

Hamurla KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Salih Yıldırım** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **600.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **720.000 TL**'ye kadar artırılabilir.




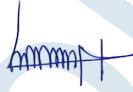

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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


Yatırımcıların **Hamurla** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **28/06/2021** ile **27/08/2021** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/5KXX2P> 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.

Salih Yıldırım Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Salih Yıldırım, 28/06/2021 	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 22/06/2021 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Olca Alptuğ Akdağ , Yatırım Komitesi Üyesi 22/06/2021 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 23/06/2021 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 22/06/2021 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 22/06/2021 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, HUKUKİ DURUM, BELGE VE ÖDÜLLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 28/06/2021	ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
	

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentilerini göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	:	Hamurla Türkiye' nin en hızlı büyüyen gıda pazarından, ürünlerini tüketiciye ulaşan hızlı teslimat modeli ile rakipsiz olarak niş bir pazarda ihtiyaca cevap verecek şekilde B2C Ve B2B modelini kullanarak yerini ve potansiyel payını artıracaktır.
Ürün ve Hizmetler	:	Hamurla' ya özel olarak üretilen donuk unlu mamuller özel termo ambalajları ile, www.hamurla.com da ve dijital ortak pazar platformlarında B2C, B2B modellerini kullanılarak hızlı teslimat sistemi ile doğrudan müşterilerine ulaştırılmaktadır.
Kurulacak Girişim Şirketinin;		
Ticaret Unvanı	:	Hamurla Gıda Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	CEVİZLİ MAH. ZUHAL CAD. B BLOK NO 44 BH RİTİMİSTANBUL MALTEPE İSTANBUL Maltepe / İstanbul
Sermayesi	:	600.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Salih YILDIRIM
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	- Gıda Ürünleri Üretimi Ve Planlama - Yazılım Süreç Planlama Ve Organizasyon - Bayilik Geliştirme -

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Pazarlama Ve Satış - Perakende Satış Organizasyon Ve Planlama - Franchise Organizasyonu, Tasarımı Ve uygulaması

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı : Pertev Nihal YILDIRIM
Uyruğu : Türkiye
Uzmanlık Alanları : - Fonksiyonel Tıp - Önleyici Sağlık Uzmanı - Dijital Pazarlama

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı : Hakkı YILDIRIM
Uyruğu : Türkiye
Uzmanlık Alanları : - Ortopedi Travmatoloji - Fonksiyonel Tıp Travma

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı : Velat ÇELİK
Uyruğu : Türkiye
Uzmanlık Alanları : -Pediatri -Çocuk İmmünolojisi

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı : GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi : Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi : 08.04.2021
Telefon Numarası : 0 312 504 0808
İnternet Sitesi : invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	720.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/5KXX2P
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	28/06/2021
Bitiş Tarihi	:	27/08/2021 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 şeklinde olup, Çıkarılan payların %10 ve üzerinde satın alan Nitelikli Yatırımcılar için İmtiyazlı Pay Senetleri verilecektir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.06 TL ile 0.072 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 36000 TL ile 51840 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 720.000 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 20.000 Pay (20.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 100.000 TL 'yi aşamaz. Nitelikli her bir yatırımcı için pay alımı asgari 500 Pay (500 TL) olup azami bir yatırım sınırı bulunmamaktadır.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 200.000 TL'si Tanıtım Bütçesi 01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında, 100.000 TL'si Ar/Ge Dijital Sistem Alt Yapı Projesinin Yapılıp Geçiş Sağlanması 01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında, 300.000 TL'si

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Merkezi Yönetim Bütçesi
01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında
giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Ben yaptım!!!

Hamurla B2B B2C e-ticaret alanında farklı ürün, hizmet ve pazarlama modeli ile henüz kimsenin faaliyet göstermediği, özel bir pazarda ilk olmayı başaran inovatif bir girişimdir.

Ülkemizde hızlı büyüme potansiyelinin bulunduğu donuk gıda ürünleri ve evlere hızlı teslimat modeli ile gıda sektöründe; tamamen Hamurla 'ya özel olarak oluşturulmuş unlu mamul, börek, baklava, kurabiye, tatlı, pasta, ekmek hamurları vb. pişirilmeye hazır şekilde donuk olarak özel termo ambalajlarında doğrudan evlere ulaştırmayı hedeflediğimiz bir iş modelidir.

Kalite olarak Avrupa ve tüm dünyaya ihraç edilebilen kalitede gurme ürünlerin donuk market ürünleri ile karıştırılmaması gerekiyor. Hali hazırda bu gurme ürünler geniş bir alanda kafe, pastane ve restoranlar aracılığı ile tüketicisi ile buluşmaktadır. Ara alıcı ve satıcıları devreden çıkararak doğrudan evlere ulaştırmayı hedeflediğimiz ve gerçekleştirmeyi başardığımız bir projedir Hamurla.

"Ben yaptım..." sloganı ile evlerde baklava, börek, ekmek vb. gibi yapılması zor ve çok uzun süren ürünleri oldukça geniş çeşit yelpazesi ile sunarak kaliteli, hızlı, kolay bir şekilde hazırlama ve pişirme deneyimi ile pazarlıyoruz. Yaptığımız ve yürüttüğümüz çalışmalarda hamurla deneyimini yaşayan hanımefendilerin ürünlerimizi hazırlayıp sunduğu misafirleri nereden aldın? Nasıl yaptın? Sorularına, sloganımızın da kaynağı olan 'ben yaptım...' diyerek cevap vermeleri doğru yolda ilerlediğimizi göstermektedir.

Ben Yaptımcılardan aldığımız geri dönüşlerden örnekler verecek olursak ;

Bir daha dışardan ekmek almayacağım kesinlikle... .

Sabahları kahvaltıda taze ve sıcak ekmek simit olması harika... .

Evde bu kadar kısa sürede baklava yapabilmek inanılmaz... .

Hamurla ile kendi hazırlayıp pişirdiğim ürünler çok keyifli...

Bunun gibi yüzlerce yorum yolumuzda yürümemiz ve işimizi daha geniş bir alana taşıyıp geliştirmemiz için bizleri cesaretlendirmektedir.

Ayrıca hamurla iş modelinin içerisine entegre ettiğimiz ve Türkiye' de ilk olarak tasarladığımız dijital mikro bayilik modeli ile işimizi bölgesel olarak hızlıca büyütme fırsatı elde ediyoruz. Bu model ile hamurla deneyiminin evlere hızlıca taşınması hedeflenmektedir. Bireysel

olarak kişilere verilecek mikro bayilik yıllık olarak belirlenen bir bedelle bayi adayına sunulacaktır. Mikro bayimizden herhangi bir sabit yatırım veya ürünlerimizi satın alıp depolamasını istemiyoruz. Bayimizin telefonuna yüklediğimiz hamurla uygulaması sayesinde belirli bir kar oranında bağlı bulunduğu bölgedeki hamurla deposundan kendi çevresine esnek bir çalışma modeli ile ürün satışı yapabilmesini sağlıyoruz. Bu noktada temel amaç özellikle bu ürünlerin dolaşımının en yoğun olduğu, mutfakların genel hakimi konumundaki çalışan veya çalışmayı düşünen hanım efendilerin ürünlerin hem kullanıcısı hem de sosyal yaşamları içerisinde satıcıları olmalarını sağlamaktır. Mikro bayilik uygulaması aynı zamanda kadın istihdamı ve kadının çalışma hayatına adaptasyonu hedefi ile bir sosyal sorumluluk çalışması olarak da ilave bir misyona sahiptir.

Haydi! durma sende hamurla...

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Hamurla unlu mamul pazarında doğrudan evlere odaklanmaktadır.

Hedef kitlesi oldukça geniş bir grup olan ev hanımları ve çalışan kadınlardan oluşmaktadır. Unlu mamullerin artık çok geniş bir alanda marketler ve farklı satış noktalarında profesyonel üreticiler tarafından veya irili ufaklı imalatlarda hazırlanan çığ donuk ürünlerin belirli hazırlık ve pişirme işlemlerinden geçirildikten sonra satışı yapılmaktadır.

Buradaki en büyük problem sıcaklık ve tazelikdir. Saatler ve hatta günler öncesinden hazırlanıp satışa sunulan bu ürünler tazelik ve sıcaklık problemi ile beraber ciddi sağlık sorunlarına, önemli miktarlarda ürün israfına, zaman ve para kayıplarına yol açmaktadırlar.

Birçok işletmeci üretip tezgahına koyduğu unlu mamullerin fire oranlarını düşürüp parasal kayıp yaşamamak adına maalesef raf ömürleri dolmasına rağmen satışını yapmaya devam etmektedirler. Sektörde yüksek israf oranları tamamen üretim planlama anlayışının olmaması ve ilgili firma sahiplerinin kendilerini bu konularda geliştiremiyor olmasından kaynaklanmaktadır.

Kazanç odaklı bu anlayış insan sağlığını da ciddi riskler altına sokmaktadır. Sektörde ilgili bakanlığın hazırladığı ve yürürlükte olan standartlar var ise de denetim mekanizmalarının yetersizliği ciddi oranlara sahip merdiven altı üretim ve satışın önüne henüz etkili bir şekilde geçememiştir.

Tam bu noktada Hamurla bahsedilen problemleri ortadan kaldırmak üzere devreye giriyor!

Nasıl mı? Hemen açıklamaya çalışacağım sizlere... Dünya üzerinde herhangi bir gıdanın tazeliğini uzun süre muhafaza ederek, besin değerlerini koruyarak, bozulmadan saklanabilmesi veya üretilen ürünlerin herhangi bir yerden başka pazarlara korunarak nakledilmesinin en doğal ve tek yolu şoklama yöntemi ile dondurulmasından geçmektedir. Şu an piyasada bulunan donuk ürünlerin birçoğu bu teknoloji kullanılarak üretilmektedir. Türkiye' de gıda ürünlerinin dondurulması ve dağıtılması çok geç keşfedilmiş ancak 2000' li yılların başından itibaren gelişmeye başlamıştır.

Hali hazırda Türkiye pazarındaki işletmelerin donuk ürünleri işleyerek kendileri ürettiği gibi satmalarına ve ciddi oranlarda pazar payı almalarına rağmen tüketici bu konuda oldukça bilgisiz ve bilinçsizdir. Çünkü hala unlu mamullerin, yerinde ustalar tarafından üretilip dükkanlarda satıldığını zannedilmektedir. Ancak unlu mamul pazarının son 10 yılının gelişimine ve Deloitte' in raporundaki tespit ve tahminlerine bakacak olursak; geldiğimiz noktada Türkiye unlu mamul pazarının ciddi boyutlara eriştiğini ve dondurulmuş ürün payının da profesyonel piyasada önemli oranlarda artmış olduğunu rahatlıkla görebiliriz. Fakat son kullanıcı hala bu durumla ilgili yeterli bilgiye sahip değildir...

Bu projede Hamurla' ya özel olarak üretilen ve çok geniş yelpazede hazırlanan dondurulmuş unlu mamul çeşidini, alıcı ve satıcıları aradan çıkararak, hızlı teslimat sistemi ile çok kısa bir sürede doğrudan evlere ulaştırmayı başardık. Özellikle hedef kitemizin istediği zaman istediği kadar pişirebileceği kendi pişir kendi ye gurme unlu mamuller konseptinde olan ürünlere hızlı ve kolay şekilde erişmesini ve tüketebilmesini sağladık. Yukarıda bahsedilen büyük problemlerden olan gıda ürünü israfının önüne kalıcı olarak geçmiş olduk. Şöyle ki; müşterinin bu ürünlerden bir miktar satın aldığını düşünün, ürün özel termo ambalajında evine en geç 45 dk içinde soğuk zincir kırılmadan Hamurla tarafından ulaştırılır ve müşteri bu ürünleri buzdolabının derin dondurucu kısmına koyarak ürününe göre 3 ay, 6 ay veya 1 yıl muhafaza edebilir, istediği zaman istediği kadar pişirip tüketebilir. Ayrıca müşterinin bulunduğu bölgede bir hamurla deposu varsa fazlasını alıp depolamasına bile gerek kalmadan sadece o an tüketiceği kadarını alabilecektir. Böylelikle hamurla ürünleri geniş bir çeşitlilikte üretilip şoklama yöntemi ile donduruldukları, hamurla depolarına donuk olarak sevk edildikleri ve depolandıkları, dijital platformlarda satışa sunulmaları evlere soğuk zincir kırılmadan hızlıca ulaştırıldıkları, evlerde de ihtiyaca göre uzun süre muhafaza edilebilir olduğu, tüketici açısından her zaman sıcak ve taze ürün garantili olduğu için yukarıda bahsedilen sağlık riskleri, zaman kaybı, para kaybı, ürün israfı ve sıcak taze ürün kaybı problemlerine Hamurla olarak kalıcı ve kesin çözümler üretmiş olmaktayız.

Tüm bunları okurken kendi kendinize şunları dediğinizi duyar gibiyim... Evde ben nasıl pişirip hazırlayabilirim? Çok zor görünüyor... Şu ana kadar bahsettiğimiz modelde bir sürü müşteriye ulaştık ve cep telefonlarına aldıkları ürün ile alakalı 2 dakikalık, daha önce hazırladığımız, pişirme videoları linkleri gönderdik. Sonuç evlerde bugün itibari ile baklava börek de dahil olmak üzere bir sürü unlu mamul çeşidinin pişirilip tüketilmesini sağladık. Ölçülebilen proje sonuçlarına göre % 90' nın üzerinde başarı ve memnuniyet sağlamış olduk.

2.3. Ürün ve Hizmetler

Hamurla projesinin en önemli çıktısı kuşkusuz donuk gıda ürünleridir.

Yıllarca sektör içerisinde çeşitli çalışmalar yürüten şirket kurucuları ve proje paydaşları bahsi geçen ürünlerin üretilmesi aşamasından pazarlama, satış ve ihracat ayaklarına kadar farklı projeler oluşturup yönettiler ve halen de faaliyetlerine aralıksız devam etmektedirler. Pazar koşulları,

müşteri beklentisi, davranışları noktasında oldukça deneyimli bir ekip ile Hamurla projesinde yola devam edilmektedir. Projenin paydaşı ve tek tedarikçisi konumunda bulunan **Maun Gıda** 3. nesil aile tarafından temsil edilen, ihracat ve üretim kapasite kabiliyetleri noktasında ülkemizin sayılı başarılı firmalarından bir tanesidir. Hamurla Projesine önemli bir paydaş olarak katılmış, birlikte yürütülen araştırma geliştirme (AR/GE) ve ürün geliştirme (ÜR/GE) faaliyetleri sonucunda ürünlerin reçetelerinden ambalajlarına kadar çok geniş bir skalada çalışılarak Hamurla projesinin ürünlerini birlikte ortaya koymuşlardır. Hamurla Projesine özel olarak tasarlanan ve hakları Hamurla 'ya ait olan unlu mamullerin şu an için **Maun Gıda** tarafından üretilecektir.

Hamurla Projesinde bir diğer önemli çıktı da ürünlerin fiziki olarak hedef kitleye ulaşmasını sağlayan hızlı teslimat sistemidir. Potansiyel lokasyonlar da ortalama 200 m2 alanlardan oluşan, ürünlerin -18 C de depolanmasını, lokal ambalajları ile hazırlanıp motorlu kuryeleri ile müşterisine ortalama 45/60 dakikada ulaşmasını sağlayan teslimat noktalarından oluşur. Her teslimat noktasında 300+ yakın ürün çeşidi, 4 motorlu kurye ile günde ortalama 100 paket teslimatı yapılması hedeflenmiştir. Pazar potansiyeli göz önüne alındığında %60 ı İstanbul da tükenen unlu mamuller için her ilçesinde olacak biçimde en az bir teslimat noktası (depo) ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

Hamurla Projesinin teknolojik çıktısı yazılımlardır. Yazılım alt yapımızı iki grup altında tanımlıyor ve yönetiyoruz. Birinci grupta üyelik, satın alma, ödeme, ürün değişimi, kampanya yönetimi ve bu gibi ürünlerle alakalı pazarlama ve satış operasyonlarının gerçekleştiği dijital e-ticaret platformudur. İkinci grupta teslimat noktasında cereyan eden iletişim, stok, teslimat, kurye operasyonlarının yönetilmesinin sağlandığı yazılımlardır. Hamurla Projesinde her iki gruptaki operasyonları yönetmek için 4 farklı yazılım kullanılmaktadır. Operasyon için kullanılan her yazılım teknik ekibimiz tarafından birbirlerine entegre olarak kullanarak iş modelimizin uçtan uca pratik ve akıcı bir işleyişe sahip olmasını sağlamaktadır. Hamurla Projesinin bu kısmı çok kritik olduğundan ikinci aşama projemizde bu yazılımları tamamen tek bir platformda çalışacak şekilde en baştan tasarlanıp bir proje ekibi ile kodlanarak geliştirilecek ve yönetilecektir.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

50 Milyar liralık pazara doğru...

Türkiye gıda pazarının alt başlığı olan yeme içme sektörünün içerisinde değerlendirilen unlu mamul segmentinin pazar büyüklüğü 2011 yılında yapılan araştırmaya göre Doruk Gurubunun Ceo' su tarafından sektör toplantısındaki bildirisinde 33 milyar TL olarak açıklandı ve pazarın %50 si ekmek ve çeşitleri, kalan %50 sininde tatlı, pasta, baklava vb diğer unlu mamullerden oluştuğu söylenmiştir. Ayrıca pazarın 2006 dan beri düzenli olarak ortalama %7 büyüdüğü tespit edilmiştir. Kabaca hesaplandığında bugün itibarıyla Türkiye' de unlu mamul sektörü 50 milyar TL gibi bir büyüklüğe erişmiştir. Unlu mamul tüketiminin %60' ı İstanbul' da gerçekleşmekte, kalan %40' ı Ankara, İzmir ve Antalya sıralamasına uygun olarak Anadolu' da tükenmektedir.

Deloitte 2010 Türkiye Gıda Sektörü Raporundan bir kesit paylaşacak olursak Türkiye'de unlu mamul sektörü hakkında genel olarak şöyle bir tespite bulunulmuştur;

Türkiye halkının beslenme biçiminde unlu mamullerin yeri oldukça önemlidir. Bundan dolayı toplam gıda firmalarının çoğunluğu (% 65) un ve unlu mamuller alt sektöründe bulunmaktadır. 13.Buna ek olarak, tam zamanlı işlerde çalışan kadın sayısının artması, dondurulmuş ve hazır gıdaya olan talep artışını desteklemiştir. Avrupa'da kişi başına paketlenmiş gıda tüketimi en düşük ülkenin Türkiye olduğu düşünüldüğünde, söz konusu alt sektörlerde önemli bir potansiyel olduğu görülmektedir. Türkiye Türk halkının yemek alışkanlıklarında önemli bir payı olan unlu mamuller alanında dünyadaki en büyük pazarlardan birisidir. Yükselen gelir düzeyiyle birlikte, paketlenmiş ekmek tüketimi yükseliş göstermekte ve aynı zamanda çok tahıllı ve özel yapım gibi farklı çeşitlerdeki ekmeklere yönelik talep geleneksel unlu mamullere kıyasla kâr marjının daha yüksek olduğu bu alanda önemli fırsatlar sunmaktadır

Deloitte 2010 Türkiye Gıda Sektörü Raporunun bugüne kadar yayınlanan gıda sektörü hakkındaki en ayrıntılı rapor olmuştur. Sektörün bugünkü durumuna ışık tutmuştur.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Hamurla projesi ve iş modeli şu an itibariyle ticarileşmiş, faaliyetlerine başlamış, Şubat ayı başından beri hedeflerine doğru yola çıkmıştır.

Özet olarak ticari hedeflerinden bahsedecek olursak; açılmış veya açılacak ortalama 200 m2 lik Hamurla teslimat depolarının 4 motorlu kurye ile 300 e yakın ürün çeşidini günde ortalama 100 paket olarak yine 50-100 TL aralığında sepet ortalaması ile firesiz bir şekilde evlere ulaştırmaktır. Şu an itibariyle ortaya çıkan 2-3 aylık veriler ve geri dönüşler kısa bir süre içinde gerçekleştiği için oldukça heyecan vericidir. Dış SEO (tanıtım) çalışmalarımız daraltılmış bölgede yoğun olarak internet sitesi üye sayısını arttırmak için indirim bazlı kampanyalar olarak devam etmektedir. Bundan sonra sürdürülebilir bir şekilde bilinirliği ve iş hacmini arttırmak için ilk olarak İstanbul Anadolu yakasındaki 18 ilçede tanıtım ve satış faaliyetlerine başlamamız gerekmektedir. Daraltılmış bölgede yaptığımız çalışmanın geri dönüş ve yorumlarını incelediğimizde %90 'nın üzerinde bir başarı yakaladığımız net bir şekilde görülmektedir. Bu noktada piyasada olmayan donuk ürün çeşidi ile ve bu ürünleri kendin pişir kendin ye gurme ürünler olarak pazarlayıp %90 bir başarının gelmesi bu girişimin hızlıca büyümesi gerektiği noktasına bizleri getirmiştir.

2.6. Proje Bütçesi

Projenin “İşletme Bütçesi”, “Yatırım Bütçesi”, “Gelir Kalemleri”, “Satış Hedefleri” ve “Nakit Akım Tablosu”nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/5KXX2P#finance>

2.7. İzin ve Onaylar

Yoktur.

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler	
Adı-Soyadı	: Salih YILDIRIM
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Anadolu Üniversitesi. Not Ortalaması: 60
İş Deneyimi	: Deneyim: Balam Süt Üretimden Sorumlu Müdür (2001-2003) Mis Vitamin Gıda Genel Koordinatör (2003-2008) Simit Sarayı Bayilik Geliştirme Müdürü Yatırımcı Ortak (2008-2011) Değişim Yazılım Yatırımcı Ortak Süreç Geliştirme Müdürü Ve Satış (2011-2012) Vitamin Simit A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı (2012-2015) Maun Gıda Franchise Koordinatörü Ve Yatırımcı Ortak (Halen Devam) (2017-devam) Hamurla Gıda Genel Müdür Yatırımcı Ortak (Halen Devam) (2019- devam)
Uzmanlık Alanları	: - Gıda Ürünleri Üretimi Ve Planlama - Yazılım Süreç Planlama Ve Organizasyon - Bayilik Geliştirme - Pazarlama Ve Satış - Perakende Satış Organizasyon Ve Planlama - Franchise Organizasyonu, Tasarımı Ve uygulaması
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler	
Adı-Soyadı	: Pertev Nihal YILDIRIM
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Cumhuriyet Üniv. Tıp Fakültesi. Not Ortalaması: 76
İş Deneyimi	: Tekirdağ Sultan Köy Aile Sağlığı Merkezi Hekim Olarak 2007/2010 Sultangazi Ahi Evran Aile Sağlığı Merkezi Hekim Olarak 2011/2013 İstanbul Maltepe Aile Sağlığı Merkezinde Aile Hekimi Olarak (2013/ Halen devam)
Uzmanlık Alanları	: - Fonksiyonel Tıp - Önleyici Sağlık Uzmanı - Dijital Pazarlama

Girişimci Hakkında Bilgiler

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı : Hakkı YILDIRIM

Uyruğu : Türkiye

Öğrenim Durumu : İstanbul Üniv. Çapa Tıp Fakültesi. Not Ortalaması: 70

İş Deneyimi : İstanbul Çapa Tıp Fakültesi 1997-2003 Şişli Etfal Eğitim Ve Araştırma Hastanesi Ortopedi Travmatoloji Uzmanlığı
2004/2009 İstanbul İstinye Devlet Hastanesi halen Ortopedi Travmatoloji Uzmanı Olarak Çalışmakta

Uzmanlık Alanları : - Ortopedi Travmatoloji - Fonksiyonel Tıp Travma

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı : Velat ÇELİK

Uyruğu : Türkiye

Öğrenim Durumu : İstanbul Üniv. Çapa Tıp Fakültesi. Not Ortalaması: 70

İş Deneyimi : İstanbul tıp Fakültesi 1997-2003 Çocuk sağlığı ve hastalıkları uzmanlığı - Atatürk üniversitesi 2007-2011 Çocuk İmmünolojisi ve Alerji hastalıkları -Trakya üniversitesi 2016-2019 Kahramanmaraş şehir hastanesi Çocuk İmmünolojisi ve Alerjen Hastalıkları Uzmanı olarak halen devam

Uzmanlık Alanları : -Pediatri -Çocuk İmmünolojisi

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Salih Yıldırım	-Genel Koordinatörlük -İş Geliştirme	- Gıda Ürünleri Üretimi Ve Planlama - Yazılım Süreç Planlama Ve Organizasyon - Bayilik Geliştirme - Pazarlama Ve Satış - Perakende Satış Organizasyon Ve Planlama - Franchise Organizasyonu, Tasarımı Ve uygulaması	Kampanya Sahibi
Pertev Nihal Yıldırım	Dijital Pazarlama Koordinasyonu	-Aile Hekimi -Fonksiyonel Tıp -Dijital Pazarlama	Kuru Ortak ve Salih Yıldırımın eşi.
Mehmet Fatih Akçay	Operasyon Müdürü	- Tenis Eğitmenliği - Perakende Mağaza Operasyonları	Profesyonel Çalışan
Beyza Nur Söyler	Muhasebe Koordinasyon	- Büro yönetimi ve asistanlık -Muhasebe	Profesyonel Çalışan

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Salih YILDIRIM	6.000	1	1
Pertev Nihal YILDIRIM	408.000	68	68
Hakkı YILDIRIM	120.000	20	20
Velat ÇELİK	30.000	5	5
Kampanya Yatırımcıları	36.000	6	0
TOPLAM	600.000	100	94

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakkı YILDIRIM	144.000	20	20
Velat ÇELİK	36.000	5	5
Salih YILDIRIM	7.200	1	1
Pertev Nihal YILDIRIM	480.960	66.8	66.8
Kampanya Yatırımcıları	51.840	7.2	0
TOPLAM	720.000	100	92.8

Salih YILDIRIM isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

Pertev Nihal YILDIRIM isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

Hakkı YILDIRIM isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

Velat ÇELİK isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

Kampanya Yatırımcıları isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Yatırımcı

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Hamurla projesi bugüne kadar herhangi bir kitle fonlama kampanyasına katılmamıştır. Fakat proje hayata geçtiğinden beri çeşitli yatırımcı ve kuruluşlar ile yatırımcı ortak modeli finansman görüşmelerini sürdürmektedir. Kitle fonlama kampanyası esnasında veya daha sonra başarıya ulaşabilecek potansiyel görüşmelerimiz devam etmektedir ve edecektir. Projemiz pazarda hak ettiği yere erişene kadar da kitlesel fonlama veya girişim sermayesi tarzı fonlarla sürekli çalışma içinde olunacaktır. Bu bizim orta vadeli finansman stratejilerimizden bir tanesidir.

Hamurla Projesi şu an büyüme dönemine girmiş erken aşama bir girişimdir. Kuruluş yatırım aşamasını şirket kurucuları ile aşmış ve girişim sermayesi aşamasına getirilmesi çalışmaları devam etmektedir. Kitlesel fonlama yöntemine başvurma motivasyonumuz bu noktadan kaynaklanmaktadır. Hamurla kitlesel fonla gerekli büyümeyi sağlayabilirse şayet, ikinci veya üçüncü tur finansman girişimlerinden yatırımcısına büyük kazanç sağlama potansiyeline sahiptir. sloganımız bu aşamada da çok anlamlıdır ve potansiyel yatırımcılarımıza "Hadi Durma Sende Hamurla!!!" diyoruz.

4.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

200.000 TL'si Tanıtım Bütçesi amacıyla **01.09.2021 - 01.09.2022** tarihleri arasında, **100.000 TL'si Ar/Ge Dijital Sistem Alt Yapı Projesinin Yapılıp Geçiş Sağlanması** amacıyla **01.09.2021 - 01.09.2022** tarihleri arasında, **300.000 TL'si Merkezi Yönetim Bütçesi** amacıyla **01.09.2021 - 01.09.2022** tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %6'sı yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin (ek fonlama hesaba katılmaz) onbinde 3'ü + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas

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

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

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

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

%20 Hisse Payımızın sektörde bulunan büyük bir kuruluşa ve Profesyonel Yatırımcılara satılmasına yönelik görüşmeler devam etmektedir.'ndan 2.400.000 TL tutarında bir finansmanın 01/01/2022 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Salih Yıldırım Girişim Şirketinin gelir kalemleri Unlu Mamuller (Sepet Ortalaması) , Hamurla Bayilik ve Mikro Bayilik (Sistem Kullanım Bedeli Yıllık) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 582.500.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

5. RİSK FAKTÖRLERİ

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

5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

İlk olarak finansal riskleri vardır. Girişimin başlangıç finansmanın kısa ve orta vadeli krediler ile sağlandığı için maliyetleri yüksek geri dönüşleri de kısa dönemde gerçekleşmektedir. Bu yüzden şirketin finansal riskini kısa vadede azaltmak için iki yol belirledik. Birincisi şirket paylarının bir kısmını satarak finansman temini , diğeri ise bayilik gelirleri oluşturmak. Birinci çözüm uzun vadede finansal riskimizi ortadan kaldıracak ve ikinci çözüm kısa vadeli finansal riskimizi dengeleyecektir.

Enflasyon ve benzeri ekonomik parametrelerin çeşitli sebepler ile dalgalanması istikrarlı fiyat politikası uygulama zorluğu getirmektedir. Maliyetler ham madde ve üretimde hızla değişmesi istikrarsız bir fiyatlandırma ortamı oluşturmaktadır. Bu durumda müşterinin alım kararını olumsuz etkilemektedir. Kısa vadede dalgalanmalar azalmadan ortalama kar marjımızı ayarlayarak fiyatları dengelemekteyiz.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Unlu mamul sektörü Türkiye' de son 10 yıl içerisinde daha belirgin bir şekilde ve hızla büyümüştür. Bu büyüme belli başlı birkaç marka dışında tabana yayılarak fazlaca işletme kurularak sağlanmıştır ve ayrıca son iki yılda toplam perakende satış içerisinde %15 pay alan e-ticaret alanında yaşanan baş döndürücü gelişmeler yeme içme ve gıda tarafına da aynı oranda yansımıştır ve bu büyüme hızını kesmeden devam etmektedir Burada Hamurla için sektörel olarak oluşabilecek en büyük risk; endüstriyel pazarlara odaklanan büyük birkaç markanın dikkatini çekerek önümüzdeki 1 yıl içerisinde hedeflenen büyümesini sağlayamadan iş modelinin kopyalanmaya başlanması pazarda ilk olma avantajını ortadan kaldıracaktır. Bu durum büyümeyi yavaşlatabilir yeterli pazar payı almasını engelleyebilir.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

Paya Dayalı Kitle Fonlama sisteminde henüz ikincil pazar oluşmadığından yatırımcıların paylarının likiditesi düşüktür.

5.4. Diğer Riskler

Yoktur

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, Çıkarılan payların %10 ve üzerinde satın alan Nitelikli Yatırımcılar için İmtiyazlı Pay Senetleri verilecektir.

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.06 TL** ile **0.072 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **36000 TL** ile **51840 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Şirketimizin ortaklık yapısı şu şekildedir.

% 44 Perteve Nihal Yıldırım

% 1 Salih Yıldırım

% 45 Hakkı Yıldırım

%10 Velat Çelik

Kurulacak yeni şirketin ortaklık yapısı fonlama sonrası şu şekilde olacaktır.

% 68 Perteve Nihal Yıldırım

% 1 Salih Yıldırım

% 20 Hakkı Yıldırım

% 5 Velat Çelik

% 6 Paya Dayalı Kitle Fonlama Kampanyası sonrası pay alan yatırımcılar

Kurulacak yeni şirketin ortaklık yapısı fonlama + ek fonlama sonrası şu şekilde olacaktır.

% 66,8 Perteve Nihal Yıldırım

% 1 Salih Yıldırım

% 20 Hakkı Yıldırım

% 5 Velat Çelik

% 7,2 Paya Dayalı Kitle Fonlama Kampanyası sonrası pay alan yatırımcılar

6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Platformumuzda kampanya yapan tüm girişimlerin pay gruplarından bağımsız olarak çıkarılacak her bir payın Birim Satış Fiyatı 1 (Bir) TL'dir. Çıkarılacak pay adetleri hesaplanırken

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **720.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

Nitelikli Yatırımcıların payları için Genel Kurulda Oy Hakkı ve Yönetim Kurulunda temsil edilme imtiyazları (çıkarılan payların en az %10'u oranında pay almaları durumunda) bulunmaktadır. Nitelikli Yatırımcılar için A Grubu Paylar çıkarılmıştır.

Nitelikli Olmayan Yatırımcıların Genel Kurulda Oy Hakları bulunmaz. Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için B Grubu Paylar çıkarılmıştır. B Grubu Pay sahipleri arasında bir imtiyaz farkı bulunmamaktadır.

C Grubu Paylar Girişim Şirketi'nin mevcut ortaklarına ait paylardır.

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 onuncu fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/5KXX2P> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 20.000 Pay (20.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması veya kayıt yaptıktan sonra değiştirilmesi kaydıyla beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 100.000 TL'yi aşamaz.

Nitelikli her bir yatırımcı için pay alımı asgari 500 Pay (500 TL) olup azami bir yatırım sınırı bulunmamaktadır.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

Pay sahipleri platforma kayıt oldukları anda e-YATIRIMCI ve e-CAS sistemlerine de otomatik kayıt olduklarından adlarına kaydileştirilen payları buradan takip edebilirler.

6.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %1,78 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı gerçekleştirene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin (ek fonlama hesaba katılmaz) onbinde 3'ü + 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 %6'sı kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için KDV dahil 1500 TL ödeme yapmıştır.

fonbulucu.com

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 6.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 1
Başarısız Kampanya Sayısı	: 0
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 300.000 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 0808
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	4.500.000	75	75
Hakan Yıldız	B	1.500.000	25	25
TOPLAM		6.000.000	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	6.000.000	100
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Av. Dr. Ahmet Keşli	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	6.000.000	100
Olca Alptuğ Akdağ	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim ve Ekonomi	0	0
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi	İşletme ve Finans	0	0

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
	Üyesi			
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	0	0

7.5. İnceleme Sonuçları

Söz konusu kampanya Yatırım Komitemizin oybirliği ile aldığı kararla yayınlanmasına karar verilmiştir. Hamurla B2B B2C e-ticaret alanında farklı ürün, hizmet ve pazarlama modeli ile henüz kimsenin faaliyet göstermediği, özel bir pazarda ilk olmayı başaran inovatif bir girişimdir. Ülkemizde hızlı büyüme potansiyelinin bulunduğu donuk gıda ürünleri ve evlere hızlı teslimat modeli ile gıda sektöründe; tamamen Hamurla 'ya özel olarak oluşturulmuş unlu mamul, börek, baklava, kurabiye, tatlı, pasta, ekmek hamurları vb. pişirilmeye hazır şekilde donuk olarak özel termo ambalajlarında doğrudan evlere ulaştırmayı hedeflediğimiz bir iş modelidir. Hedef kitlesi oldukça geniş bir grup olan ev hanımları ve çalışan kadınlardan oluşmaktadır. Unlu mamullerin artık çok geniş bir alanda marketler ve farklı satış noktalarında profesyonel üreticiler tarafından veya irili ufaklı imalatlarda hazırlanan çiğ donuk ürünlerin belirli hazırlık ve pişirme işlemlerinden geçirildikten sonra satışı yapılmaktadır. Yıllarca sektör içerisinde çeşitli çalışmalar yürüten şirket kurucuları ve proje paydaşları bahsi geçen ürünlerin üretilmesi aşamasından pazarlama, satış ve ihracat ayaklarına kadar farklı projeler oluşturup yönettikleri görülmüştür. Hali hazırda faaliyetlerine devam etmektedirler. Pazar koşulları, müşteri beklentisi, davranışları noktasında oldukça deneyimli bir ekip bulunmaktadır. Projenin paydaşı ve şu an için tek tedarikçisi konumunda bulunan Maun Gıda 3. nesil aile tarafından temsil edilen, ihracat ve üretim kapasite kabiliyetleri noktasında ülkemizin sayılı başarılı firmalarından biridir. Hamurla Projesine önemli bir paydaş olarak katılmış, birlikte yürütülen araştırma geliştirme (AR/GE) ve ürün geliştirme (ÜR/GE) faaliyetleri sonucunda ürünlerin reçetelerinden ambalajlarına kadar çok geniş bir skalada çalışılarak Hamurla projesinin ürünlerini birlikte ortaya koymuşlardır. Hamurla Projesine özel olarak tasarlanan ve hakları Hamurla 'ya ait olan unlu mamullerin üretim tesisine sahip olunana kadar Maun Gıda tarafından üretilmektedir. Türkiye gıda pazarının alt başlığı olan yeme içme sektörünün içerisinde değerlendirilen unlu mamul segmentinin pazar büyüklüğü 2011 yılında yapılan araştırmaya göre Doruk Gurubunun Ceo' su tarafından sektör toplantısındaki bildirisinde 33 milyar TL olarak açıklandı ve pazarın %50 si ekmek ve çeşitleri, kalan %50 sininde tatlı, pasta, baklava vb diğer unlu mamullerden oluştuğu söylenmiştir. Ayrıca pazarın 2006 dan beri düzenli olarak ortalama %7 büyüdüğü tespit edilmiştir. Kabaca hesaplandığında bugün itibariyle Türkiye' de unlu mamul sektörü 50 milyar TL gibi bir büyüklüğe erişmiştir. Unlu mamul tüketiminin %60' ı İstanbul'

da gerçekleşmekte, kalan %40' ı Ankara, İzmir ve Antalya sıralamasına uygun olarak Anadolu' da tüklenmektedir. Kampanya sonunda elde edilecek fon ile faaliyetlerine hız vererek öleklenmesinin çok hızlı gerçekleşeceği görülmektedir. Ayrıca yatırım yapmak isteyen iki kurumsal yatırımcı ile platformumuz yetkilileri görüşmüş olup, kampanya sonrası yatırım kararı vermeleri durumunda 2.4 Milyon TL'lik bir ek yatırımın alınması söz konusu olabilir. Girişimci topladığı fonun; 200.000 TL'si Tanıtım Bütçesi amacıyla 01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında, 100.000 TL'si Ar/Ge Dijital Sistem Alt Yapı Projesinin Yapılıp Geçiş Sağlanması amacıyla 01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında, 300.000 TL'si Merkezi Yönetim Bütçesi amacıyla 01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında kullanılacaktır. Verilen gelir kalemlerinden ve hedeflenen satışlardan yola çıkararak 5 yılın sonunda 582.500.000 TL gelire ulaşılmasının planlandığı görülmüştür.

Yatırım Komitesi yeleri şart ve şerhleri	
Adı-Soyadı	şART/şERH
Hakan Yıldız	şERHİ YOKTUR.
Olca Alptuğ Akdağ	şERHİ YOKTUR.
Bülent Gümüş	şERHİ YOKTUR.
Hüseyin ifti	şERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	şERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	

7.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.ř.'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 lt 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 evrimii olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Değerlendirme-Politikamız-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

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

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

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Özgeçmişler
 - 4.1 Nolu Belge (Salih Yıldırım)
 - 4.2 Nolu Belge (Pertev Nihal Yıldırım)
 - 4.3 Nolu Belge (Mehmet Fatih Akçay)

- 4.4 Nolu Belge (Beyza Nur Söyler)
- 4.5 Nolu Belge (Salih Yıldırım)
- 4.6 Nolu Belge (Pertev Nihal Yıldırım)
- 4.7 Nolu Belge (Hakkı Yıldırım)
- 4.8 Nolu Belge (Velat Çelik)

fonbulucu.com