

ESEBZE GIDA TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği Esebze Gıda Ticaret Anonim Şirketi ihtiyaç duyduğu 4.000.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 4.800.000,00 TL'ye kadar artırılabilecektir.)

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 27.01.2025 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Esebze Gıda Ticaret Anonim Şirketi'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 03.02.2025 ile 04.04.2025 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/esebze-2> adresli kampanya sayfası üzerinden FONGOGO 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.

Esebze Gıda Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Barış Güleç, Kurucu Tarih: 20.06.2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Serkan BAĞÇE, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 20.06.2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Aysel GÜNDOĞDU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 20.06.2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Başar KANTAR, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 20.06.2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

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	:	Esebze Gıda Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Esebze (2. Tur Kampanyası)
Merkez Adresi	:	Bahçelievler Mah. Ayaztepe Sok. 38/12, Tepebaşı, Eskişehir, Türkiye
Telefon Numarası	:	850 242 0273
İnternet Sitesi	:	http://www.esebze.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.
İşletme Adı	:	Fongogo
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Caddesi no: 40/3, Şişli, İstanbul
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Telefon Numarası	:	0 (212) 225 6456
İnternet Sitesi	:	https://yatirim.fongogo.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	4.000.000 TL (%20 ek fon ile 4.800.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/esebze-2
Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	03.02.2025
Bitiş Tarihi	:	04.04.2025
	:	Not: Hedeflenen fon tutarının Kampanya bitiş tarihinden önce toplanması durumunda Kampanya erken sonlandırılacaktır

Çıkarılacak Payların

Türü : Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek payların türü nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar C grubu olacaktır. C grubu imtiyazlar: Yoktur

Nominal Değeri : Bu kampanyada % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %6,25 ile %7,41 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 159.993 TL ile 191.991 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 25,00 olarak oluşur.

Satış Fiyatı

: Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

Asgari ve Azami Yatırım Tutarları

Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 1.000 TL'dir. Bu tutar altındaki yatırımlar kabul edilmeyecektir.

Platforma gelir beyanında bulunmamış nitelikli olmayan yatırımcılar paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 400.000 yatırım yapabilir.

Gelir beyanında bulunan nitelikli olmayan yatırımcılar beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda 1.500.000'yi aşamaz.

Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.

Toplanan fonun;

1.785.951 TL'si

Personel Gideri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

42.000 TL'si

Enerji/Su/Diğer Giderler

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

302.000 TL'si

Ofis Giderleri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

216.000 TL'si

Seyahat Giderleri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

Fon Kullanım Yeri

: **543.000 TL'si**

Kira Giderleri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

326.000 TL'si

Danışmanlık ve Denetim Giderleri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

399.249 TL'si

Reklam Giderleri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

385.800 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve

BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)

05.03.2025 - 20.03.2025 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

Toplanan fonun;

286.950 TL'si

Ajans Giderleri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

50.000 TL'si

Diğer Reklam Giderleri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

50.000 TL'si

TV/Radyo/Diğer Reklam Giderleri

01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,

Ek Fon Kullanım Yeri	:	125.000 TL'si Fuar Katılımları 01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,
	:	140.000 TL'si Web Reklam Giderleri 01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,
	:	71.850 TL'si Broşür-Katalog Giderleri 01.05.2025 - 01.05.2026 tarihleri arasında,
	:	76.200 TL'si Platform Ücreti Ek Fonlama 05.03.2025 - 20.03.2025 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

7.000.000 Türk Lirasını aşan fon taleplerinde, hedeflenen fon tutarının toplanmış sayılması için hedeflenen fonun en az %5'ine tekabül eden tutarın kampanya süresi içinde nitelikli yatırımcılar tarafından karşılanmış olması zorunludur. Bu zorunluluk toplanan ek fon bakımından uygulanmaz.

Nitelikli yatırımcı,Sermaye Piyasası Kurulunun ilgili düzenlemelerinde tanımlanan gerçek ve tüzel kişiler, kamu kurum ve kuruluşları ile 15/2/2013 tarihli ve 28560 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelikte tanımlanan bireysel katılım yatırımcısı lisansına sahip kişileri ifade eder.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	<i>Esebze Gıda Ticaret Anonim Şirketi</i>
İşletme Adı	:	<i>Esebze (2. Tur Kampanyası)</i>
Hukuki Statüsü	:	<i>Anonim Şirket</i>
Merkez Adresi	:	<i>Bahçelievler Mah. Ayaztepe Sok. 38/12,Tepebaşı,Eskişehir,Türkiye</i>
Kuruluş Tarihi	:	<i>30.05.2023</i>
Sermayesi	:	<i>Sermaye: 2.399.891 TL</i> <i>Ödenmiş Sermaye: 2.399.891 TL</i>
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	<i>Eskişehir</i>
Ticaret Sicil Numarası	:	<i>53572</i>
Vergi Dairesi	:	<i>Eskişehir</i>
Vergi Kimlik Numarası	:	<i>3770982272</i>
Telefon Numarası	:	<i>850 242 0273</i>
İnternet Sitesi	:	http://www.esbze.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Dünyamız hızla değişiyor, ancak bu değişim her zaman olumlu yönde olmuyor. Gıda üretiminde endüstriyel tarımın yaygınlaşmasıyla birlikte, sofralarımıza gelen yiyeceklerin içeriği hakkında endişeler artıyor. Market raflarında gördüğümüz şık ambalajların ardında, katkı maddeleri, koruyucular ve doğallıktan uzak üretim süreçleri gizleniyor. Tüketiciler, bu ürünlerin sağlıklarına nasıl zarar verebileceği konusunda giderek daha fazla bilinçleniyor ve doğal, sağlıklı gıdalara olan talep her geçen gün büyüyor.

Ancak, bu talebe rağmen küçük üreticiler büyük zorluklarla karşılaşılıyor. Küçük çiftçiler ve üreticiler, büyük pazarlar ve dağıtım kanallarına erişim konusunda ciddi engellerle karşılaşılıyor. Bu engeller, onların sürdürülebilir tarım uygulamalarını sürdürmelerini zorlaştırıyor ve mali olarak ayakta kalmalarını tehdit ediyor. Büyük şirketlerin domine ettiği bu sektörde, küçük üreticilerin sesi duyulmaz hale geliyor ve ürünleri hak ettiği değeri bulamıyor.

Sonuç olarak, hem tüketiciler hem de küçük üreticiler bu büyük ve karmaşık problemden olumsuz etkileniyor. Tüketiciler, ne yediklerinden emin olamıyor ve sağlıklı gıdaya erişmekte zorluk çekiyor. Küçük üreticiler ise emeklerinin karşılığını alamıyor, pazara ulaşmakta ve sürdürülebilir tarım uygulamalarını devam ettirmekte zorlanıyor. Bu durum, hem toplum sağlığını hem de çevresel sürdürülebilirliği tehdit ediyor.

Bu büyük soruna karşı harekete geçmek, sadece bir ihtiyaç değil, aynı zamanda bir zorunluluktur. İşte bu noktada, Esebze.com devreye giriyor ve hem tüketicilere hem de küçük üreticilere yeni bir umut ışığı sunuyor.

Çözüm

Esebze.com olarak, hem tüketicilerin hem de küçük üreticilerin karşılaştığı bu büyük sorunlara yenilikçi bir çözüm sunuyoruz. Doğrudan tarladan sofraya uzanan aracısız bir gıda pazaryeri oluşturarak, sağlıklı ve doğal ürünlerin kolayca erişilebilir olmasını sağlıyoruz.

Esebze ekibi tarafından denetlenen ve onaylanan ürünler, yüksek kalite standartlarına uygun olarak seçilir ve doğrudan tüketiciye sunulur. Bu sayede, tüketiciler güvenle alışveriş yapabilir, katkı maddeleri ve koruyuculardan uzak, doğal ve sağlıklı gıdalara kolayca ulaşabilirler. Sağlıklı beslenme artık sadece bir seçenek değil, bir yaşam biçimi haline gelir.

Küçük üreticilere ise, ürünlerini büyük pazarlara ulaştırma imkanı sunarak onların ekonomik olarak güçlenmelerine katkıda bulunuyoruz. Üreticiler, ürünlerini aracısız olarak tüketicilere sunarak, emeklerinin karşılığını tam olarak alır ve sürdürülebilir tarım uygulamalarını devam ettirebilirler. Bu model, hem üreticilerin kazancını artırır hem de tüketicilere daha uygun fiyatlarla kaliteli ürünler sunar.

Ayrıca, sürdürülebilir tarım uygulamalarını destekleyerek, çevresel etkileri minimize etmeye yönelik bir yaklaşım benimsiyoruz. Küçük üreticilerle işbirliği yaparak, doğal kaynakların korunmasını ve biyolojik çeşitliliğin devamlılığını sağlıyoruz. Bu, geleceğimiz için sağlıklı ve sürdürülebilir bir gıda sistemi oluşturma yolunda önemli bir adımdır.

Esebze.com ile hem tüketiciler hem de üreticiler kazanır. Sağlıklı, doğal ve güvenli gıdaya erişim kolaylaşırken, küçük üreticilerin ekonomik gücü artar ve sürdürülebilir tarım uygulamaları teşvik edilir. Bu çözüm, gıda sektöründe devrim niteliğinde bir değişim yaratır ve toplum sağlığını iyileştirir.

Amaç ve Faaliyet

Esebze.com olarak, dünyamızı daha sağlıklı ve sürdürülebilir bir geleceğe taşımayı hedefliyoruz. Amacımız, doğrudan tarladan sofraya uzanan bir gıda zinciri oluşturarak, tüketicilere en doğal ve sağlıklı ürünleri en taze şekilde sunmaktır. Bunu yaparken, küçük üreticilere destek olarak onların sürdürülebilir tarım uygulamalarını sürdürmelerine yardımcı oluyoruz.

Faaliyetlerimizin temelinde, doğallığı ve sağlığı ön planda tutan bir ürün denetim süreci bulunuyor. Esebze ekibi tarafından titizlikle denetlenen ve onaylanan ürünler, tüketicilere güvenli ve kaliteli bir alışveriş deneyimi sunmaktadır. Her ürün, üretim aşamasından itibaren dikkatlice izlenir ve sadece en yüksek kalite standartlarını karşılayan ürünler platformumuzda yer almaktadır.

Aynı zamanda, küçük üreticilerin büyük pazarlara erişimini kolaylaştırarak onların ekonomik olarak

güçlenmesini sağlıyoruz. Küçük çiftçiler ve üreticiler, ürünlerini doğrudan tüketicilere ulaştırarak, araçların olmadığı bir satış modeli ile daha fazla kazanç elde edebiliyor. Bu, hem üreticilerin sürdürülebilir tarım uygulamalarına devam etmelerini teşvik ediyor hem de tüketicilere daha uygun fiyatlarla sağlıklı gıda sunmamızı sağlamakta.

Esebze.com olarak, misyonumuz sağlıklı gıdaya erişimi kolaylaştırmak, küçük üreticileri desteklemek ve toplum sağlığını koruyarak daha iyi bir dünya yaratmaktır. Bu hedef doğrultusunda, her gün daha fazla insanı doğallığın ve sağlığın gücüyle buluşturmak için çalışıyoruz.

Ürün ve Hizmetler

Esebze.com, sağlıklı, temiz ve ekolojik gıda kriterlerine uygun olan küçük üreticilerin pazarlama, paketlenme/ambalajlama ve lojistik sorunlarını çözerek, sağlıklı ve temiz ürün arayan tüketicilere ulaşmasını sağlayan bir gıda pazaryeridir. Platformumuz, seçilmiş küçük üreticilerin tedarik zinciri ve pazarlama sorunlarını çözerken, tüketicilere doğrudan sağlıklı ve temiz gıdaya erişim imkanı sunar. Toprakdan tezgaha yaklaşımıyla, üreticiler ve tüketiciler arasında güçlü bir bağ kurar, temiz ve ulaşılabilir tarım uygulamaları konusunda toplumsal farkındalık yaratmayı hedefler.

Müşteri Paneli

Ürün Karşılaştırma ve Sipariş Takibi: Müşteriler, ürünleri karşılaştırabilir ve siparişlerini kredi kartı ile taksitlendirerek 3D Secure güvenlik sistemi ile ödeme yapabilirler.

Kolay İade ve Doğrudan İletişim: Kolay iade arayüzü ile ürün iadelerini gerçekleştirebilir, üreticilere doğrudan sorular sorabilir ve ürün/üreticileri puanlayabilirler.

Entegrasyonlar: Geliver ile tüm kargo firmalarına tek tık ile barkod ve gönderi oluşturabileceğimiz entegrasyonu tamamladık. Sitemiz üzerinden kargo takibi ve diğer süreçleri kontrol edeceğimiz altyapımızı kurduk. SMS ve E-posta entegrasyonları ile hizmetlerimizi daha da kolaylaştırıyoruz.

Üretici Paneli:

Sipariş ve Ödeme Takibi: Üreticiler, mevcut siparişlerini takip edebilir, müşterilerden gelen soruları yanıtlayabilir ve kendilerine yapılacak/geçmiş dönemde yapılmış ürün ödemelerini takip edebilirler.

Kampanya ve Kupon Yönetimi: Üreticiler, kendi kampanyalarını oluşturabilir ve kuponları düzenleyebilirler.

Kargo Entegrasyonu: MNG Kargo entegrasyonu ile kargo barkodlarını online olarak üretebilir ve sipariş durumlarını kolayca bildirebilirler.

Eğitim ve Teknik Destek: Üreticiler, bilgi tabanı ve eğitim videolarından ücretsiz olarak faydalanabilir, gerektiğinde teknik destek alabilirler.

Mobil Uygulamalar: Tüm işlemleri mobil cihazlarından kolaylıkla gerçekleştirebilirler.

Destek Biletisi Sistemi: Üretici paneli içinde bulunan destek bileti sistemi ile 7/24 tüm konularda (ürün, sipariş, kargo, muhasebe, teknik vb.) destek alabilirler.

Yönetim Paneli:

Kontrollü Ürün Girişi: Ürün girişleri, esebze.com ekibi tarafından yapılır ve yayına alınır. Bu kontrollü süreç, ürün bilgilerinde eksiklik veya uyumsuzlukların giderilmesini sağlar ve SEO optimizasyonunu destekler.

Yetki ve Rol Yönetimi: Yönetim paneli, farklı yetki grupları ve roller ile birçok ekibin uyumlu bir şekilde çalışmasını sağlar.

Geniş Yönetim Fonksiyonları: Sipariş işlemleri, müşteri soruları, geri bildirimler, ödeme takipleri, muhasebe kayıtları, raporlar ve istatistikler, pazarlama araçları ve daha fazlası yönetim paneli üzerinden kolaylıkla uygulanabilir.

Esebze.com olarak, tüm bu özellikler ile hem tüketicilere hem de üreticilere eşsiz bir alışveriş ve yönetim deneyimi sunuyoruz. Sağlıklı ve doğal gıdaya erişimi kolaylaştırırken, küçük üreticilerin ekonomik gücünü artırıyor ve sürdürülebilir tarımı teşvik ediyoruz.

Ticarileşme ve İş Modeli

Esebze.com iş modeli, küçük üreticileri ve bilinçli tüketicileri bir araya getiren bir ekosistem yaratmak üzerine kuruludur. Platformumuz, üreticilere ürünlerini doğrudan tüketicilere satma imkanı sunarak aracıları ortadan kaldırır. Bu sayede, hem üreticiler daha fazla kazanç sağlar hem de tüketiciler daha uygun fiyatlarla sağlıklı gıdaya ulaşır. Gelir modelimiz, platformda gerçekleştirilen her satıştan küçük bir komisyon olarak sürdürülebilir bir yapıya sahiptir.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- Üreticiler
- Üretim Kooperatifleri
- Kargo firmaları
- Reklam ve pazarlama ajansları
- Influencerlar
- Kaşiflerimiz
- Koli ve mukavva üreticileri
- Finansal düzenlemeler ve muhasebe

Temel faaliyetler

- Kampanya kurguları
- Mevsimsel ve dönemsel indirimler
- Müşteri segmentlerine özel indirim ve kupon kampanyaları
- Marka bilinirliğine yönelik faaliyetler
- Eğitici ve öğretici içerikler

Temel kaynaklar

- Server ve yazılım
- SEO ve LPO Optimizasyonu
- CRM ve Muhasebe Programları
- Kargo Optimizasyonları
- Laboratuvar analiz ve sonuçları
- Doğal gıda sertifikasyonu

Değer önerisi

- Denetlenmiş ürünler
- Sağlıklı gıdaya kolay erişim
- Doğrudan üreticiden alışveriş imkanı
- Güvenli ve hızlı alışveriş deneyimi
- Topraktan tezgaha konsepti

Müşteri ilişkileri

- Google Ads
- Sosyal medya reklamları
- Blog ve topluluklar
- E-posta ve sms pazarlaması

Müşteri segmenti

- Beyaz yakalı çalışanlar
- 25-55 yaş arası
- Yeni anne babalar
- Diyet ve sağlıklı beslenen
- Dijital okur yazar
- Metropolde yaşayan/çalışan

Kanallar

- Online websitesi
- Mobil uygulamamız
- Dijital pazarlama

- Sosyal medya platformları
- Topluluklar
- Hekim/Diyetisyenler

Maliyet yapısı

- Kargo ücretleri
- Personel giderleri
- Server, CDN, yazılım, bakım ve onarım giderleri
- Pazarlama ve reklam giderleri

Gelir Akışı

- Komisyon geliri
- Mağazalar için özelleştirilmiş planlar
- Site içi reklam ve tanıtım

İş Modeli Kanvası işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

İkinci yatırım turumuzda, Ege bölgesindeki yerel kaynakların ve kooperatiflerin desteğiyle ürün ve üretici sayımızı büyük ölçüde artırarak büyümeyi sürdüreceğiz. Tüketicilerimize sağlıklı, doğal ve güvenilir gıda ürünleri sunarken, küçük ölçekli üreticilerin ekonomik gücünü artırmaya ve sürdürülebilir tarımı desteklemeye devam edeceğiz.

Kargo ve lojistik alanında geliver.io girişimi ile yapılan entegrasyon, şirketimizin büyüme stratejilerinde önemli bir adımı temsil etmektedir. Bu girişim sayesinde, üreticilerimize ve tüketicilerimize geniş bir kargo seçeneği yelpazesi sunarak operasyonel verimliliği artırmayı ve müşteri memnuniyetini sağlamayı hedefliyoruz. Üreticilerimiz ürünlerini daha hızlı ve kolay bir şekilde kargoya verebilecekler, tüketicilerimiz ise bütçe ve konumlarına uygun kargo yöntemlerini tercih edebilecekler. Bu gelişme, şirketimizin sürdürülebilir büyüme yolunda önemli bir role sahip olarak, operasyonel süreçlerimizin etkinliğini artırıp müşteri deneyimini iyileştirmemize olanak tanıyor.

Diğer Girişimleri

Bulunmamaktadır.

Organizasyon Yapısı

Barış Güleç

- Kurucu ve Yönetim Kurulu Başkanı

Fatih Güleç

- Koordinatör
- Esebze Kaşifleri
- Üreticiler ve Kooperatifler

Mustafa Kurt

- CFO (Mali İşler Direktörü)
- Muhasebeci: Turhan Kartav
- Ön Muhasebe Personeli: Ceren Çalışal

Volkan Celiloğlu

- CTO (Teknoloji Direktörü)

- Yazılım Destek Personeli (Yakın zamanda stajyer olarak işe başlamış durumdadır)

Pazarlama Departmanı

- Pazarlama Uzmanı (Yakın zamanda işe alınacak)

- Görsel Tasarım Uzmanı (Pazarlama Uzmanına bağlı olarak)

Pazarlama faaliyetleri doğrudan Barış Güleç'in liderliği altında yürütülecektir.

ORGANIZASYON ŞEMASI

Esebze Gıda Ticaret A.Ő



Barış Gleĉ

Kurucu / YK Başkanı



Fatih Gleĉ

Koordinatör



Mustafa Kurt

Finans Müdürü



Volkan Celiloğlu

Bilgisayar Programlama



Dijital Pazarlama
Uzmanı



Esebze Kaşifleri



Turhan Kartav

Muhasebe



Yazılım Destek
Personeli



Görsel Tasarım
Uzmanı



Ceren ĆalıŐal

n Muhasebe



Nazlı Ece Yıldırım

Avukat

Bulunmamaktadır

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

Esebze.com, doğal ve sağlıklı ürünler pazarında faaliyet gösteren bir start-up olarak, pazarın büyüklüğünden ve potansiyelinden faydalanmayı hedefliyor. Sağlıklı ve organik gıdalara olan talep, özellikle şehirleşmenin artması ve sağlıklı yaşam trendlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte hızla büyüyor. Dünya genelinde organik gıda pazarının büyüklüğü 2023 yılında yaklaşık 150 milyar dolar civarındayken, bu pazarın 2025 yılına kadar %10'un üzerinde yıllık büyüme oranıyla artması bekleniyor .

Türkiye'de de benzer bir trend gözlemleniyor. Türk tüketicileri arasında sağlıklı beslenme bilinci artarken, organik ve doğal ürünlere olan ilgi de yükseliyor. Bu durum, esebze.com gibi platformların büyüme potansiyelini artırıyor. Türkiye'deki organik ürün pazarı 2020 yılında yaklaşık 200 milyon dolar seviyesindeydi ve bu pazarın büyümeye devam etmesi bekleniyor.

1. Pazarın Büyüme Hızı: Türkiye'de organik gıda pazarının son yıllarda hızla büyüdüğünü belirtebiliriz. Bu büyüme, tüketicilerin sağlıklı ve doğal gıdalara olan taleplerinin artmasıyla desteklenmektedir.

2. Üreticilere Destek: Organik tarımın teşvik edilmesi ve küçük üreticilere yönelik destek programlarıyla sektördeki üretim kapasitesinin arttığını vurgulayabiliriz. Esebze, bu tür desteklerle organik tarım yapan küçük üreticilere güçlü bir platform sağlayarak sektöre katkıda bulunabilir.

3. Pazar Uyum ve Gelişme: Türkiye'de üretilen bitkisel ürünlerin organik sertifikasyon süreçlerini tamamlayarak pazar uyumunu sağladığını ve bu ürünlerin organik gıda pazarında önemli bir yer edindiğini belirtebiliriz.

4. Esebze'nin Rolü: Esebze, sağlıklı ve temiz gıda arayan tüketicilerle organik ürün yetiştiren küçük üreticileri buluşturarak organik gıda pazarındaki büyümeden önemli bir pay alabilir. Özellikle geliver.io gibi lojistik çözümleriyle üreticilerin ürünlerini kolaylıkla pazara sunmalarını sağlayarak bu büyümede kritik bir rol oynayabilir.

Kaynakça:

1- <https://www.statista.com/outlook/cmo/food/turkey#revenue>

2- [Türkiye İstatistik Kurumu \(TÜİK\)](#)

3- [Euromonitor International](#)

4- [Kantar](#)

- Kantar'ın pazar eğilimleri ve analiz raporları ücretli olabilir, ancak web sitelerinde çeşitli ücretsiz içerikler, özet raporlar ve basın bültenleri bulunabilir.

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Esebze.com'un karşılaşılabileceği rekabet iki ana kategoride değerlendirilebilir:

1. Doğrudan Rakipler: Benzer ürünleri sunan diğer online organik gıda platformları. Türkiye'de bu kategorideki rakipler arasında **Good4Trust**, **Tazedirekt**, ve **lyibutik** gibi platformlar yer alıyor. Bu rakipler de doğal, organik ve sürdürülebilir ürünler sunarak benzer bir müşteri kitlesine hitap ediyor.

2. Dolaylı Rakipler: Geniş kapsamlı online alışveriş siteleri ve süpermarketler. Örneğin, **Trendyol**, **Hepsiburada**, ve **Migros Sanal Market** gibi platformlar, organik ve doğal ürün kategorileri sunarak dolaylı olarak esebze.com ile rekabet ediyorlar.

Hedef Kitle

Esebze.com'un hedef kitlesi, modern şehir hayatının dinamikleri içinde sağlıklı ve doğal ürünlere erişim arayan bilinçli tüketicilerden oluşmaktadır.

Büyük Şehirlerde Yaşayan Beyaz Yaka Çalışanlar: Metropol yaşamının getirdiği yoğun tempoda, sağlıklı ve pratik çözümler arayan beyaz yaka çalışanlar, esebze.com'un doğal ve katkısız gıda ürünlerine büyük ilgi göstermektedir. Dijital okur yazarlığı yüksek olan bu grup, online alışverişe yatkınlığı ve sağlık bilinciyle dikkat çekmektedir.

Yeni Anne ve Babalar: Çocuklarının sağlıklı ve doğal gıdalarla beslenmesini isteyen yeni anne ve babalar, esebze.com'un en önemli müşteri segmentlerinden birini oluşturur. Bebekleri ve küçük çocukları için katkı maddesi içermeyen, güvenilir gıdalar arayan ebeveynler, esebze.com'u tercih etmektedir.

Düzenli Spor Yapanlar: Aktif yaşam tarzını benimsemiş, düzenli spor yapan bireyler de hedef kitemiz arasındadır. Bu grup, enerji ihtiyaçlarını sağlıklı ve doğal kaynaklardan karşılamak isteyen, fitness ve sporcular için uygun ürünler arayan tüketicilerden oluşur.

Diyet ve Sağlıklı Beslenmek İsteyenler: Diyet yapan ve sağlıklı beslenmeyi hayat tarzı haline getiren tüketiciler, esebze.com'un sunduğu doğal ve katkısız ürünlerle beslenme hedeflerini destekler. Bu segment, sağlık bilinci yüksek ve doğal ürünlere önem veren bireylerden oluşur.

Sanayileşmiş Metropollerde Yaşayanlar: Özellikle İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerde yaşayan tüketiciler, esebze.com'un yoğun müşteri kitlesini oluşturur. Sanayileşmiş metropollerde doğal ve sağlıklı gıdalara erişim imkanı sunan esebze.com, bu şehirlerde yaşayan yaklaşık 250.000 kişilik potansiyel bir kitleye hitap etmektedir.

Veri Kaynakları: Hedef kitemizi belirlerken, Google Analytics verileri ve 2023 esebze müşteri deneyim anketi sonuçlarını dikkate aldık. Bu veriler, platformumuzun sağladığı ürün ve hizmetlerin hangi demografik ve yaşam tarzı grupları tarafından tercih edildiğini net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Bu hedef kitle analizi, esebze.com'un sağlıklı, doğal ve güvenilir gıda ürünleri arayan tüketicilere yönelik stratejilerini geliştirmesi ve pazarlama çalışmalarını daha etkili bir şekilde yönlendirmesi için önemli bir temel sağlar.

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- Tarladan Tezgaha Konsepti
- Denetim ve Onay Mekanizması
- Küçük üreticiye destek
- Sürdürülebilir tarım teşviki
- Güçlü teknolojik altyapı
- Genç ve dinamik ekip
- Toplumsal farkındalık

Zayıf Yönler;

- Pazara giriş ve büyüme
- Kontrollü ürün girişi
- Lojistik ve dağıtım zorlukları
- Fiyat rekabeti

Fırsatlar;

- Bilinçli tüketici artışı
- Sürdürülebilir tarım trendleri
- Geniş ürün yelpazesi
- Dijital pazarlama ve sosyal medya

- Ortaklıklar ve işbirlikleri

Tehditler;

- Yoğun rekabet
- Lojistik ve Tedarik Zinciri Aksaklıkları
- Mevsimsel ve İklimsel Değişiklikler
- Yasal Düzenlemeler ve Standartlar
- Ekonomik Dalgalanmalar

SWOT Analizi işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

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

2.4.1. Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Kurucu Ortaklar				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Barış Güleç	Kurucu	Yönetim Kurulu Başkanı	2.091.504	87,15

Barış Güleç - Kurucu

Hakkında:

Anadolu Üniversitesi - İşletme ve daha sonrasında Halkla İlişkiler ve Reklamcılık alanında eğitim almıştır. Farmobile adında "Kişiyeye Özel Sağlıklı Tarımsal Üretim" projesinin kurucu ortağı ve CEO'su olarak görev almaktadır. "Farm to fork - Tarladan Tezgaha" stratejisi ve "slow-food" hareketini yakından takip etmesi ve bu konularda kendi vatanında güzel işlerin de olacağına inancıyla projelerini yönetme ve geliştirmeye devam etmektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Girişimcilik, iş geliştirme, finans, muhasebe

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Bulunmamaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

Girişimcilik ekosistemi

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Bariş Güleç	A	2.091.504	87,15	87,15
Kitle Fonlama Yatırımcıları 1. Tur	B	308.387	12,85	12,85
TOPLAM	-	2.399.891	100,00	100,00

İlk tur kitle fonlama kampanyamızda görev alan ve kurucu ekibimizde bulunan Abidin Demirkaynak, sağlık sorunları nedeniyle ekipten ayrılmak zorunda kalmıştır. Projeye devam edemeyecek olması nedeniyle, CTO görevine Volkan Celiloğlu atanmıştır.

Volkan Celiloğlu ile bir stock-option sözleşmesi imzalanmış olup, belirlenen KPI'lar (Anahtar Performans Göstergeleri) doğrultusunda hisse devri gerçekleştirilecektir. KPI'lar yerine getirildikçe, hisse devri aşamalı olarak sağlanacaktır. Sözleşme, arşiv bölümünde saklanmakta olup, hisse devir kısıtlamasının kalkmasının ardından hisseler, Barış Güleç adına kayıtlı paydan devredilecektir.

Mustafa Kurt - Finans Müdürü

Hakkında:

www.bascuda.com İnternet sitesinin Mali İşleri departmanının kurulması, yöneticiliği, sistemin çalışmasının sağlanması, devamlılığı ve mali konularda sistem danışmanlığı ile www.hemalhemsat.com İnternet sitesinin Mali İşleri departmanının sistem danışmanlığı ve yöneticiliği, www.elektrocarsi.com İnternet sitesinin Mali İşleri departmanının kurulması, yöneticiliği, sistemin çalışmasının sağlanması, devamlılığı ve mali konularda sistem danışmanlığı, www.misli.com İnternet sitesinin Mali İşleri departmanının kurulması, yöneticiliği, sistemin çalışmasının sağlanması, devamlılığı ve mali konularda sistem danışmanlığı yapmıştır.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Finans, Muhasebe

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Mali İşler

Diğer Ortaklarla İlişki

Girişim ekosistemi

Volkan Celiloğlu - CTO

Hakkında:

PHP dünyasında 15 yıllık tecrübesi ile karmaşık projeleri başarıyla hayata geçirmektedir. Üç farklı şirkette CTO olarak görev yaparak, teknoloji stratejilerini oluşturuyor, yazılım geliştirme süreçlerini yönetiyor ve ekipleri koordine etmektedir. Uzay, bilim, bilim kurgu ve evren konularına derin bir ilgi duyuyorum. Bu alanlarda sürekli araştırma yaparak bilgi dağarcığımı genişletiyorum. Ayrıca masa tenisi oynamaktan büyük keyif alıyorum. Gelecekteki vizyonu, benzersiz yazılım ve sanal hizmetler geliştirerek teknoloji dünyasında fark yaratmaktır. Teknolojiyi insan yaşamını kolaylaştırmak ve geliştirmek için kullanmayı hedeflemektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

15 yıl yazılım geliştirme, 10 yıl ekip yönetimi, 7 yıl teknoloji tabanlı girişim arge yönetimi - Yazılım Geliştirme, Ekip Yönetimi

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Bulunmamaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

Girişim Ekosistemi

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Sermayeyi Temsil Eden Paylar						
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Adet	Nominal Değeri (TL)		Pay Oranı (%)
				Birim	Toplam	
A	Nama Yazılı	Yoktur	2.091.504	1,00	2.091.504	87,15
B	Nama Yazılı	Yoktur	308.387	1,00	308.387	12,85

Şirketin sermayesi her biri **1,00 TL** değerinde **2.399.891** paya ayrılmış **2.399.891 TL**'dir.

Sermayeyi temsil eden paylar A, B gruplarından oluşmaktadır. A, B gruplarında sırasıyla 2.091.504, 308.387 adet pay bulunmaktadır.

İmtiyazlar:

A grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır. B grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

A Grubu paylarının pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır. B Grubu paylarının pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1. Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Barış Güleç	Kurucu	30.05.2023	1074 gün	2.091.504	87,15

Barış Güleç - Kurucu

Hakkında:

Anadolu Üniversitesi - İşletme ve daha sonrasında Halkla İlişkiler ve Reklamcılık alanında eğitim almıştır. Farmobile adında "Kişiyeye Özel Sağlıklı Tarımsal Üretim" projesinin kurucu ortağı ve CEO'su olarak görev almaktadır. "Farm to fork - Tarladan Tezgaha" stratejisi ve "slow-food" hareketini yakından takip etmesi ve bu konularda kendi vatanında güzel işlerin de olacağına inancıyla projelerini yönetme ve geliştirmeye devam etmektedir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Girişimcilik, iş geliştirme, finans, muhasebe

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bariş Güleç	Kurucu	Girişimcilik, iş geliştirme, finans, muhasebe	2.091.504	87,15
Mustafa Kurt	Finans Müdürü	Finans, Muhasebe	Yoktur	Yoktur
Volkan Celiloğlu	CTO	Yazılım Geliştirme - 15 Yıl	Yoktur	Yoktur
Ahmet Kağan Örün	Kurumsal İletişim ve İş Geliştirme	girişimcilik, kurumsal iletişim, tarım, ziraat	Yoktur	Yoktur
Fatih Güleç	Zirai Danışman	ziraat, gıda, bahçe, bitki koruma	Yoktur	Yoktur
Kalde Ernat	Mentor- Danışman	iş geliştirme, pazarlama, reklam, yaratıcı düşünme	Yoktur	Yoktur

Ahmet Kağan Örün - Kurumsal İletişim ve İş Geliştirme

Hakkında:

Lise yıllarından beri bilimsel ve teknolojik projeler yürüterek ulusal ve uluslararası alanda çeşitli başarılar elde etmiştir. Fen lisesi mezuniyeti sonrası lisans eğitimine endüstri mühendisliği ile devam etmektedir. Bu süreç zarfında birçok topluluk ve bilimsel ve teknolojik proje yönetme deneyimleriyle kurumsal iletişim ve iş birliği konusunda özellikle tarım, gıda ve sürdürülebilirlik alanlarında deneyimler elde etmiştir. Tarım ve gıda alanına ilgi duyup geleceğin en büyük sorunlarının bu alan sayesinde çözüleceğinin farkındadır. Esebze'ye de ötürü kurumsal iletişim ve iş birliği konusunda destek vermektedir.

Fatih Güleç - Zirai Danışman

Hakkında:

Fatih Güleç - Ziraat Müh. / Danışman ODTÜ Makine Mühendisliği (1984) ve Cumhuriyet Üniversitesi Ziraat Mühendisliği (1989) mezunu olan Fatih Güleç, 35 yıllık meslek hayatında Bakanlık bünyesinde Ziraat Mühendisliği yapmıştır. Kamu görevinden sonra doğaya dost tarımsal üretim yollarını aramış ve "Farmobile" projesinin kurucu ortağı olmuştur. Şu anda esebze.com'da üretici ilişkileri, gıda denetim ve lojistik konularında danışman ve mentor olarak destek vermektedir.

Kalde Ernat - Mentor- Danışman

Hakkında:

iş geliştirme, pazarlama, reklam, yaratıcı düşünme

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Esebze, satış ve siparişlerden elde ettiği tüm gelirleri ve ilk yatırım turunda aldığı sermayeyi kullanarak örgütlenme, ilk kurulum, demirbaş alımı ve yatırım harcamalarını gerçekleştirmiştir.

Artan enflasyon ve alım gücündeki düşüş nedeniyle, ilk yatırım turumuzda öngördüğümüz maliyetlerin çok üzerinde maliyetlerle karşılaştık. Ancak, tüm bu zorlu ekonomik koşullara rağmen, küçük ama verimli ve etkili ekibimiz sayesinde satışlarımızda ve ciromuzda artış sağladık ve üretici ile ürün çeşitliliğimizi 5 kat büyütmeyi başardık.

Şirketin kredi kartları üzerinden vadeli alımlar haricinde ortaklara, çalışanlara ve vergi dairesine borcu bulunmamaktadır. İlk günden bu yana benimsediğimiz şeffaf ve adil çalışma anlayışımız doğrultusunda, tüm ödemelerimizi zamanında yapmakta ve pazarlama kampanyalarımızı sürekli olarak sürdürmekteyiz.

İlk hedefimiz, ölçeğimizi büyüterek daha fazla tüketiciye ulaşmak ve sipariş sayılarını artırmaktır. Ayrıca, daha fazla üreticiyi sisteme dahil ederek ürün ve üretici sayımızı artırmayı amaçlıyoruz. Ulusal çapta bilinirlik kazandıktan ve tazeliğin adresi olduktan sonra, karlılığa ve oranlara odaklanmayı planlıyoruz. Beş yıl içerisinde büyüme hedeflerimize ulaşarak şirketin karlılığa geçeceğini öngörmekteyiz.

Finansal Durum Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023
Dönen Varlıklar	1.646.521,76
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.087.045,05
Ticari Alacaklar	373.293,47
Stoklar	28.522,96
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00
İş Avansları	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	157.660,28
Duran Varlıklar	458.325,99
Maddi Duran Varlıklar	127.577,74
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	327.658,21
Diğer Duran Varlıklar	3.090,04
Kısa Vadeli Yükümlülükler	330.945,13
Finansal Borçlar	17.410,95
Ticari Borçlar	224.627,16
Diğer Borçlar	88.907,02
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00

Diğer Borçlar	0,00
Özkaynaklar	1.773.902,62
Ödenmiş Sermaye	2.399.891,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00
Diğer	0,00
Net Dönem Karı/Zararı	-625.988,38
AKTİF TOPLAMI	2.104.847,75
PASİF TOPLAMI	2.104.847,75

Gelir Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023
Hasılat	71.508,47
Satışların Maliyeti	0,00
Esas Faaliyet Karı/Zararı	-687.321,75
Finansman Giderleri (net)	0,00
Diğer Gelir/Gider	-10.175,10
Vergi Giderleri	0,00
NET KAR/ZARAR	-625.988,38

Esebe Gıda Ticaret Anonim Şirketi'nin VUK'a göre hazırlanan ve yukarıdaki tablolarda özetine yer verilen finansal tabloları ekte bir bütün olarak sunulmaktadır.

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Mevcut durum itibarıyla kurulum ve başlangıç finansmanı sağlanmış olup şirketin borç durumu aylık gelirinin 10'da 1'i seviyesindedir. Gelecek fon ile birlikte server ve altyapımızı geliştirmeyi hedefliyoruz. Ekibi büyütürken alanın yetkin ve girişimciliğe hevesli ekip arkadaşlarımız ile daha stratejik ve yenilikçi tanıtım, pazarlama ve PR çalışmaları için kullanmayı planlıyoruz. Ekibe alınacak uzmanlar ve personel harcama takviminin çoğunluğunu oluşturacağını düşünüyoruz. Artan yoğun tanıtım ve kampanyalar ile sipariş ve satış rakamları KPI'lar üzerinden belirlenerek her geçen ayda artırmayı ve elde edilecek gelirlerin yine ekip ve büyümeye ayrılarak 5 yıl içinde ölçeğini ona katlamayacağını öngörüyoruz.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Şirketimizin lehine ya da aleyhine devam etmekte olan ya da sonuçlanmış Türkiye Cumhuriyet Mahkemelerinde

Dava Dosyası bulunmamaktadır. Yine şirketimiz lehine ya da aleyhine itiraz, marka ya da icra takibi dava dosyası bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Esebze.com, küçük üreticilerin pazarlara ulaşmasını sağlayarak sağlıklı gıdaya erişimi kolaylaştırmak için başladığı bir halk hareketidir. Kitle fonlaması seçmemizin sebepleri:

- Topluluk Destek ve Katılım: İş modelimizi destekleyen topluluğumuzun doğrudan katılımını sağlamak.
- Şeffaflık ve İzlenebilirlik: Yatırımcılarımıza işletme performansımızı şeffaf bir şekilde sunma ve ortak olma fırsatı vermek.
- Sosyal ve Çevresel Etki: Sürdürülebilir tarımı teşvik eden bir model üzerinden toplumsal farkındalık yaratmak.
- Büyüme ve Genişleme: Kaynaklarımızı Ege bölgesindeki üretici ve ürün sayımızı artırmak için kullanarak büyümeye yönlendirmek.

Esebze.com, finansman ihtiyacını doğrudan topluluktan ve destekçilerimizden karşılamayı tercih ediyor, bu sayede sürdürülebilir büyümeyi ve toplumsal etkiyi güçlendiriyor.

Esebze.com olarak, **ikinci tur kitle fonlamasına çıkmamızın temel gerekçesi**, doğal gıda pazarındaki büyüme potansiyelinden daha fazla yararlanarak iş modelimizi güçlendirmek ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamaktır. İlk turdaki başarılı sonuçlar, platformumuzun sunduğu çözümlere olan talebi net bir şekilde ortaya koyarken, geçen bir yıl içinde pazarlama ve teknoloji altyapımızda karşılaştığımız bazı zorluklar, mevcut ve potansiyel müşteri kitemize daha etkili bir şekilde ulaşabilmemiz için ek yatırımlara ihtiyaç duyduğumuzu göstermiştir. Özellikle sosyal medya ve dijital pazarlama alanlarında yaşanan eksiklikler, platformumuzu geniş kitlelere tanıtmaya çabalarımızı sınırlamış ve bu alanda daha profesyonel bir ekibe ihtiyaç duyduğumuzu ortaya koymuştur. Bu fonlama turuyla birlikte, hem pazarlama hem de teknik altyapımızı geliştirerek, ürün ve hizmetlerimizi daha geniş bir müşteri kitlesine sunmayı ve doğal gıda pazarında daha güçlü bir konuma gelmeyi hedefliyoruz.

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	4.000.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	4.800.000 TL

3.2. Fon Kullanım Yeri

Kitle fonlama kampanyasının başarılı sonlanması durumunda elde edilen fonlar aşağıdaki tablolarda özetlenen şekilde kullanılacaktır:

Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Personel Gideri	1.785.951	01.05.2025	01.05.2026
Enerji/Su/Diğer Giderler	42.000	01.05.2025	01.05.2026
Ofis Giderleri	302.000	01.05.2025	01.05.2026
Seyahat Giderleri	216.000	01.05.2025	01.05.2026
Kira Giderleri	543.000	01.05.2025	01.05.2026
Danışmanlık ve Denetim Giderleri	326.000	01.05.2025	01.05.2026
Reklam Giderleri	399.249	01.05.2025	01.05.2026
Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)	385.800	05.03.2025	20.03.2025

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Ajans Giderleri	286.950	01.05.2025	01.05.2026
Diğer Reklam Giderleri	50.000	01.05.2025	01.05.2026
TV/Radyo/Diğer Reklam Giderleri	50.000	01.05.2025	01.05.2026
Fuar Katılımları	125.000	01.05.2025	01.05.2026
Web Reklam Giderleri	140.000	01.05.2025	01.05.2026
Broşür-Katalog Giderleri	71.850	01.05.2025	01.05.2026
Platform Ücreti Ek Fonlama	76.200	05.03.2025	20.03.2025

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Esebbe olarak, zorlu ekonomik koşullara rağmen, önümüzdeki 5 yıl içinde karımızı onlarca kat artırmayı hedefliyoruz. Bu hedefimize ulaşmada, etkili ve verimli çözümlerimiz ile pazarlama stratejilerimiz anahtar rol

oynayacak.

2. Kar Dağıtım Politikamız

Şirketimizin kar dağıtım politikası, sürdürülebilir büyümeyi desteklemek ve yatırımcılarımızın getirilerini maksimize etmek üzerine kuruludur. İlk 3 yıl boyunca, elde edilen karın büyük bir kısmını yeniden yatırım ve genişleme faaliyetlerine yönlendireceğiz. Bu sürecin ardından, düzenli kar payı dağıtımına başlayarak hissedarlarımızın elde edeceği getiriyi artırmayı hedefliyoruz.

Talep ve Pazar Araştırması

Esebze olarak, ürün ve hizmetlerimize olan talebin sürekli artacağını öngörmekteyiz. Türkiye’de organik gıda pazarı hızla büyümekte olup, tüketicilerin sağlıklı ve doğal ürünlere olan ilgisi giderek artmaktadır. Bu doğrultuda gerçekleştirdiğimiz pazar araştırmaları ve hedef kitle analizleri, ürünlerimize olan talebin önümüzdeki yıllarda %30 oranında artacağını göstermektedir.

Geleceğe yönelik kar tahmin ve beklentilerimiz, aşağıdaki varsayımlara dayanmaktadır:

Pazar Büyümesi: Türkiye organik gıda pazarının yıllık %15 büyüme oranı ile genişlemesi.

Müşteri Artışı: Hedef kitemize yönelik etkili pazarlama stratejileri ile yıllık %20 müşteri artışı.

Maliyet Kontrolü: Üretim ve operasyonel maliyetlerimizi optimize ederek kar marjımızı artırmamız.

Pazar araştırma raporları ve sektörel analizler, organik gıda pazarının hızlı büyümesini ve tüketici talebinin artışı net bir şekilde ortaya koymaktadır. Ayrıca, Esebze’nin dijital pazarlama yatırımları ve müşteri memnuniyeti odaklı stratejileri, kar beklentilerimizin gerçekleşmesinde önemli rol oynayacaktır.

Kaynakça

Türkiye Organik Tarım İstatistikleri

- Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)
- Link: [TÜİK Organik Tarım İstatistikleri](#)

Euromonitor International Raporları

- Kaynak: Euromonitor International
- Link: [Euromonitor International](#)

Grand View Research Raporları

- Kaynak: Grand View Research
- Link: [Grand View Research](#)

Nielsen Tüketici Davranışları Raporları

- Kaynak: Nielsen
- Link: [Nielsen](#)

Kantar Pazar Eğilimleri Raporları

- Kaynak: Kantar
- Link: [Kantar](#)

The World of Organic Agriculture Report

- Kaynak: IFOAM & FiBL
- Link: [IFOAM](#), [FiBL](#)

Gelir/gider projeksiyonları işbu Bilgi Formu’nun ekinde sunulmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Geçmiş Kampanyalar				
Sonlanma Durumu	Kampanya Konusu	Kampanya Süresi (Gün)	Hedeflenen Fon Tutarı	Gerçekleşen Fonlama Tutarı
Başarılı	Esebze	60 Gün	2.000.000,00 TL	2.399.891,00 TL

4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde girişim şirketine ve faaliyetlerine, 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

- Rekabet Riski**
Büyük ve iyi finanse edilmiş rakiplerin agresif stratejileri, esebze'nin pazar payını ve karlılığını olumsuz etkileyebilir.
- Tedarik Zinciri Kesintisi**
Küçük üreticilerin tedarik zincirinde yaşanabilecek aksaklıklar, ürünlerin zamanında ve istenilen kalitede sunulmasını engelleyebilir.
- Makroekonomik Riskler**
Ekonomik durgunluk veya enflasyon gibi makroekonomik faktörler, tüketici harcamalarını ve esebze'nin büyüme potansiyelini olumsuz etkileyebilir.
- Lojistik ve Dağıtım Riski**
Dağıtım süreçlerindeki yetersizlikler veya gecikmeler, ürünlerin kalitesini ve müşteri memnuniyetini düşürebilir.
- Pazar Değişiklikleri**
Tüketici tercihleri ve pazar trendlerinde ani değişiklikler, esebze'nin sunduğu ürün ve hizmetlere olan talebi olumsuz etkileyebilir.
- Finansal Kaynak Riski**
Yeterli sermaye ve nakit akışını sağlama zorlukları, büyüme ve operasyonel sürdürülebilirliği tehdit edebilir.
- Yasal ve Düzenleyici Riskler**
Tarım ve gıda sektöründeki yasal değişiklikler, esebze'nin iş modeli ve operasyonları üzerinde olumsuz etkiler yaratabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Gıda Güvenliği Riskleri**
Gıda ürünlerinde ortaya çıkabilecek kalite sorunları veya sağlık riskleri, tüketici güvenini zedeleyebilir ve esebze'nin marka itibarını olumsuz etkileyebilir.
- Dijital Dönüşüm Hızı**
Hedef kitlenin dijital alışveriş alışkanlıklarına adaptasyon hızı, esebze'nin pazara sunduğu dijital platformların kullanım oranını etkileyebilir.
- Düzenleyici Değişiklikler**
Gıda, tarım ve e-ticaret sektörlerindeki yasal düzenlemelerdeki değişiklikler, esebze'nin iş operasyonlarına uyum sağlama zorunluluğunu artırabilir.
- Tüketici Davranışlarındaki Değişimler**
Hedef kitlenin doğal ve sağlıklı gıdalara olan talebinde yaşanabilecek değişiklikler, esebze'nin pazar

performansını doğrudan etkileyebilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- **Pay Satış Fiyatı Riski**
Piyasa koşullarına bağlı olarak pay satış fiyatının dalgalanması, yatırımcıların bekledikleri getirileri etkileyebilir.
- **Likidite Riski**
Esebze'nin hisselerinin sınırlı likiditesi, yatırımcıların paylarını hızlı bir şekilde nakde çevirmesini zorlaştırabilir.
- **Devir ve Tedavül Riski**
Hisselerin üçüncü taraflara devri ve tedavül süreçlerinde yaşanabilecek kısıtlamalar, yatırımcıların esnekliğini sınırlayabilir.
- **Gelecekteki Değer Riski**
Pazar ve şirket performansına bağlı olarak hisselerin gelecekteki değeri beklenenden düşük olabilir, bu da yatırımcıların sermaye kazancını azaltabilir.

4.4. Diğer Riskler

- **İklim Değişikliği**
Tarımsal üretimi etkileyebilecek iklim değişiklikleri, ürün arzında dalgalanmalara neden olabilir. Bu risk, sürdürülebilir tarım uygulamalarına odaklanarak yönetilebilir.
- **Çevre Felaketleri**
Sel, kuraklık ve orman yangınları gibi doğal felaketler, üretim alanlarına zarar verebilir ve tedarik zincirini aksatabilir. Bu riskler, ürün arzında kesintilere yol açabilir.
- **Enflasyon ve Satın Alma Güçlüğü**
Yüksek enflasyon oranları, tüketicilerin alım gücünü azaltarak, ürün ve hizmetlere olan talebi düşürebilir. Bu durum, esebze'nin satışlarını etkileyebilir ve piyasa performansını olumsuz yönde etkileyebilir.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Kampanyanın %20 ek fon toplama izni bulunmaktadır. Toplanan fon karşılığı çıkarılacak olan pay bilgileri aşağıdaki gibidir:

Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	C	159.993	6,25	1,00	159.993

Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	C	191.991	7,41	1,00	191.991

Toplanan Fon Karşılığı çıkarılacak Pay Bilgileri ve Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı çıkarılacak Pay Bilgileri tablolarındaki oranların hesaplanmasına bonus pay oranları dahil edilmemiştir.

Bonus Pay Kampanyası Hakkında Bilgi:

- Yatırım turuna başlama tarihi itibarıyla **yatırım miktarı bonus pay kampanyası kapsamında;**

5.000 - 24.999 TL arasında yatırım yapanlara **%5**'i oranında

24.999 TL - 49.999 TL arasında yatırım yapanlara **%10**'i oranında

50.000 - 99.999 TL arasında yatırım yapanlara **%15**'u oranında

100.000 TL ve üzeri yatırım yapanlara **%20**'i oranında **fazladan (bonus) pay** verilecektir.

- 1. tur kitle fonlaması turuna katılmış yatırımcıların bu tura katılması durumunda 2. turda yaptıkları yatırım üzerinden **%5 bonus pay** verilecektir. **Bu kampanya sadece yatırım miktarı bonus pay kampanyası veya ön talep kampanyası ile birleştirilecektir.**

Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirketin kurucusu Barış Güleç'in payından düşürülecektir.

Ön talep formunda belirtilen tutar ve üzerindeki yatırımın kampanya süresince gerçekleştirilmesi durumunda yatırımcılara, %20 oranında fazladan (bonus) pay verilecektir.

Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirket kurucusu paylarından düşürülecektir.

Kampanyalar birleştirilemez ve aynı anda kullanılamaz; her bir kampanya yalnızca tek başına geçerlidir. En yüksek bonus pay oranı otomatik olarak uygulanacaktır.

Fonlama öncesi ve sonrası sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Fonlama Öncesi ve Sonrası Ortaklık Yapısı Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Pay Oranı (%)		
	Fonlama Öncesi	Fonlama Sonrası	Ek Fon İle
Barış Güleç	87,15	81,70	80,69
Kitle Fonlama Yatırımcıları 1. Tur	12,85	12,05	11,90
Kitle Fonlama Yatırımcıları 2. Tur	0,00	6,25	7,41
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

Platformumuzda primli satış fiyatı hesaplanırken, şirketin yatırım öncesi değerlendirme tutarı ana parametre olarak alınır.

Girişim şirketinin mevcut paylarının birim nominal değeri 1,00 TL kabul edilir, mevcut payların birim nominal değeri 1,00 TL'den farklı ise dönüşüm işlemleri yapılarak girişimin sermayesini oluşturan toplam pay adetleri ile nominal sermayesinin birbirine eşit olması sağlanır.

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

25/11/2023 tarihli ve 32380 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 7887 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı uyarınca, 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, anonim ve limited şirketlerin Türk Ticaret Kanununda düzenlenen en az sermaye tutarları artırılmıştır. İlgili karar uyarınca en az sermaye tutarı, Anonim şirketlerde 50.000 Türk Lirasından 250.000 Türk Lirasına ve Limited şirketlerde 10.000 Türk Lirasından 50.000 Türk Lirasına yükseltilmiştir.

Kampanyanın başarılı olması durumunda toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımını yapılacağından, primli pay ihracı nedeni ile oluşan emisyon primi de sermaye artışında kullanılmış olur.

Çıkarılan emisyon primli pay, artırılan veya konulan sermaye miktarı şirket sermayesinin bir parçası haline gelir ve emisyon primi şirket sermayesine değil, şirket malvarlığına katılmış olur.

Anonim şirkete sermaye olarak katılacak olan bedel ne kadar olursa olsun şirketin mevcut ortaklık yapısının bozulmamasını ve mevcut pay sahiplerinin azınlık haline gelmemesini sağlamaktadır.

Emisyon primli pay ihraç edilirken ödenecek sicil harcı primli bedel üzerinden değil, pay değeri artışı esas alınarak hesaplanmakta ve ödenmektedir.

İhraç olunan payların bedellerinin tamamı nakden ödenmektedir. Yatırımcı tarafından alınan primli payların karşılığında şirkete konan sermayenin payların itibari değerinden fazla olan kısmı TTK'nın 519. maddesi uyarınca sermaye yedeği hesabına kaydedilir ve yedek akçe hükmündedir. Dolayısıyla payların itibari değeri üzerindeki kısmı oy hakkı veya kar payına etki etmez. Emisyon primli pay ihracı ile şirketteki oy kullanma ve kâr payı alma hakkı primli paya koyulan sermayeden bağımsız olur.

Girişim şirketinin mevcut sermayesi 2.399.891 TL ve 2.399.891 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 159.993 ile 191.991 adet arasında olacaktır. İhraç edilecek pay adetleri ile toplanan fon tutarı arasındaki fark emisyon primi olarak sermayeye eklenecektir.

Kampanya sonrası girişim şirketinin sermayesi, birim nominal değeri 1,00 TL değerinde 2.559.884 pay ile 2.591.882 pay aralığında ve toplam nominal değeri 2.559.884 TL ile 2.591.882 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %6,25 ile %7,41 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 2.559.884 TL ile 2.591.882 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 25,00 TL olarak oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyat baz alınır. Çıkarılacak pay grupları hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi, ihtiyaç duyduğu fon miktarı ve değerlendirme raporu doğrultusunda ortaya çıkan şirket değerlemesine paralel şekilde hesaplama yapılmaktadır.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ("SPKn"), Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2), 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ("TTK") başta olmak üzere ilgili sair mevzuat hükümlerine uygun bir şekilde çıkartılacaktır.

Yatırımcı, aksi belirlenmedikçe, paya dayalı kitle fonlaması faaliyeti kapsamında fon sağlaması halinde, TTK uyarınca bir anonim şirket pay sahibinin şirket esas sözleşmesine uygun olarak TTK uyarınca sahip olduğu tüm hak ve yükümlülüklerle sahip olacaktır.

Yatırımcılara ihraç edilecek payların hepsi aynı olup, herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Kitle Fonlaması Tebliği'nin 27/1 maddesi uyarınca, paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar da dahil olmak üzere Girişim Şirketi'nin tüm payları SPKn m. 13 hükmü çerçevesinde MKK nezdinde elektronik ortamda kayden oluşturulur ve bunlara ilişkin haklar hak sahipleri bazında izlenir. Kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından yatırımcıların kredi kartları veya EFT yoluyla yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Başarılı fonlamayı takiben Girişim Şirketi paylarının kaydileştirilmesi ve yatırımcılara dağıtımını amacıyla MKK'ya başvuruda bulunulacaktır. Bu başvuru bizzat Girişim Şirketi tarafından yapılabileceği gibi Girişim Şirketi'nin yetkilendireceği bir yatırım kuruluşu aracılığıyla da yapılabilecektir. Toplanan fonların Girişim Şirketi'nin hesabına aktarılmasından önce kaydileştirme işlemleri tamamlanır.

Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2)'nin m.16/7 hükmü gereğince Girişimciler veya girişim şirketlerinin kampanya sürecinin başladığı tarihteki ortaklarından fonlanan şirkette önemli etkiye sahip olacaklar, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden 3 yıl içinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri veya cebri icra nedenleriyle yapılacak devirler ile nitelikli yatırımcılara ya da kendi aralarında yapacakları devirler hariç olmak üzere, fonlanan şirketteki paylarını devredemezler.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanya süresi, işbu Bilgi Formu'nun Yatırım Komitesi tarafından onaylanıp Kampanya Sayfası'nda yayımlandığı tarihte başlar ve eğer daha önce sona erdirilmezse bu tarihten itibaren 60 gün içinde sona erer.

Fon sağlamak isteyen yatırımcının Kampanya'ya yatırım yapabilmesi için Platform'a üyelik şartlarını yerine getirmesi ve Platform ile Üyelik Sözleşmesi akdetmesi zorunludur.

Yatırımcı tarafından kampanya süresi boyunca Kampanya özelinde Platform nezdinde açılan Kampanya Sayfası üzerinden fon sağlama talepleri Platforma iletilir. Bu taleple eş zamanlı olarak Yatırımcı fon sağlamaya ilişkin ödeme emrini kimlik bilgileri ile uyumlu EFT yada kredi kartı ile yerine getirir.

Yatırımcının her pay alım işlemi öncesi Bilgi Formu ile Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığına ve kabul ettiğine dair onay vermesi gereklidir.

Yatırımcı başına sağlanacak asgari fon miktarı 1.000 TL'dir.

Nitelikli olmayan yatırımcı azami 400.000 TL yatırım yapabilir. Ancak Platform'a gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'una kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda 1.500.000 TL'yi aşamaz. Nitelikli yatırımcının azami yatırım limiti bulunmamaktadır.

Yatırımcı tarafından, fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içerisinde ve cayma hakkına yönelik bildirim Platforma iletilmesi suretiyle, hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının kullanılması mümkündür. Yatırımcı cayma hakkına yönelik bildirimini Yatırımlarım bölümünde yer alan İptal butonu ile iletebilir.

Kampanya Süresi içinde, Yatırımcı'nın yatırım kararını etkileyebilecek değişiklikler veya yeni hususlar ortaya çıkabilir. Bu durumda, Bilgi Formu'nda açıklanan hususlarda değişiklik ve/veya açıklanan hususlara ekleme yapılma ihtiyacı doğabilir. Bilgi formunda yapılan ek ve değişikliklerin Yatırım Komitesi'nce onaylanmasıyla eş zamanlı olarak Platform, Yatırımcı'ya e-posta aracılığıyla bilgilendirme yapacaktır. Platform, Bilgi Formu'nda yapılan ek ve değişiklikleri Yatırımcı'ya Platform'a üye olurken vermiş olduğu e-posta adresine e-posta göndererek bilgilendirir. Bilgilendirme Platform'un e-postayı gönderdiği an itibarıyla yapılmış sayılır. Yatırımcı bilgilendirmenin yapılmış sayıldığı andan itibaren 48 saat içerisinde cayma hakkına yönelik bildirim Platforma iletilmesi suretiyle hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkını kullanabilir.

Girişimcinin talebi ile ek fon dahil hedeflenen fon tutarının Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce toplanması halinde, Kampanya'ya yatırım yapan tüm Yatırımcılar'ın cayma süresinin dolması halinde Platform'ca Kampanya bitiş tarihinden erken sonlandırılabilir.

Erken sonlandırma seçilmemişse, Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce ek fon dahil hedeflenen fon tutarı toplansa dahi Kampanya Süresi erken sonlandırılmaz. Ek fon dahil hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplanması halinde, Platform bu tutarı aşan kısmın yatırımcılara iadesini gerçekleştirir. Böyle bir durumda Platform hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplandığını Emanet Yetkilisi'ne bildirir ve hedeflenen fon tutarını aşan kısmı Emanet Yetkilisi tarafından bu bildirim takip eden işgünü içinde yatırımcılar arasında eşitsizliğe sebep olmayacak şekilde iade edilir. Aşan kısmın yatırımcılara iadesi İşbu Bilgi Formu'nda belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde dağıtım listesi dikkate alınarak gerçekleştirilir.

Erken Sonlandırma: Var

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Emanet Yetkilisi Platform'un anlaşmalı olduğu İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş (Takasbank)'dir.

Yatırımcı tarafından Kampanya Süresi boyunca Kampanya özelinde Platform nezdinde açılan Kampanya Sayfası üzerinden fon sağlama talepleri Platforma iletilir. Bu taleple eş zamanlı olarak Yatırımcı fon sağlamaya ilişkin ödeme emrini kimlik bilgileri ile uyumlu EFT yada kredi kartı yoluyla yerine getirir. Girişim Şirketi payları karşılığında Yatırımcı'dan sağlanan fonların tamamının nakden ödenmiş olması zorunludur.

Platform, Yatırımcı tarafından kendisine iletilen fon sağlama taleplerini Kampanya Süresi boyunca anlık olarak MKK'ya ve Emanet Yetkilisi'ne iletacaktır. EFT ödemeleri EFT'nin Emanet Yetkilisi'ne ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. EFT ödemesinin yatırım talebinde bulunulduktan sonra en fazla 2 iş günü içerisinde Emanet Yetkilisi'ne ulaşmış olması gerekmektedir. Bu süre içinde Takasbank'a ulaşmayan EFT ödemelerine dair yatırım talepleri iptal edilir.

Yatırımcı tarafından sağlanan fon Kampanya Süresi'nce Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılacak hesapta bloke edilecektir. Emanet yetkilisi toplanan fon tutarını nemalandırmayacaktır.

Hedeflenen fon tutarının Kampanya Süresi'nin bitiş tarihi veya Kampanya Süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanmamış olması halinde ve hedeflenen fon tutarının üzerinde fon talebi gelmesi halinde hedeflenen fon tutarını aşan tutarlar ilgili sürenin bitimini takip eden işgünü içinde Platform tarafından yapılacak bildirim üzerine Emanet Yetkilisi nezdinde bloke edilen tutarlar, Emanet Yetkilisi tarafından bu bildirim takip eden işgünü içinde Yatırımcı'ya iade edilir ve bu suretle kampanya süreci sona erer. İade işlemleri emanet yetkilisi tarafından belirlenen prosedüre göre gerçekleştirilir.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde fon sağlama talebinde bulunulduğunda Girişim Şirketi hedef fon miktarı + ek fon miktarı ile sınırlıdır. Bu miktarı aşan tutarın Emanet Yetkilisi tarafından iadesinde Oransal/Nitelikli Yatırımcı Öncelikli Oransal/FIFO yöntemleri kullanılabilir:

FİFO : Bu yöntemde ilk yatırım yapan yatırımcı ilk pay alma hakkına sahiptir. Dağıtım işlemi; tarih, saat, saniye, salise önceliği ile ilk pay alan yatırımcıdan başlayıp hedeflenen fon pay adedine ulaşana kadar devam eder.

NİTELİKLİ ÖNCELİKLİ ORANSAL : Bu yöntem ile pay dağıtımında; ilk olarak nitelikli yatırımcılara önceliklendirilir. Nitelikli yatırımcılardan arta kalan pay adetleri kalan yatırımcılar arasında oransal olarak dağıtılır.

ORANSAL : Bu yöntem ile pay dağıtımında; ek fon dahil girişimci tarafından arz edilen toplam pay adedi, tüm yatırımcılar tarafından talep edilen toplam pay adedine oranlanır. Bulunan oran her bir yatırımcının talep ettiği pay adedi ile çarpılarak yatırımcı bazında dağıtım gerçekleştirilir.

Tahsisat Yöntemi: Nitelikli Yatırımcı Öncelikli Oransal

Kampanya, hedef fon (varsa ek fon) miktarı kadar fon talebi geldiği takdirde erken sonlandırılabilir. Bu durumda hedef fon (varsa ek fon) miktarına ulaşılması itibarıyla 48 saatlik cayma sürecine girilir. Bu süre zarfında cayma hakkı kullanılmazsa sistem tarafından otomatik olarak kapanış sürecine geçilir. Bu süre zarfında cayma hakkı kullanılırsa cayılan tutar yeni yatırımlardan karşılanacaktır.

Kampanyanın erken sonlanması veya Kampanya Süresi ile cayma hakkı sürelerinin tüm Yatırımcı'lar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla hedeflenen fon tutarının toplanmış olması durumlarında;

1. Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılan hesapta bloke edilen fon, Takasbank nezdinde açılan bloke hesabına aktarılır ve Girişim Şirketi tarafından Kampanya Süresi'nin sona ermesini takip eden otuz iş günü içinde toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımını yapar.
2. Sermaye artırım işlemlerinin tamamlanmasını müteakip Platform, Yatırımcı'nın sağladığı fon tutarını ve bunun karşılığında çıkarılacak payların toplam nominal değerinin bilgisini MKK'ya derhal iletir. Girişim Şirketi tüm paylarının SPKn madde 13 çerçevesinde MKK nezdinde kayden oluşturulmasına ve hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına yönelik işlemlerin gerçekleştirilmesini derhal sağlar.
3. Sermaye artırımına ve tüm payların MKK nezdinde kayden oluşturularak hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına ve bunu takiben Emanet Yetkilisi nezdinde Girişim Şirketi adına bloke edilen fonun Girişim Şirketi'ne tevdi edilmesine yönelik işlemlerin tamamlanmasıyla birlikte Kampanya süreci sona erer.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Girişim Şirketi

Kampanya'nın başarı ile sonuçlanmasının ardından Girişim Şirketi, Platform'a ayrıca toplanan fonun %7,5 + KDV'ye kadar bir oranda Platform Hizmet Bedeli ödeyeceğini kabul beyan ve taahhüt eder. Girişim Şirketi, fon aktarma işlemi ardından, söz konusu ücreti 5 iş günü içinde Platform'a öder. Kampanya başarılı olmadığı takdirde başarı ücreti alınmayacaktır.

Kitle fonlama kampanyaları için listeleme ücreti 25.000 TL + KDV'dir ve kampanya sahibi girişimci /girişim şirketi tarafından kampanyanın başlangıç tarihi öncesinde fatura karşılığı ödenir.

Kampanya sonrası yatırımcılar tarafından satın alınan payların Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde kaydileştirilmesi yapılacak olup, kaydileştirme işlemleri için ödenecek tutarın belirlenmesinde, ödeme tarihinde Merkezi Kayıt Kuruluşu'nun internet sitesinde yayımlanan güncel ücret tarifeleri esas alınacaktır. Bu tutar, kampanyanın başarılı olmasından bağımsız olarak kaynak arayan tarafından ödenir. Takasbank'ın verdiği emanet yetkilisi hizmeti karşılığında ödenmesi gereken tutar, kampanyanın başarılı olmasından bağımsız olarak kaynak arayan tarafından ödenir. İlgili tutarın belirlenmesinde, ödeme tarihinde Takasbank'ın internet sitesinde yayımlanan güncel ücret tarifeleri esas alınacaktır.

Kampanya sırasında ya da kampanyadan sonra herhangi bir mevzuat değişikliği, ücret tarifesi değişikliği vb. sebep ile işbu Sözleşme kapsamında düzenlenmeyen, her ne ad altında olursa olsun bir ücretin ödenmesi gerektiği takdirde; ilgili tutarın kaynak arayan tarafından ödeneceği, kampanyanın başarılı olup olmamasından bağımsız olarak taahhüt edilmiştir.

Yatırımcı

Kredi kartı ile yapılan işlemlerde Takasbank ile anlaşmalı olarak ödeme sistemleri hizmeti alınan Payten A.Ş.'nin işlem ücreti bulunmaktadır. %3,70 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak Üye'nin ödemesine yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT gönderim ücreti Üye'ye aittir ve bankaya göre değişiklik göstermektedir.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	<i>FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.</i>
Merkez Adresi	:	<i>Cumhuriyet Cad. NO: 40/3 34367 Elmadağ / İSTANBUL</i>
Listeye Alınma Tarihi	:	<i>06.01.2022</i>
Sermayesi	:	<i>18.479.326 TL</i>
Başarılı Kampanya Sayısı	:	<i>12</i>
Başarısız Kampanya Sayısı	:	<i>13</i>
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	<i>37.654.460 TL</i>
Telefon Numarası	:	<i>0(212) 231 4739</i>
İnternet Sitesi	:	<i>https://www.yatirim.fongogo.com</i>

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ali ÇEBİ	A	2.663.716	14,41	14,41
Ali ÇEBİ	B	1.984.207	10,74	10,74
Çiğdem TİRKEŞ	A	2.663.656	14,41	14,41
İbrahim Sina AZERİ	B	516.087	2,79	2,79
Ali KIRALI	B	483.615	2,62	2,62
Fatih YILDIRIM	A	450.785	2,44	2,44
Osman Emre NARİN	B	131.937	0,71	0,71
Ufuk Gökmen CİVİLO	B	32.226	0,17	0,17
Sinan GÜLER	B	158.096	0,86	0,86
Sinan TÜKER	B	242.985	1,31	1,31
Tamer KARADAĞLI	B	102.464	0,55	0,55
Ertunç TÜMEN	B	1.013.888	5,49	5,49
Emine ÇELEBİ	B	463.492	2,51	2,51
Ömer Hayri ERKMEN	B	66.580	0,36	0,36

Alp Albert KRESPIN	B	399.500	2,16	2,16
Gökhan ŞEN	B	537.163	2,91	2,91
Kerem BİLAÇLI	B	387.412	2,10	2,10
Çiğdem TİRKEŞ	B	260.496	1,41	1,41
Oğuz Güç	B	193.119	1,05	1,05
Selda Çelikel	B	1.605.475	8,69	8,69
Ahmet Ölmez	B	193.119	1,05	1,05
Ozan Kuşçu	B	241.399	1,31	1,31
Alpay Akdemir	B	30.271	0,16	0,16
Özden Sayın	B	30.271	0,16	0,16
Mehmet Onarcan	B	76.282	0,41	0,41
Mehmet Esgin	B	144.840	0,78	0,78
Abdurrahman Uzun	B	31.865	0,17	0,17
Hasan Utkueri	B	45.866	0,25	0,25
Onur Köktürk	B	45.866	0,25	0,25
Özlem Tümer Eke	B	22.932	0,12	0,12
Alper Şener	B	41.038	0,22	0,22
Ahmet Murat Köseoğlu	B	41.038	0,22	0,22
Finansal Eksen Teknoloji Yatırım Anonim Şirketi	B	70.084	0,38	0,38
Emre ECZACIBAŞI	B	67.859	0,37	0,37
Tufan Sezgin IŞIK	B	34.139	0,18	0,18
Mehmet Ali ERSARI	B	33.675	0,18	0,18
Cenk GÜNKUT	B	16.965	0,09	0,09
Serkan BAĞÇE	A	2.954.918	15,99	15,99

TOPLAM		18.479.326	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)	(%)
Ali ÇEBİ	Yönetim Kurulu Başkanı	5.07.2023	1084 Gün	2.502.973	24,87
Serkan BAĞÇE	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	5.07.2023	1084 Gün	2.954.918	15,99
Mehmet ÇELİKOL	Üye	5.07.2023	1084 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Serkan BAĞÇE	Üye	İş Geliştirme, Yatırım Süreçleri, Satış ve Pazarlama	2.954.918	15,99
Aysel GÜNDOĞDU	Üye	Finansal Piyasalar, Borsa, Davranışsal Finans	-	-
Mehmet Başar KANTAR	Üye	Yatırım Danışmanlığı, Satış ve Pazarlama	-	-

Yatırım komitemiz üyelerinden Serkan Bağçe'nin melek yatırımcı lisansı (BKY2021000709), Aysel Gündoğdu'nun Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 lisansı (no: 925084) ve Mehmet Başar Kantar'ın Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 lisansı (no: 920703) bulunmaktadır.

6.5. İnceleme Sonuçları

Yatırım komitemiz girişimi ana başlıklar altında değerlendirmiştir. İncelenen başlıklar aşağıda özetlenmiştir.

Ürün/Hizmet/Teknoloji:

Esebze, tarladan sofraya yaklaşımıyla sektörde farklılaşmaktadır. Tüketicilere güvenilir ve taze ürünler sunma vaadi, güçlü bir değer önerisi oluşturmaktadır. Platformun kullanıcı dostu arayüzü ve lojistik entegrasyonları, iş modelini desteklemektedir. Ürün takibi ve tedarik zinciri yönetimi için daha gelişmiş teknolojilerden yararlanma potansiyeli vardır. Platformun ölçeklenebilirliği yüksek gözükmektedir. Yeni üreticiler ve ürünler eklenerek, farklı bölgelerde hizmet verilebilir. Ancak, hızlı büyüme sürecinde ortaya çıkabilecek lojistik ve kalite kontrol zorluklarının önceden planlanması önem arz etmektedir.

İş Modeli:

Komisyon bazlı gelir modeli, sektörde yaygın ve sürdürülebilir bir uygulama olarak görünmektedir. Uzun vadede

ek gelir kaynakları (örneğin, özel etiketli ürünler, abonelik hizmetleri, reklam) geliştirilmesi karlılığı artıracaktır. Sosyal medya, influencer marketing ve içerik pazarlaması gibi düşük maliyetli kanalların etkin kullanılması önemlidir.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Sağlıklı beslenmeye ilgi duyan geniş tüketici kitlesi hedeflenmektedir. Bu kitlenin büyüklüğü ve satın alma gücü, girişimin büyüme potansiyelini desteklemektedir.

Rekabet:

Direkt ve Dolaylı Rakiplere bakıldığında benzer platformların yanı sıra, geleneksel marketler ve büyük e-ticaret platformlarının organik ürün bölümleri de rekabet oluşturmaktadır. Tazelik, ürün çeşitliliği, yerel üreticilere destek gibi faktörlerle rakiplerden farklılaşmak mümkün görünmektedir.

Pazar:

Organik gıda pazarının hızla büyümesi Esebze için önemli bir fırsat sunmaktadır. Sürdürülebilirlik, şeffaflık ve yerel üretime yönelik trendler, girişimin büyümesini desteklemektedir.

Ekip:

Ekibin gıda sektörü, e-ticaret ve girişimcilik alanlarındaki deneyimi, girişimin başarısı için kritik öneme sahiptir. Ekip üyeleri birbirini tamamlamakta ve ortak bir vizyon etrafında birleşmektedir.

Finansallar:

Gelirler ve giderler detaylı analiz edilmiş, girişimin finansal sağlığının sürdürülebilir olduğu değerlendirilmiştir.

Fon Kullanımı:

Fonun; pazarlama, teknoloji geliştirme, lojistik altyapı ve yeni pazarlara açılma gibi alanlarda kullanılması planlanmıştır. Yatırımcıların çıkış stratejileri için girişimin uzun vadeli sürdürülebilirliği göz önünde bulundurulmuştur.

Sonuç :

Esebze.com, günümüzde giderek önem kazanan sağlıklı ve sürdürülebilir gıda tüketimi trendine uygun, oldukça kapsamlı bir iş planına sahiptir. Özellikle küçük üreticilere destek ve tüketicilere güvenilir ürünler sunma hedefiyle öne çıkmaktadır. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda kampanya yayınlamasına izin verilmiştir.

6.6. Değerlendirme Politikası

Platform Değerlendirme Politikası, 07.12.2021 tarihli Platform Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

Yatırım Komitesi Girişimci tarafından Şirket'e elektronik ortamda iletilen bilgi formunda yer alan bilgileri bu politikada belirtilen ölçüt ve kriterler çerçevesinde değerlendirir. Bilgi formunda yer alan tüm bilgiler ve veriler Girişimci'nin sorumluluğundadır. Yatırım Komitesi Girişimci tarafından sunulan bilgi ve verileri objektif olarak değerlendirmek konusunda gerekli çabayı ve mesleki özen ve titizliği gösterir.

Yatırım komitesinin Girişim Şirketi'ni değerlendirme ilke ve esasları aşağıdaki şekildedir:

- İlgili mevzuata uygunluk
- Yatırım Komitesi üyelerinin tecrübeleri, bilgileri ve öngörülleri
- Üyelerin haklarının korunmasına yönelik olarak Girişimci tarafından sunulan şartlar
- Girişimci'nin kaynak aradığı faaliyetlerinin din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen, genel ahlaka, kanunlara

- ve toplumsal değer yargılarına aykırı olmaması
- e. Girişim şirketinin esas sözleşmesindeki amaç ve faaliyetlerin içerisinde domuz eti ve ürünleri, alkol (medikal ve tıbbi alkol hariç), tütün ürünleri (medikal ve tıbbi alanlar hariç) üretimi ve silah üretimi veya bunlara ilişkin teknoloji faaliyeti olmaması
 - f. Girişimci'nin Yönetim Kurulu ve yöneticilerinin yeterlilikleri, tecrübeleri ve bilgi seviyeleri
 - g. Sürdürülebilir, yenilikçi, finansal getiri potansiyeli olan üretim/teknoloji faaliyetlerine odaklanmak
 - h. Girişimci'nin teşvik, sübvansiyon, sertifikasyon gibi atımlarının bulunması

Yatırım Komitesi Girişim Şirketi hakkında kararını verirken bilgi formunda ve fizibilite raporunda yer alan bilgileri kullanır. Ayrıca, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Türkiye İstatistik Kurumu, Borsa İstanbul veya devlet kurumlarının yayınladığı her türlü veriyi, ücretli/ücretsiz veri dağıtım kanalları, kamuoyu bildirimleri, yerli ve yabancı kaynaklı ekonomi, şirket, sektör raporları, açık kaynaklar, yazılı, görüntülü ve sözlü medya ve benzeri kaynaklarda yer alan her türlü bilgi ve veriden faydalanabilir. Yatırım Komitesi gerekli görmesi halinde danışmanlardan hukuki ve mali konular başta olmak üzere çeşitli konularda (pazar araştırması, sektör analizi ve benzeri) hizmet alabilir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://yatirim.fongogo.com/Contract/Detail/degerlendirme-politikamiz> linkinden ulaşılabilir.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platform Çıkar Çatışması Politikamız, 07.12.2021 tarihli Platform Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

Platform Çıkar Çatışması Politikası ("Politika"), Platform nezdinde gerçekleştirilen faaliyetler kapsamında çıkar çatışmasına yol açabilecek hususları, olası çıkar çatışmalarının önlenmesi/tespit edilmesine ilişkin alınan tedbirleri ve önlenememesi/tespit edilememesi durumunda izlenecek prosedürleri kapsamaktadır.

Yatırım komitesi üyeleri girişim şirketlerinden veya girişimcilerden herhangi bir ekonomik menfaat temin edemez ve değerlendirdikleri kampanyalara hedeflenen fon tutarının %5'inden fazla fon sağlayamazlar. Yatırım komitesi üyeleri, kendilerinin, eşlerinin, alt ve üst soylarının sermaye, denetim ve idari bakımdan doğrudan veya dolaylı olarak ilişkili oldukları projelere ait kampanya başvurularının değerlendirilmesine ilişkin müzakerelere katılamaz ve oy kullanamazlar.

Platform çalışanları ve Platform'un ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanları, kamuoyu ile, hizmet verilen kişilerle, işverenleriyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Platform çalışanları, tüm faaliyet ve hizmet türlerinde gereken davranış kurallarına eksiksiz uymalıdır. Davranış kurallarına uygunluk, organizasyonda yer alan tüm personel tarafından gözetilmelidir. Etik ilkeler ve davranış kuralları mevzuattaki hükümlerle sınırlı değildir; bu kapsamda çalışanlar Tebliğ başta olmak üzere kendisine uygulanabilecek tüm sermaye piyasası mevzuatı hükümlerine uygun davranmalıdır.

Platform'un fonlama ve kampanya faaliyetlerini ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında, hizmet verilen kişiler 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, çıkar çatışması tanımına girmektedir. Çıkar çatışması maddi veya maddi olmayan şekilde ortaya çıkabilir. Platform personeli, diğer çalışanlardan, hizmet verilen kişilerden, satıcılardan ve kurumsal iş ilişkisinde bulunduğu gerçek ve/veya tüzel kişilerden, mesleki kararlarına zarar verecek veya zarar verebileceği tahmin edilen değerli herhangi bir şeyi/hediyeyi talep ve kabul edemezler. Bu anlamı doğuran davranışlarda bulunamazlar. Platform çalışanları, hizmet verilen kişiler ile borç ilişkisine giremezler.

Platformun yöneticileri ve personeli çalışmaları sırasında ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarından uzak kalmak, dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek müdahalelere imkân vermemek, ayrıca dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek iş ve işlemlerden kaçınmak zorundadır. Buna rağmen kitle fonlaması faaliyetlerini sürdürürken, herhangi bir Platform çalışanının bağımsızlığına ve tarafsızlığına gölge düşürme ihtimali olan veya görevlerini yapmada olumsuz etkisi olması beklenen bir durum ortaya çıkarsa, derhal Platform yönetimine bildirilir. Benzer şekilde, personel, potansiyel ya da gerçekleşmiş bir çıkar çatışmasını veya bir durumun çıkar çatışmasıyla ilgili olup olmadığına dair herhangi bir şüphesinin olması halinde bu olayı, derhal yöneticilerine bildirir ve çıkar

çatışması yaratabilecek tüm kişisel veya profesyonel ilişkileri ve maddi işlemleri konusunda bilgi verir.

Platform'a ait her türlü bilgi gizli olup, bu bilgilerin üçüncü kişilere aktarılması ve ticaretinin yapılması yasaktır. Platform'a ait ticari sırlar, mali bilgiler, çalışan bilgileri ve çalışılan süre içinde edinilen tüm bilgiler; hizmet verilen kişilere ait bilgiler, bilgisayar ve telekomünikasyon sistemleri, çalışanların çalışma süreleri içerisinde yapmış oldukları tüm işler, anlaşmalar ve geliştirdikleri ürünler gizlidir

Çıkar çatışmalarının önlenmesi için Platform tarafından tedbirler alınmaktadır. Bunlarla sınırlı olmamak üzere, Platform'un organik bağı olan başka platform ve çalışanlarının Platform hizmet faaliyetleri hakkında çıkar çatışması kapsamına girecek bir bilgiye ulaşmasının ve bu bilginin paylaşılmasının engellenmesi, Platform bünyesinde çalışan her personelin görev tanımı ve yetkisi haricindeki bilgilere erişiminin engellenmesi, görevlerin personel bazında farklılaştırılması ve çapraz kontrol esasının benimsenmesi, iç denetimlerin gerçekleştirilmesi, gerekli teknik altyapının sağlanması, çıkar çalışmalarının önlenmesi için alınan tedbirlere örnek olarak gösterilebilir.

Yönetim Kurulu, çıkar çatışmasının çözüme kavuşturulmasında nihai karar organı olup; üst yönetim tarafından yapılan inceleme ve düzenlenen rapor sonucunda alınacak aksiyona Yönetim Kurulu karar verir.

Platform personeli, işlemlerin gerçekleştirilmesinde önceliği, öncelikle hizmet verilen kişilere, ardından Platform'un iş ve işlemlerine göre belirler. Bu konuda çıkar çatışması doğurabilecek her türlü durumdan kaçınılır. Bu tedbir ve kuralı ihlal eden personel hakkında personel yönetmeliği hükümleri uygulanır. Aynı zamanda personelin işlem ve talimatlarına sınırlama getirilir. Personelin işlem yapma iznini mesleki tarafsızlık ve dürüstlük ilkesi çerçevesinde yerine getirmesi ve bu izni işlemlerden menfaat sağlamaya yönelik kullanmaması esastır.

Proje değerlendirme raporlarının objektif ve bağımsız olmaları sağlanır. Raporları hazırlama, onaylama, yayınlama ve/veya dağıtımından sorumlu personel, rapor içeriklerini üyelere duyurmadan önce kendilerine ve üçüncü kişilere menfaat yaratacak ya da oluşan bir zararı azaltacak şekilde kullanamaz.

Proje raporlarını hazırlayan personel, Platform yönetimi, raporu hazırlanan girişimci veya portföyünde bu sermaye piyasası aracını bulunduran üyelerin baskı, teşvik veya taleplerini dikkate almadan raporların hazırlanmasında objektif ve tarafsız şekilde hareket etmek zorundadır.

Şirket, makul nedenlerden dolayı çıkar çatışmasının önlenemediği veya organizasyonel ve operasyonel çıkar çatışmasının yeterli derecede engellemediği yönünde bir kanıya varırsa ilgili faaliyet veya hizmeti sunmadan önce ilgili kişileri ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının içeriği ve nedenleri hakkında ispatı mümkün yollarla bilgilendirir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://yatirim.fongogo.com/Contract/Detail/cikarcatismasi-politikamiz> linkinden ulaşılabilir.

Girişim şirketi ve ilişkili tarafları ile platform ve ilişkili tarafları arasında doğrudan veya dolaylı olarak herhangi bir ilişki bulunmamaktadır.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

Bilgi formu eklerini kampanya sayfasında Arşiv bölümünden inceleyebilirsiniz.

1. Finansal Raporlar
2. Fon Kullanım Raporu
3. Swot Analizi
4. İş Modeli Kanvası
5. Organizasyon Şeması
6. Yatırımcı Sunumu
7. Pay Satış Değer Tespit Raporu
8. Finansal Projeksiyonlar:

- o Gelir/GiderProjeksiyonu
- o Satis&MaliyetlerTablosu
- o PersonelButcesi
- o YatirimHarcamalari
- o NakitAkisTablosu

9. Özgeçmişler:

- o Barış Güleç - CV
- o Mustafa Kurt - CV
- o Kalde Ernar - CV

10. Ek Belgeler:

- o Esebze (2. Tur Kampanyası) Pazar Dökümanı 1
- o Esebze (2. Tur Kampanyası) Pazar Dökümanı 2
- o Marka Tescil Evrağı
- o Vergi Borcu Yoktur Yazısı
- o Değerleme Raporu
- o 3. GV Beyannamesi

11. Şirket Resmi Evrakları:

- o Esas Sözleşme
- o İmza Sirküleri
- o Faaliyet Belgesi
- o Vergi Levhası
- o Ticaret Sicil Gazeteleri
- o Kurumlar Vergisi Beyannameleri
- o Ortaklar Pay Defteri
- o Vergi Dairesi Borcu Yoktur Yazısı
- o SGK Borcu Yoktur Yazısı