenleri arasındadır. Bununla birlikte, hem ABD'de hem de Avrupa'da en çok yenen ilk 20 sebze arasında yer almıştır. En son piyasa tahminleri, küresel kuşkonmaz pazarının 2027 yılına kadar 37 milyar ABD Doları toplam piyasa değeri ile yaklaşık 10 milyon tonluk küresel bir pazar hacmine ulaşmak için yılda yaklaşık %3 büyümeye devam edeceğini göstermektedir.

Statista'nın güncel raporuna göre global pazarda en yüksek hacimli kuşkonmaz üreticisi açık ara Çin'dir. Yıllık 8.5 milyon ton toplam üretimin 7.3 milyon tonu Çin de üretilmektedir. Çin'i sırasıyla 370 bin ton ile Peru ve 300 bin ton ile Meksika izlemektedir. Oransal analiz yapıldığında, toplam üretimin %85'inin Çin tarafından yapıldığı görülecektir. Çin'de üretilen kuşkonmazın neredeyse tamamı Çin içinde tüketilmektedir.

Avrupa Pazarı

Toplam Avrupa yerel kuşkonmaz üretimi 321 bin ton olup, 76 bin tonu ihraç edilmekte, 111 bin ton da ithal edilmektedir (2019). En büyük ithalatçı ülkeler sırasıyla Almanya (24 bin ton), Hollanda (16 bin ton), Fransa (16 bin tondur). En büyük üreticiler, Almanya (131 bin ton), İspanya (68 bin ton), İtalya (52 bin ton)'dur.

Uzak Asya Pazarı

Uzak Asya pazarında en önemli ülke Singapur'dur. Singapur'a yapılan ihracattan sonra çevredeki tüm ülkelere aktarım yapılabilmektedir.

Yerel Pazar

Eskişehir, Antalya, Isparta, İzmir, Muğla, Mersin, Edirne ve Erzurum gibi illerde üretim yapılmaktadır. Bunlardan az veya normal ürüne gelmiş dikili alanın; yaklaşık 300 dekarı Eskişehir, 400 dekarı Antalya'da, 40 dekarı ise Muğla'da bulunmaktadır. Türkiye'deki yıllık üretim miktarı 300 ton civarındadır. Önümüzdeki 3 yılda hasada gelecek plantasyonlar ve yeni yatırımlarla 3000 tona çıkacağı öngörülmektedir.

Rekabet Hakkında

Lojistik Avantajımız

Taze ürünlerin pazarlama ve satışında dağıtım ve lojistik çok önemli bir konudur. Bu açıdan pazarlara yakınlık hayati önem taşır. Örneğin ürünümüz Almanya'ya karayolu ile 2 günde ulaşabilmektedir. Kuşkonmazın Güney Amerikalı rakipleri Avrupa piyasasına 2 haftada ulaşırken, bizim ürünümüz 2 günde ulaşacaktır. Hava değil karayolu ile taşındığından zaten daha ekonomik olacaktır. Uzakdoğu pazarına ise kargo uçakları ile 6 saate ulaşabilmekteyiz.

Ayrıca bilinçli tüketicilerin karbon ayak izi hassasiyeti nedeniyle Latin Amerika, Peru ve Meksika gibi çok uzaklardan deniz yolu ile 15 günde gelen ürünlere karşı bir tepki geliştirdiklerini görüyoruz.

İşçilik Avantajımız

Tarım üretiminde asgari ücretler karşılaştırıldığında, Peru ve Meksika'da işçilik maliyeti 1,05\$/saate gelmektedir. Türkiye'de işçilik maliyetinde 1,93\$/saat ücret ile Peru ve Meksika'dan göreceli olarak daha pahalı olmasına rağmen; Avrupalı yerel üretime göre 10,9\$/saat ciddi derecede avantaja sahiptir. Amacımızın ölçek ekonomisinde avantaj yakalamak olduğu düşünüldüğünde, bu rakamların büyük ölçekli üretimlerde büyük meblağlara dönüşeceğinin altını çizmek gerekir. Yalnızca maliyet olarak değil aynı zamanda üretimi yapabilecek işçilere erişim de çok daha kolaydır. Görüleceği üzere Türkiye'de kuşkonmaz üretimi farklı açılardan analiz edildiğinde önemli derecede avantaja sahip olarak; Türkiye'de yapılacak üretimin pazarda lider konuma gelebilecek potansiyele sahip olduğu açık olarak görülmektedir.

Erkenci Üretim Avantajımız

Ülkemizde kuşkonmaz üretiminde diğer ülkelere göre mevsimsel olarak daha erken başlanmaktadır. Bu sayede önemli bir avantaj elde ederken ürünü mevsiminden önce taze ürettiğimiz için daha yüksek fiyatta satış yapılıp en karlı üretime ulaşabiliyoruz.

Alanımızda Faaliyet Gösteren Diğer Firmalar

Composol (Hollanda)

Altar Produce (ABD)

Desert Farms (ABD)

Barfoods (İngiltere)

Cobrey (İngiltere)

Teboza (İngiltere)

Momack (Avustralya)

Hedef Kitle Hakkında

Projenin iş modeli B2B olacaktır. Tarladan hasat edilen ürünler işlenmek üzere ilgili kuruluşa satılacaktır.

- Gıda Toptancıları
- Gıda Perakendecileri
- Dağıtıcılar

Pazar analizi verilerine bakarak şunu söyleyebiliriz ki ilk hedef kitemiz Avrupa'daki ilgili firmalar olacaktır. Alternatif hedef kitle olarak Rusya ve Singapur'daki satış kanallarını da hedefliyoruz.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Avrupa'da talep artışına rağmen, işçilik probleminden dolayı üretimde daralma vardır
- Ülkemizdeki mevsimsel avantajlarımız 11 ay üretimi desteklemektedir
- Hedef pazarlara yakınlığımız taze ürün ihracatındaki rekabette büyük bir avantajı
- Ekibimizin kuşkonmaz üreticiliği konusundaki yetkinliği ve deneyimi
- İlk kampanyamızda 1868 yatırımcının projemize inanarak yatırım yapması

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Üretim maliyetlerindeki artışların yüksek olması
- 2 yıllık tarla tesis süresi olması (yatırımcı için)
- Üretimde lokasyon çeşitliliğinin az olması

Fırsatlar Nelerdir?

- İhracat imkanı büyük bir ürün ve döviz kazanımı
- Uzun süreli istihdam yaratan bir üretim şekli
- Yüksek katma değerli ürün

Tehditler Nelerdir?

- Ekonomik ve siyasi belirsizlik
- Döviz kurunda dalgalanmaların yaşanması
- Meteorolojik olaylar sebebi ile ürün kaybı olabilmesi

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Yapacağımız toplu alımlar ile maliyetleri düşüreceğiz
- Eğitilmiş insan kaynağımız (işçilik ve yönetim) kullanılacak.
- Gerekli AR-GE çalışmaları ile üretim maliyetimizi azaltmaya çalışacağız.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Yüksek katma değerli ürün üretimi yapıldığı için ihracat odaklı satışa yöneleceğiz
- İhracat odaklı satışlarımızla kurdaki dalgalanmalardan minimum şekilde etkileneceğiz.
- Finans yönetimi EUR olarak yapılarak kur riskini bertaraf edeceğiz.
- Ürünlere sigorta yaptırarak olası ürün kaybı riskini bertaraf edeceğiz.

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)	(%)
Osman Arkan Dağlı	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Eş Genel Müdür	600.000	15
Kemal Arman Badur	Yönetim Kurulu Üyesi	Eş Genel Müdür	600.000	15
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	Yatırımcı	Yatırımcı	2.800.000	70

Osman Arkan Dağlı ile ilgili;

Marmara Üniversitesi lisans sonrasında Cenevre Üniversitesi MBA' ini tamamlamıştır. Yurt içinde Sabancı Holding başta olmak üzere SHV Holding ve bağlı petrol şirketlerinde mali denetim ve iş geliştirme direktörlüğü görevlerinde bulunmuştur. Ayrıca farklı sektörlerde yönetim danışmanlığı yapmıştır. 2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarım alanında çalışmalara başlamıştır.

Kemal Arman Badur ile ilgili;

Saint Michel Fransız lisesinde eğitimini tamamladıktan sonra Cenevre Üniversitesi Bilişim Sistemleri Yönetimini tamamlamıştır. 2 yıl kadar Cenevre'de kendi şirketinde ticaret ve

yazılım geliştirme konularında hizmet vermiştir.2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarım alanında çalışmalara başlamıştır.

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar ile ilgili;

Yatırımcı

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Osman Arkan Dağlı	A	600.000	15	15
Kemal Arman Badur	A	600.000	15	15
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	B	2.800.000	70	70
TOPLAM		4.000.000	100	100

Osman Arkan Dağlı ile ilgili;

Marmara Üniversitesi lisans sonrasında Cenevre Üniversitesi MBA' ini tamamlamıştır. Yurt içinde Sabancı Holding başta olmak üzere SHV Holding ve bağlı petrol şirketlerinde mali denetim ve iş geliştirme direktörlüğü görevlerinde bulunmuştur. Ayrıca farklı sektörlerde yönetim danışmanlığı yapmıştır. 2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarım alanında çalışmalara başlamıştır.

Kemal Arman Badur ile ilgili;

Saint Michel Fransız lisesinde eğitimini tamamladıktan sonra Cenevre Üniversitesi Bilişim Sistemleri Yönetimini tamamlamıştır. 2 yıl kadar Cenevre'de kendi şirketinde ticaret ve yazılım geliştirme konularında hizmet vermiştir.2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarım alanında çalışmalara başlamıştır.

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar ile ilgili;

Yatırımcı

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur.	1	1.200.000	30

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
B	Nama	İMTİYAZLI PAY NOTLARI: *Yatırımcılardan hem birinci kampanyaya katılanlar hem de ikinci kampanyadaki bedelli sermaye artırımına oranlarını korumak amaçlı belirlenmiş tutarla katılanlar, elde edilen kardan %7 daha fazla alma imtiyazına sahip olacaklardır. *Şirketin dağıtılabılır karından %7 daha fazla kar payı almaya hak kazanan pay grubuna dağıtılacak tutar hesaplanırken toplam %30 paya sahip girişimciler bu hesaplama dışında tutulacaktır. *Birinci ve ikinci kampanyaya katılarak pay oranlarını koruyan yatırımcılara, elde edilen kardan %7 daha fazla alabilecekleri imtiyazlı paylar verilecektir. *Birinci kampanyaya katılan yatırımcılar, bedelli sermaye artışına ikinci kampanyada iştirak etmezlerse veya kısmen ederlerse sermayedeki oranlarında seyrelme olacak ve kendilerine imtiyazsız paylar verilecektir. *Birinci kampanyaya katılmayıp, sadece bedelli sermaye artırımını yapılacak ikinci kampanyaya katılan yatırımcılara da imtiyazsız paylar verilecektir.	1	2.800.000	70

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar **A ve B** gruplarına ayrılmıştır. Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **1.200.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **2.800.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır. Sermayesinin toplam **4.000.000 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)	(%)
Kemal Arman Badur	Yönetim Kurulu Üyesi	10/10/2022	1096 Gün	600.000	15
Osman Arkan Dağlı	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	10/10/2022	1096 Gün	600.000	15
Hakan Yıldız	Yönetim Kurulu Üyesi	10/10/2022	1096 Gün	56.811	1,42
Faruk Bostancı	Yönetim Kurulu Başkanı	10/10/2022	1096 Gün	51.585	1,29
Mehmet Yücel Özarı	Yönetim Kurulu Üyesi	10/10/2022	1096 Gün	0	0

Kemal Arman Badur hakkında;

Saint Michel Fransız lisesinde eğitimini tamamladıktan sonra Cenevre Üniversitesi Bilişim Sistemleri Yönetimini tamamlamıştır. 2 yıl kadar Cenevre'de kendi şirketinde ticaret ve yazılım geliştirme konularında hizmet vermiştir.2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarım alanında çalışmalara başlamıştır.

Osman Arkan Dağlı hakkında;

Marmara Üniversitesi lisans sonrasında Cenevre Üniversitesi MBA' ini tamamlamıştır. Yurt içinde Sabancı Holding başta olmak üzere SHV Holding ve bağlı petrol şirketlerinde mali denetim ve iş geliştirme direktörlüğü görevlerinde bulunmuştur. Ayrıca farklı sektörlerde yönetim danışmanlığı yapmıştır. 2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarım alanında çalışmalara başlamıştır.

Hakan Yıldız hakkında;

Ülkemizin Sermaye Piyasası Kurulu'ndan lisans alarak faaliyete geçen ve Türkiye'nin En Aktif Kitle Fonlama Platformu ödülünü alan ilk paya dayalı kitle fonlama platformunun Kurucusu ve CEO'su olan Hakan Yıldız, 1972 Kayseri doğumludur.16 yaşında ilk girişimini ve 23 yaşında ilk şirketini kurmuştur.2003-2009 yılları arasında Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığında görev almış, Ataköy Marina, Türk Hava Yolları ve Erdemir AŞ gibi şirketlerde yöneticilik görevlerinin ardından 2016 yılında kamu görevlerinden ayrılarak Global Markets Turkey'i kurmuş ve Norveç merkezli Global bir IT şirketinde danışmanlık yapmıştır.Lisanslı bir Melek Yatırımcı olarak, Hazine ve Maliye Bakanlığında akredite Reinves Melek Yatırımcı Ağının Başkanlığı görevini ve fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonunu yönetmektedir.2016 yılından itibaren girişimlerin finansmana erişimi ve yeni nesil yatırım araçları konusunda çalışmalar yürütmekte, UNDP tarafından Seçilmiş Crowdfunding Advisor olarak görev yapmaktadır.

Faruk Bostancı hakkında;

Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi ile Ekonomi bölümlerinde tam burslu olarak öğrenim gördü, Ekonomi Bölümü'nden lisans (2000), Leeds Üniversitesi (İngiltere) Business School'da Bankacılık ve Finans alanında yüksek lisans (2008), Ankara Üniversitesi İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman anabilim dalında doktora (2017) derecelerini aldı. Sermaye Piyasası Kurulu'nda Uzman (2001-2010), Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş.'de Genel Müdür Yardımcısı (2010-2012), Başkent Doğalgaz Dağıtım A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyesi (2009-2013), Işıklar Enerji ve Yapı Holding A.Ş.'de Koordinatör (2013-2021) olarak görev yaptı. Halen MKK Gayrimenkul Bilgi Merkezi A.Ş.'de Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi, Naturelgaz ve EPIAŞ'ta Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Mehmet Yücel Özari hakkında;

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme lisansı sonrasında Enka İnşaat, Sabancı Holding, İpragaz A.Ş. ve Boyabat Elektrik Üretim ve Ticaret A.Ş de mali denetim ve mali işler direktörlüğü görevlerinde bulunmuştur. 2019 yılından itibaren farklı sektörlerde yönetim danışmanlığı yapmaktadır. Spargal şirketinde yönetim kurulu üyesi olarak görev yapacaktır. Evli ve 1 çocuk sahibidir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Osman Arkan Dağlı	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Önce yurt içinde Sabancı Holding başta olmak üzere ve daha sonra SHV Holding ve bağlı petrol şirketlerinde mali denetim ve iş geliştirme direktörlüğü görevlerinde bulundum. Ayrıca çeşitli sektörlerde yönetim danışmanlığı yaptım.	600.000	15
Kemal Arman Badur	Yönetim Kurulu Üyesi	2 yıl kadar Cenevre'de kendi kurduğum şirketle ticaret ve yazılım geliştirme yaptım. Daha sonra Türkiye'ye dönerek aileme ait mimarlık ve inşaat şirketimizde görev aldım. 2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarıma başladım.	600.000	15

Osman Arkan Dağlı hakkında;

Marmara Üniversitesi lisans sonrasında Cenevre Üniversitesi MBA' ini tamamlamıştır. Yurt içinde Sabancı Holding başta olmak üzere SHV Holding ve bağlı petrol şirketlerinde mali denetim ve iş geliştirme direktörlüğü görevlerinde bulunmuştur. Ayrıca farklı sektörlerde yönetim danışmanlığı yapmıştır. 2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarım alanında çalışmalarına başlamıştır.

Kemal Arman Badur hakkında;

Saint Michel Fransız lisesinde eğitimini tamamladıktan sonra Cenevre Üniversitesi Bilişim Sistemleri Yönetimini tamamlamıştır. 2 yıl kadar Cenevre'de kendi şirketinde ticaret ve yazılım geliştirme konularında hizmet vermiştir.2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarım alanında çalışmalarına başlamıştır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Osman Arkan Dağlı	Finansal ve İdari İşler	Önce yurt içinde Sabancı Holding başta olmak üzere ve daha sonra SHV Holding ve bağlı petrol şirketlerinde mali denetim ve iş geliştirme direktörlüğü görevlerinde bulundum. Ayrıca çeşitli sektörlerde yönetim danışmanlığı yaptım.	Lider Girişimci

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Kemal Arman Badur	Tarımsal Üretim Odaklı İşler	2 yıl kadar Cenevre'de kendi kurduğum şirketle ticaret ve yazılım geliştirme yaptım. Daha sonra Türkiye'ye dönerek aileme ait mimarlık ve inşaat şirketimizde görev aldım. 2003 Yılında Nomad Tarım'ı kurarak tarıma başladım.	Girişimci ve Kurucu Ortak
Gökhan Kabatepe	Tarımsal Üretim Sorumlusu	Nomad Tarım'ın kendi ve sözleşmeli üreticilerine ait üretim alanlarının teknik takip ve denetim işleri ve tüm zirai uygulamaları konusunda çalışmaktayım.	Personel
Ayberk Yücesoy	Tarımsal Üretim Sorumlusu	Nomad Tarım'ın ve sözleşmeli üreticilerinin üretim alanlarında zirai uygulamalar konusunda çalışmaktayım, tohumculuk, fide üretimi ve ıslah konularında uzmanlaşmaktayım.	Personel
Hakan Yıldız	Strateji Danışmanlığı	Yatırımcılık, strateji, yönetim, girişimcilik, finans	Yatırımcıları Temsilen Yönetim Kurulu Üyesi
Faruk Bostancı	Yönetim Kurulu Başkanlığı	Çeşitli yöneticilik pozisyonlarında sermaye piyasası hukuku ve uygulamaları, kurumsal yönetim, denetim, finans, muhasebe, kurumsal finansman, enerji politikaları ve gayrimenkul alanları	Yatırımcıları Temsilen Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Yücel Özarı	Yönetim Kurulu Üyesi	Finansal danışmanlık - CFO	Yatırımcıları Temsilen Yönetim Kurulu Üyesi

2.6.Finansal Bilgiler

2.6.1Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ'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/BOCS7R#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	30.09.2022>	10.10.2022
Dönen Varlıklar	0	4.000.000
Nakit ve Nakit Benzerleri	0	4.000.000
Bankalar	0	4.000.000
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	0	0
Duran Varlıklar	0	0
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	0	0
Ödenmiş Sermaye	0	4.000.000
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	0	0
AKTİF TOPLAMI	0	4.000.000
PASİF TOPLAMI	0	4.000.000

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	30.09.2022>	10.10.2022
Hasılat	0	0
Satışların Maaliyeti	0	0
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	0	0
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	0	0
Olağan Kâr/Zarar	0	0
NET KAR/ZARAR	0	0

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Kuşkonmaz Üretim Yatırımı İki Kampanya olarak planlanmış olup toplam yatırım 20.000.000 TL'dir. Kurulacak şirketimiz 12 Yıl süreli şirket olarak kurulacak olup, aşağıda 12 yıl boyunca olası gelir gider tahminleri verilmiştir. Ortalama olarak 1 kilogram kuşkonmazı 2.5 EURO 'ya satmayı planlamaktayız. İlk 2 yıl kök büyütme dönemidir. Dolayısı ile satış geliri olmayacaktır. 2 yılı yatırım, 10 yılı üretim ve satış olmak üzere toplam 12 yıl süresince iyi senaryoda 9.140,43 kg/10 Yıl/Dekar üzerinde taze kuşkonmaz üretimi planlanmaktadır. Kötü senaryoda 182.8 Milyon TL ciro(1 EUR=20 TL'den 9.140.400 EUR) ve 148 Milyon TL brüt kar (1 EUR=20 TL'den 7.400.000 EUR) elde edilmesi hedeflenmektedir. Finansal tablolardaki tüm kısımlar 12 yıllık kötü senaryodaki planlamaya göre hazırlanmış olup aşağıdaki şekilde gruplandırılarak yazılmıştır. 1 ve 2. yıllar tesis yatırımı olduğundan ve satış olmayacağından dolayı satış hedeflerinde gösterilmemiştir. Bununla beraber, 3 ve 4. yılların toplamı: Tabloda 1.Yıl olarak, ₺ 28.990.200 - EUR 1.449.510 5 ve 6. yılların toplamı: Tabloda 2. Yıl olarak, ₺ 54.985.800 - EUR 2.299.290 7 ve 8. yılların toplamı: Tabloda 3.Yıl olarak, ₺ 32.181.800 - EUR 1.609.090 9 ve 10. yılların toplamı: Tabloda 4.Yıl olarak, ₺ 24.868.428 - EUR 1.243.422 11 ve 12. yılların toplamı: Tabloda 5.Yıl olarak, ₺ 15.918.956 - 795.948 EUR gösterilmiştir. Yukarıda verilen finansallar kötü senaryoya göre hazırlanmıştır. Yapılan yatırım tutarı olan 20.000.000 TL(1 Milyon EUR)'nin 2.5 yılda geri döneceği hesaplanmıştır. Yatırım ve yatırımın geri dönüşü EUR olarak hesaplandığından kur riski bertaraf edilmiştir. Söz konusu tarihler için EUR enflasyonunun da şu anki seviyesinin çok daha altında oluşacağı öngörülmüştür. 12 yıllık yatırım, üretim ve satış sürecinin sonunda şirketimiz tüm varlıklarını nakde çevirerek tasfiye edilecek ve hissedarlarına elde edilen gelir ödenecektir. Tablolardaki tüm tutarlar 1 Euro = 20 TL olacak şekilde hesaplanmıştır. Kurdaki artışlar tüm finans sisteminin EUR olarak tutulmasından ve temettü ödemelerinin EUR olarak yapılacak olmasından dolayı hesaplamalara dahil edilmemiştir. Yatırım turundaki fon kullanım dağılımı aşağıdaki gibi ayrılmaktadır: Arazi Bedeli: %4.33 Tarla İşleri ve Operasyon Giderleri: %42.92 Fide Satın Alma Bedeli: %36.55 Genel Yönetim Giderleri: %10.34 Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli = %6

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

- Globalgap sertifikası
- B9 Analiz Raporu
- Besin Değeri Analiz Raporu

- Şirketimizin Kayıtlı Sermaye Sistemi Belgesi

Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

Belgeler ektedir.

3.KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1.Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kuşkonmaz Üretimi Projesi Kitle Fonlaması Modeli İle Nasıl Büyüyebilir?

Tarım ve üretimin ülkemiz için ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Kitle fonlaması modeli ile kuşkonmaz üretimi projemize dahil olacak yatırımcı ve paydaşlarımızla birlikte yüksek getirili, sağlıklı ve potansiyeli yüksek kuşkonmaz üretimi yaparak hep birlikte kazanacağımız sürdürülebilir bir model inşa etmek istiyoruz.

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 yayımlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

Toplanan fon;

694.074 TL'si Arazi Kira Bedeli amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2025** tarihleri arasında, **6.867.708 TL'si Tarla İşleri ve Operasyon Giderleri** amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2025** tarihleri arasında, **5.848.508 TL'si Fide Satın Alma Bedeli** amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2025** tarihleri arasında, **1.653.097 TL'si Genel Yönetim Giderleri** amacıyla **01.01.2023 - 01.01.2025** tarihleri arasında, **936.613 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.01.2023 - 01.02.2023** tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %8'i yine fatura karşılığında ödenecektir.

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

SPARGA1 TARIM ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri 3. ve 4. Yıl Satış Gelirleri (1 EUR=20 TL) , 5. ve 6. Yıl Satış Gelirleri (1 EUR=20 TL) , 7. ve 8. Yıl Satış Gelirleri (1 EUR=20 TL) , 9. ve 10. Yıl Satış Gelirleri (1 EUR=20 TL) ve 11. ve 12. Yıl Satış Gelirleri (1 EUR=20 TL) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 182.808.550 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

3.4.1. Başarılı sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Uyarı: Burada ifade edilen "başarılı sonuçlanan kampanya" ifadesi karlı bir yatırımı ifade etmemektedir. Buradaki başarıdan kasıt hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihi veya kampanya süresiyle birlikte çayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanmış olmasıdır.

"Kuşkonmaz Üretimi İlk Aşama" proje adıyla yayımlanan kampanya 3 Eylül 2022 Cumartesi saat 15:09'da başlamış olup, 16 Eylül 2022 Cuma saat 23:59'da ilan edildiği şekilde başarılı bir şekilde tamamlanmıştır.

1868 yatırımcının, 14.770.700 TL (%369.3 oranında) fonlama talebiyle birlikte, 4 milyon TL, 10 Ekim 2022 tarihinde kurulan Sparga1 Tarım Anonim Şirketine, 3 Kasım 2022 Perşembe günü aktarılmıştır.

3.4.2. Başarısız sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- Hava şartlarından dolayı hasat tarihleri 15-20 gün kayarak farklılık gösterebilir.
- Taze ürün satışı ve fiyatlaması çok dinamik olduğundan fiyatın en yüksek olduğu erkenci ve geçici dönemlerde hasat tonajlarının kaymaları marj azalmasına neden olabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Döviz kuru volatilitesi tarımsal üretim sürecindeki çeşitli girdilerin yurt dışından tedarik ediliyor olmasından dolayı (gübre/ilaç) maliyet yapısında belirsizliklere sebep olabilir.
- Pandemi gibi bölgesel veya dünya ölçeğinde mücbir sebepler uluslararası ticareti zorlaştırabilir.

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

Şirket Yönetim Risk Yönetimi:

Şirketimizin 5 kişiden oluşan Yönetim Kurulu'nun 2 üyesi girişimcilerden, 2 üyesi Yatırımcılardan ve 1 Üyesi Bağımsız bir üyeden oluşacaktır. Yönetim Kurulu ve diğer çalışanlar Yönetişim İlkeleri doğrultusunda şirketi yöneteceklerdir. Ayrıca bir Denetim Kurulu bulunacaktır.

Döviz Kuru Risk Yönetimi:

Toplanan fonun şirkete aktarımı sonrası %75'i EUR olarak %25'i TL olarak tutulacaktır. Tüm muhasebe sistemi EUR olarak işletilecektir.

Ürün Risk Yönetimi:

Ürünlerimiz her türlü kayba karşı Tarsim tarafından sigortalanacaktır.

Satış/Pazarlama Risk Yönetimi:

Yetiştirilen ürünlerin satışı ve pazara sunulması için bu konuda yüksek deneyime sahip Nomad ile uzun dönem alım sözleşmeleri yapılacaktır.

Üretim Risk Yönetimi:

Sözleşmeli İşletmecimiz olan Nomad 'dan;

*Toprak Hazırlama - Ön Gübreleme

*Tohum ve Fide Tedariki

*Dikim ve Bakım

*Hasat ve Nakliye

*Paketleme

*Satış/Pazarlama konularında sözleşmeli hizmet alınacaktır. Bu sayede Nomad'ın tecrübesi ve şirketimizin kendi ekibince üretim riski yönetilecektir.

Finansal Risk, Kazanç/Temettü Risk Yönetimi:

Yapılan planlama ve pazarın hazır oluşu, ayrıca alıcı konusunda sorun olmaması(ürünün tamamını Nomad alacaktır) sebebi ile gerçekleştirilmek istenen temettü ödemelerinde elde edilecek kazançta göre bir sorun beklenmemekle beraber, Şirket yönetiminde gerekli tasarruflar ve optimizasyon en üst düzeyde uygulanacaktır. Başta gereken finansmanın tamamı yatırımcılar tarafından konulduğundan finansal bir risk te beklenmemektedir. Girdi maliyetlerinin ve satış gelirlerinin EUR cinsinden olması sebebi ile sermayenin %75'i EUR ve %25'i TL olarak tutulacaktır. Şirket, en hızlı şekilde gelir üretmeye 2. yılın sonunda başlayacağından yedek akçe ayrılması akabinde dağıtılabılır kar, hissedarlara beklemeden kar payı avansı şeklinde dağıtılacaktır.

Denetim ve Raporlama Risk Yönetimi:

Şirketin kuruluşu ile birlikte SPK Lisanslı bir Bağımsız Denetim Şirketi ile anlaşarak 6 Ay periyotlarla Bağımsız Denetim raporu ile profesyonel bir şirketten faaliyet raporu hazırlatılarak kamuoyuna duyurulacaktır. Şirketin tüm süreçleri şeffaf, hesap verilebilir ve gerekli denetim standartlarına uygun şekilde planlanmıştır. Ayrıca Kitle Fonlaması Tebliği hükümlerine tabi olan şirketimizin bu hükümler çerçevesinde yükümlülükleri de yerine getirilecektir. fonbulucu Platformu Takip, İzleme ve Raporlama Birimi ise aylık olarak süreçleri izleyerek yatırımcılara özet raporlar sunacaktır.

Yatırım Risk Yönetimi:

Şirketimiz gerekli fonlamayı kitle fonlaması yolu ile iki kampanya şeklinde yapacaktır. İlk Kampanya ile elde edilecek fonla hazırlıklar tamamlanırken, ikinci fonlamadan elde edilecek fon ile üretim ve işletme yatırımı yapacaktır. Planlanan tüm yatırım bu fonlamalar ile sağlandığından şirketin 12 yıllık işletme süresinde ek bir yatırım ihtiyacı olmayacaktır.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.7 TL** ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **11200000 TL**'dir

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Osman Arkan Dağlı: %15

Kemal Arman Bodur: %15

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %70

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Osman Arkan Dağlı: %15

Kemal Arman Bodur: %15

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %70

5.1.2.Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **16.000.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. 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 kaydedilecektir. Bu kaydediş 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'nı 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/BOCS7R> 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, anladığımıza ve kabul ettiğimize dair işlemin onaylanması gerekir.

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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.

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), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş.

(Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 7.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

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	:44
Başarısız Kampanya Sayısı	:7
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:111.167.695 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 Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	10.146.609	39.79	39.79
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Hakan Yıldız	B	1.840.941	7.22	7.22
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
Güvenç Koçkaya	B	765.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	765.000	3	3
Hakan Yıldız	C	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
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
Enis Yurdatapan	B	255.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	153.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	127.500	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	127.500	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	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
Mustafa Emre 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
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.500.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

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

Spargal, Türkiye’de ihracat amaçlı büyük ölçekli kuşkonmaz üretimini amaçlayan projenin ikinci aşamasıdır. Tarım, Gıda Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B’dir

Toplam 16.000.000 TL fona ihtiyacı söz konusudur.

Spargal, kuşkonmazın hem ABD’de hem de Avrupa’da en çok yenen ilk 20 sebze arasında yer almış olmasına rağmen Türkiye’de üretim ve tüketimin yaygınlaşmaması ve yurt dışı satış potansiyelinin altında kalması problemine odaklanmıştır.

Girişimin yapacağı çalışmalar incelendiğinde; fide temininin ardından, yapılacak tarla hazırlıklarını takiben fide dikimi yapılacak ve 2 yıl boyunca bakımı yapılarak, 3.yılda ürün hasadına başlanacaktır. İlk iki yılı tesis yılı olarak kabul edildiğinde 10 yıl boyunca hasat yapılabilecek ve başlangıçta yatırımla 10 yıl boyunca pasif gelir imkânı yaratılmış olacaktır. Klasik sebze üretiminde her yıl olan fide yatırımı bu ürün özelinde bir kez yapılmaktadır.

Spargal, kuşkonmaz üretiminin yanı sıra, kuşkonmaz konservesi, kuşkonmaz reçeli, kuşkonmaz turşusu, kuşkonmaz çorbası ve kuşkonmazlı makarna satışlarını yapmayı planlamaktadır.

Sparga1, kuşkonmaz üretimi amacıyla kurulmuş olan Sparga1 Tarım A.Ş.'nin ikinci aşama kampanyasıdır. İlk kampanya ile şirket kuruluşu ve kampanya hazırlıkları yapılmıştır. Bu kampanya ile devam niteliğindeki iş kalemleri fonlanacaktır. Yapılacak yeni kampanyada toplanan fon mevcut şirkete bedelli sermaye artırımını yolu ile konulacaktır. Bu nedenle ilk kampanyada yatırım yapan yatırımcılar ikinci kampanyaya da katılarak sermayedeki pay oranlarını koruyabileceklerdir.

Rekabet durumu incelendiğinde; Sparga 1, rekabet konumlanması olarak lojistik avantajı, işçilik avantajları ve erkenci üretimiyle rakiplerinden farklılaşmıştır. Rakipleri arasında Composol, Altar Produce, Desert Farms, Barfoods, Cobrey, Teboza, Momack gibi firmalar bulunmaktadır.

Pazar verilerine baktığımızda, küresel kuşkonmaz pazarının 2027 yılına kadar 37 milyar ABD Doları toplam piyasa değeri ile yaklaşık 10 milyon tonluk küresel bir pazar hacmine ulaşmak için yılda yaklaşık %3 büyümeye devam edeceğini göstermektedir. Türkiye'deki yıllık üretim miktarı ise 300 ton civarındadır. Önümüzdeki 3 yılda hasada gelecek plantasyonlar ve yeni yatırımlarla 3000 tona çıkacağı öngörülmektedir.

Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak işletme giderleri, üretim ve personel giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin 12 yılın sonunda 202 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.

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-Politikamız-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 (00107PFVNV0002)
 - 4.2 Nolu Belge (2016-23308)
 - 4.3 Nolu Belge (2016-23308)
 - 4.4 Nolu Belge (Kayıtlı Sermaye Sistemi)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Osman Arkan Dağlı)
 - 6.2 Nolu Belge (Kemal Arman Badur)
 - 6.3 Nolu Belge (Gökhan Kabatepe)
 - 6.4 Nolu Belge (Ayberk Yücesoy)
 - 6.5 Nolu Belge (Hakan Yıldız)
 - 6.6 Nolu Belge (Faruk Bostancı)
 - 6.7 Nolu Belge (Mehmet Yücel Özarı)