

# PETİÇİM BUĞDAY ÇİMİ SUYU PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Ege Ertuğvat**'in **Petiçim Buğday Çimi Suyu** girişimi için ihtiyaç duyduğu **₺2.100.000,00** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **₺2.520.000,00**'ye kadar artırılabilir.)

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 4.06.2026 tarihli kararıyla 0 olumsuz oya karşı 3 olumlu oy ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların **Petiçim Buğday Çimi Suyu**'ye yönelik fon sağlama taleplerini, 13.03.2025 ile 12.05.2025 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/peticim> 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.

Petiçim Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ege Ertuğvat, Satış ve Pazarlama Yöneticisi Tarih: 4.06.2026	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: 4.06.2026	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Aysel GÜNDOĞDU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 4.06.2026	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Hakan BULGURLU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 04.06.2026	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, girişimcinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, projenin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip projelere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

## 1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler		
Kapsam, Amaç ve Konusu	:	<i>Türkiye'de Mucize Gıda Buğday Çiminin Öncü Markası Petiçim Büyüme Yolunda Yatırımcılarıyla Buluşuyor!</i>
Ürün ve Hizmetler	:	<i>2016 yılından bu yana ana ürünümüz olan <b>Taze Sıkılmış Buğday Çimi</b> suyunun satışını gerçekleştiriyoruz. 2023 yılından bu yana da <b>günlük kullanımlık saşeler</b> olarak toz ürünümüzü satmaktayız. Yatırımı takiben öncelikle toz ürünün farklı gramajlarını piyasaya sürerek, üzerinde çalıştığımız <b>Superfood toz</b> karışımlarını da tamamlamayı hedefliyoruz.</i>
Kurulacak Girişim Şirketinin, Ticaret Unvanı	:	<i>Petiçim</i>
Merkez Adresi	:	<i>Ortaköy Mahallesi Sarıefe Sokak No 7 ,Beşiktaş,İstanbul,Türkiye</i>
Sermayesi	:	<i>₺271.000 (ek fon ile ₺275.200)</i>

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler		
Adı-Soyadı	:	<i>Ege Ertuğvat</i>
Uyruğu	:	<i>Türkiye</i>
Uzmanlık Alanları	:	<i>E-Satış, Pazarlama</i>

Platform Hakkında Özet Bilgiler		
Ticaret Unvanı	:	<i>Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.</i>
İşletme Adı	:	<i>Fongogo</i>
Merkez Adresi	:	<i>Cumhuriyet Caddesi no: 40/3, Şişli, İstanbul</i>
Listeye Alınma Tarihi	:	<i>06.01.2022</i>
Telefon Numarası	:	<i>0 (212) 225 6456</i>
İnternet Sitesi	:	<i><a href="https://yatirim.fongogo.com">https://yatirim.fongogo.com</a></i>

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler		
Hedeflenen Fon Tutarı	:	<i>₺2.100.000 (%20 ek fon ile ₺2.520.000)</i>
Kampanya Sayfası	:	<i><a href="https://yatirim.fongogo.com/campaign/peticim">https://yatirim.fongogo.com/campaign/peticim</a></i>

Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	13.03.2025
Bitiş Tarihi	:	12.05.2025
<b>Çıkarılacak Payların</b>		
Türü	:	<i>Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek payların türü nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Yoktur, grubu olacaktır. Yoktur grubu imtiyazlar: Yoktur</i>
Nominal Değeri	:	<i>Toplam satışa sunulan Paylar 2.100.000 Adet, ek fon ile 2.520.000 adet olup; Çıkarılan Payların Birim nominal Değeri 1 TL dir.</i>
Satış Fiyatı	:	<i>Bu kampanya'da % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki Payı %7,75 ile %9,16 aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; ₺21.000 ile ₺25.200 aralığında olacaktır.</i> <i>Çıkarılan Payların MKK ve E-yatırımcı birim fiyatı ₺100,00 ile ₺100,00 arasında oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.</i> <i>Şirketin Yatırım Öncesi Değeri ₺25.000.000,00 dir. Fonlama sonrası değerlendirme tutarı ₺27.100.000,00 ile ₺27.520.000,00 aralığında oluşur.</i>
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	<i>Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı <b>₺1.000</b>'dir. Bu tutar altındaki yatırımlar kabul edilmeyecektir.</i> <i>Platforma gelir beyanında bulunmamış nitelikli olmayan yatırımcılar paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami ₺400.000 yatırım yapabilir.</i> <i>Gelir beyanında bulunan nitelikli olmayan yatırımcılar beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda ₺1.500.000'yi aşamaz.</i> <i>Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.</i>
Fon Kullanım Yeri	:	<i>Toplanan fonun;</i> <b>₺750.000'si</b> <i>Seranın kapasite arttırımı için tesisin büyütülmesi ve ekipman eklenmesi 1.07.2025 - 1.07.2026 tarihleri arasında,</i> <b>₺500.000'si</b> <i>Pazarlama ve Fuar Bütçesi 1.07.2025 - 1.07.2026 tarihleri arasında,</i> <b>₺350.000'si</b> <i>Gıda Mühendisi ve Sera Sorumlusu 1.07.2025 - 1.07.2026 tarihleri arasında,</i>

**₺297.455'si**

Uluslararası Tanınan Üretim Belgelerinin  
Temini

1.07.2025 - 1.07.2026 tarihleri arasında,

**₺202.545'si**

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

BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)  
1.07.2025 - 15.07.2025 tarihleri arasında,

*giderleri için kullanılacaktır.*

Toplanan fonun;

**₺200.000,00'si**

İlave Makine Techizat

1.07.2025 - 1.12.2025 tarihleri arasında,

**₺179.995,00'si**

Pazarlama ve Fuar Bütçesi

1.07.2025 - 1.12.2025 tarihleri arasında,

**₺40.005,00'si**

Platform Ücreti Ek Fonlama

1.07.2025 - 15.07.2025 tarihleri arasında,

*giderleri için kullanılacaktır.*

Ek Fon Kullanım Yeri

:

## 2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Kısa Tanıtımı

Petiçim, sağlıklı, vegan, glutensiz ve **temiz beslenmenin** önde gelen mucize gıdalarından biri olan buğday çimini tohumundan ambalaja kadar **kendi tesislerinde üreten ve satan** Türkiye'nin ilk ve pazar lideri firmasıdır. **Kentsel tarım** modeliyle topraklı üretim yaparak bir ilke imza atmış ve İstanbul'da kurulu şehir serasında buğday çiminin suyunu ve tozunu üreterek ülke genelinde satışını yapmaktadır.

### 2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

#### Problem

Petiçim kişisel ihtiyaca çözüm aramamakla başlamıştır. Kurucu ortak Petek Erim'in bir sağlık sorunu sebebiyle bir buçuk sene boyunca buğday çimi suyu içmesinin getirdiği mucizevi deneyimler fikrin çıkış noktası olmuştur. 2016 yılında Türkiye'de aranan kalite ve güvenilirlikte buğday çimi suyuna ulaşamıyor olmak varolan açığa işaret etmiştir.

**Artan hastalıklar, temiz gıdaya erişim zorlukları ve karşılanamaz sağlık giderleri** böyle bir ürüne olan ihtiyacın ne kadar büyük olduğunu göstermiştir.

İşte Petiçim, bu ihtiyacı karşılamak için doğdu! Sağlıklı bir yaşam için çözüm sunmak ve herkesin daha iyi bir yaşam kalitesine ulaşmasına yardımcı olmak için üretiyor.

#### Çözüm

Avrupa, ABD ve Asya'da yaygın kullanımına karşılık Türkiye'de az bilinen buğday çimi suyunu tanıtmak, kendimiz için olduğu kadar çevremiz için de mucizevi faydaları olan bir gıdayı üretmek ve sunabilmek, yüksek nitelikli buğday çimi suyunun her gelir seviyesinden insan için ulaşılabilir olmasını sağlamayı hedefledik.

Anadolu topraklarında doğallıkla yetişen bir ürün olan buğdayın aynı zamanda geçmişte köylerde çiminin ezilerek ve suyu çıkartılarak tüketilen bir şifa kaynağı olduğunu öğrendik. Artık kaybolup gitmiş bu bilginin yeniden hayata geçirilip şehirlerde yaşayan insanlara da ulaşması gerektiğine inandık.

Dünyanın dört bir yanında buğday çimi suyunun etkileri her yerde konuşulurken Türkiye’de de yaygınlaştırmak bizim işimiz! Biz bu mucizenin kendimiz için olduğu kadar çevremiz için de tüm faydalarını sunmayı hedefledik. Topraklarımızda yetişen buğdayın, atalarımız tarafından **şifa niyetine** kullanılması bizi özümüze döndürürken, bizlerin yaygınlaşması için durmadan çalışmamızı sağladı. Her detayı heyecan verici olan Petiçim, sizlerle buluşmak için sabırsızlanıyor!

### **Amaç ve Faaliyet**

Petiçim, 2017 yılından bu yana mucize gıda buğday çimi suyu ve tozunu üretmektedir. Üretim, tohumdan ambalaja kadar İstanbul şehir merkezinde bulunan ve kentsel tarım modelini uygulayan serada yapılmaktadır. Mevcut koşullarda günlük olarak taze sıkılmış çim suyu ve tozu üretilmektedir. Yatırım sonrası ilk aşamada çim tozu ile birlikte faydalı farklı içerikleri birleştirerek superfood karışım tozlarının üretilmesi hedeflenmektedir. İkinci aşamada ise raf ömrü uzun çim suyu üretimine geçilecektir.

### **2.3. Ürün ve Hizmetler**

#### **Ürünlerimiz:**

- Taze Buğday Çimi Suyu
- Buğday Çimi Tozu
- Spirulina Toz ve Tablet



#### **TAZE ÇİM SUYU**

- Şehrimizde buğday çimi yetiştirmenin en verimli ve sürdürülebilir yolunu hiç durmadan araştırıyor, ürünlerimizi geliştiriyoruz.
- Hasadımızı "**taze sıkılmış**" özelliğini koruyarak seramızdan direkt abonelerimize teslim edebilen **rakipsiz sistemimiz** ile bu hizmeti **dünyada sunabilen** sayılı üreticiden biriyiz. Üstelik **cam** şişelerde.
- **Taze** ürünlerimizi dondurmadan göndermenin zorluğunu aşmak için **özel üretilmiş** kutular ve **buz jelleriyle** ambalajlama yöntemi geliştirerek, **Türkiye'nin her yerine taze ve besin değerlerini koruyarak** ulaştıran **tek** üretici biz olduk ve **bir ilke daha** imza attık.

#### **BUĞDAY ÇİMİ TOZU**

- Piyasada mevcut diğer ürünlere göre besin değerlerimizin **%30** a varan oranda daha yüksek olduğu **analizlerle** belgelenmiştir.
- Taze çim suyu ürünümüze talebi artınca, toz formunu üretmeye karar verdik. Sizlerin geri dönüşlerine göre günlük kullanımda yaşanan zorluklar üzerine **pratik** kullanım için **günlük dozlar** halinde paketlediğimiz toz buğday çimi ürünümüzü geliştirdik. Çünkü müşterilerimizin **geri dönüşleri** her şeyden önemli!
- 2022'de sunduğumuz dozlar, müşterilerimizin arasında oldukça popüler oldu. **Hava, ışık, nem gibi faktörlere** karşı dimdik duran ürünlerimiz sizlerle buluşmak için sabırsızlanıyor!

#### **SPIRULİNA**

- Ürün gamımızı başka bir mucize gıda sayılan **Spirulina toz ve tableti** ekleyerek zenginleştirdik.

## 2.4. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar

#### DÜNYA PAZARI

2022'de buğday çimi pazarı 62.4 milyar USD olarak tahmin edilmiştir ve 2033'3 kadar %6 CAGR ile 114 milyar USD'yi aşması beklenmektedir (**Kaynak:** Futuremarketinsights <https://www.marketresearchfuture.com/reports/wheatgrass-products-market-7117>) Bizim TAM (Totally Accesible Market) pazarımızın büyüklüğü bu şekilde oluşmaktadır. Tüketicinin %50'si toz, %45'i sıvı ürünlerden oluşmaktadır. Sağlıklı beslenme ürünleri pazarı ise 150 milyar USD'nin üzerindedir.

#### SAĞLIKLI GIDA TALEBİNDE ARTIŞ

Yapılan araştırmalar sonucu pandemi sonrası, sağlıklı beslenme ürünlerine olan talep arttığı gözlemlenmiştir. Toplumlar sağlıklarını korumak için doğal ve besleyici ürünlere yönelmekte olup nüfuslarda, buğday çimi talebi günden güne artmaktadır.

#### BUĞDAY ÇİMİNİ ÖNE ÇIKARAN ÖZELLİKLER

**Buğday çimi, %70 ile en yüksek klorofil oranına sahip gıdadır.** Klorofil, dolaşımı iyileştirir, kan şekeri seviyelerini düzenler, cilde ve bağırsaklara faydalıdır. Güçlü detoks etkisiyle toksinleri vücuttan atar. Diyabet ve obezite gibi hastalıklara karşı etkilidir. Yaşlanan nüfusun sağlık sorunlarına *doğal çözüm* sunar.

Mucize gıda olarak bilinen buğday çimi, *yaraları iyileştirme, kronik sinüzit tedavisi ve enfeksiyonlarla mücadelede* etkilidir. ABD'de **Holistik Sağlık Merkezleri**'nde tedavi amaçlı kullanılır.

#### TÜRKİYE'DE BUĞDAY ÇİMİ PAZARI

Türkiye'de Petiçim, buğday çimi pazarını büyütmüş ve her yıl hacmini katlamıştır. 2030'a kadar Türkiye'de pazarın **%40-50 CAGR** ile büyümesi beklenmektedir. Toplam pazar büyüklüğü ölçülemediği olsa dahi Organik gıda pazarı 500 milyon USD hesaplanmıştır (Worldfood Istanbul). Bu pazar büyüklüğü bizim için SAM (Servicable Accesable Market) büyüklüğünü oluşturmaktadır. İhracat pazarlarına açılmadan önce Türkiye'deki potansiyeli değerlendirmek istediğimizden toplam organik pazarın %20 sine denk gelen diğer sağlıklı ürünler pazarı - yaklaşık 100 milyon USD - bizim SOM (Servicable Obtainable Market) büyüklüğünü oluşturmaktadır.

### Rekabet

#### TÜRKİYE PAZARINDA LİDER

Türkiye'de alanımızda en gelişmiş olmanın gururunu yaşıyoruz. Yenilikçi çözümlerimizle sadece Türkiye'de değil, dünya genelinde de rakiplerimizi geride bırakıyoruz. Örneğin, *toz ürünlerimizde şase paketler kullanmamız, en yüksek besin değerine sahip olmamız ve taze sıkılmış ürün teslimatımızla* öne çıkıyoruz.

Türkiye'de buğday çimi sektöründe firmalar üretici ve ithalatçı olarak ikiye ayrılabilir. Petiçim, ürün kalitesi ve üretim kapasitesiyle her iki grupta da lider konumdadır.

#### ÜRETİCİ FİRMALAR

- Petiçim gibi üretici firma sayısı sınırlıdır ve bu kapasitede taze sıkılmış buğday çimi suyu üretebilen başka bir firma yoktur.
- Şehir merkezindeki konumumuz, lojistik avantaj sağlayarak fiyat ve tazelikte üstünlük sunar.
- Rakiplerimiz genellikle orta ölçekli olup, buğday çimi tozu veya dondurulmuş suyu üretmektedir.
- Bazı firmalar, besin değeri düşük ürünleri pazarlayarak haksız rekabete neden olmaktadır.

#### İTHALATÇI FİRMALAR

- Rakiplerimiz, Çin veya Hindistan'dan toz ürünleri ithal ederek Türkiye'de paketlemektedir.
- Petiçim'in ürünleri, ithal rakiplerinkinden %30 daha yüksek besin değerine sahiptir.

- Tek kullanımlık şase paketlerimiz, hassas ürünleri hava ve nemden koruyarak tüketici tarafından çok beğenilmektedir.

## KÜRESEL REKABET

Küresel rekabette en yoğun pazar ABD'dir. Büyük firmalar faaliyet göstermekte ve sıkça el değiştirmektedir. Örneğin, İrlanda'nın Glanbia Plc, 2017'de ABD'li Amazing Grass'ı 150 milyon USD'ye satın aldı. Avrupa ve Ortadoğu pazarları hızla büyümekte ve büyük oyuncuların olmaması Petiçim için büyük bir fırsat sunmaktadır. Rakipsiz çözümlerimizle, bu pazarlarda **ihtiyaçları karşılamaktayız**.

### Hedef Kitle

- Temiz ve sağlıklı beslenmeye öncelik veren, **hayat tarzı** olarak görenler
- Sağlığına özen göstermek için hastalanmayı beklemeden **önlem** almak isteyenler
- Vücudunu **radasyon ve ağır metallerden** arındırmak isteyenler
- Çölyak hastalığı olan ve **glutensiz** beslenmeye önem verenler
- **Detoks** kürleri yapmak isteyenler
- **Kan değerleri düşük olan ve/veya ağır ilaç tedavileri** görüp doğal besin desteği arayanlar
- Bağışıklık sistemini sentetik takviyelerle değil **doğal besin kaynakları** ile güçlendirmek isteyenler
- **Doğurganlığı** arttırmak isteyenler (kadın ve erkek)
- **Ekstra enerji ve odaklanma** ihtiyacı hissedenler
- **Vegan, vejetaryen, peskataryen, ketojenik** beslenmek isteyenler
- Hayvansal **proteine alternatif** arayanlar
- **Cilt yaşlanmasını** yavaşlatmak isteyenler
- **Kilo vermek için metabolizmasını dengelemek** isteyenler
- **Hücre sağlığı ve hücrelerini doyurmaya** önem verenler
- **Sindirim ve bağırsak sağlığına** dikkat edenler
- **Emziren** anneler
- Çocuğuna sebze yediremeyen **anneler**
- Büyüme çağındaki **çocuklara** takviye olarak

### Swot Analizi

#### **Güçlü Yönler;**

- Kentsel tarım uygulayarak Türkiye'de ilk buğday çimi suyu üreten firma
- Rekabetçi Fiyatlama
- Mevcut satış modelinde taze çim suyunu tüketiciye doğrudan ulaştırabilen tek firma
- Çim tozunu günlük üretimden paketleyerek besin değerlerini koruyan ilk firma
- Taze çim suyunu geri dönüşümlü, hijyenik, cam şişeleme ile günlük ideal dozlarda satışa çıkaran ilk ve tek firma
- Çok hassas ve bozulmaya yatkın bir ürün olan buğday çimi tozunu günlük kullanım dozlarında, gıdaya uygun saşelerde paketleyerek piyasaya çıkaran ilk marka

#### **Zayıf Yönler;**

- Mevcut satış ağının B2C ile sınırlı kalması
- Öz sermaye gereksinimi
- İhracat ekibinin eksikliği
- Kapasite arttırım ihtiyacı
- Pazarlama bütçesinin yetersizliği

#### **Fırsatlar;**

- Global ve yerel trendler ile birlikte ürünlere olan ilginin artması
- Raf ömrü uzun ürünlerle daha fazla tüketiciye ulaşabilme imkânı
- Ulusal zincirlerin sağlıklı beslenme kategorisine ayırdıkları raf payının her geçen gün artması
- Buğday Çimi suyunun farklı ve çeşitli faydalarının kanıtlanması

- Avrupa ve Ortadoğu'da pazarın ve ilginin büyümesi

#### **Tehditler;**

- Nakit akışı yetersizliği
- Pazarlama bütçesinin yetersiz kalması
- Niteliksiz ürünlerin haksız rekabet yaratması
- Tarımsal üretimden kaynaklanabilecek riskler

#### **2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli**

Petiçim kuruluşunda B2C modelini (peticim.com) benimseyerek taze buğday çimi suyunu kendi dağıtım aracı ile İstanbul içersine, kargo ile de diğer illere göndermiştir. Toz ürünlerin eklenmesi ile birlikte pazaryerlerine (Trendyol) de girerek ikinci bir kanal açmıştır. Kapasitenin artırılması ile birlikte B2C modelinin yanısıra B2B modeli de geliştirilerek ilk etapta uzun süredir ürünlerimizi talep eden ulusal zincirlere toz ürün portföyümüz listenecek daha sonra seçili organik ve sağlıklı ürünler satan marketlere de listeme yapılacaktır.

Aynı zamanda B2C modelimizi geliştirerek altyapı çalışmaları tamamlanmış olan diğer pazaryerlerinde (Hepsiburada, Amazon) de ürünlerimiz satışa açılacaktır.

Kapasitemizin artması ile birlikte ilk temaslarını yaptığımız Avrupa ve Ortadoğu pazarındaki distribütörlere ilk deneme ürünlerimiz gönderilecek ve dış pazarlara da giriş yapılacaktır.

Bu dönemde özellikle pazarlama bütçesine ağırlık vererek, gerek tüketiciyi bilinçlendime, gerekse de marka bilinirliğini artırma konusunda mevcut ajansımızla birlikte planlı bir çalışma yürüteceğiz.

#### **İş Modeli Kanvası**

##### **Temel ortaklıklar**

- Kargo Şirketleri
- Pazarlama ve reklam ajansları
- Marketing ve Influencerlar
- Finansal düzenlemeler ve muhasebe
- Tohum Üreticileri
- Ambalaj Malzemeleri Üreticileri

##### **Temel faaliyetler**

- Müşteri sadakat programı ve indirimleri
- İhtiyaç sahiplerine özel koşullarda ürün temini
- Sosyal Medya aracılığı ve etkinlikler ile buğday çimi suyunun faydalarının tanıtılması
- Detoks programlarında özel fiyatlama ile ürün tanıtımı
- Doktor tavsiyesi ile tedaviye destek amaçlı kullanan kişilere öncelikli ürün teslimi
- e ticaret kanallarında kampanyalar düzenlemek

##### **Temel kaynaklar**

- Organik toprak
- Buğday çimi tohumu
- Tarım Bakanlığı İzinleri
- Üretim Belgeleri

##### **Değer önerisi**

- Tarım Bakanlığı onaylı ürünler
- Yüksek Besin değerine sahip ürünler
- Sağlıklı Yaşama katkı sağlamak
- Mucize ürün kategorisindeki buğday çimi suyunu müşterilere doğrudan ulaştırmak
- Kentsel Tarım modeli ile kontrollü üretim

## Müşteri ilişkileri

- peticim.com üzerinden hem bilgilendirme hem de satış yapabilme
- e ticaret pazaryerleri üzerinden müşterilere ulaşabilme
- whatsapp destek hattı
- müşteri destek hattı

## Müşteri segmenti

- Sağlıklı beslenmek isteyen
- Sağlığını korumak ve önlem almak isteyen herkes
- Detoks kürleri yapmak isteyenler
- Kan değerleri düşük olan ve ağır ilaç tedavileri görüp doğal besin desteği arayanlar
- Çölyak hastalığı olan ve glutensiz beslenmeye önem verenler
- Büyüme çağındaki çocuklara takviye olarak
- Dayanıklılık sporları ile uğraşanlar

## Kanallar

- peticim.com internet sitemiz
- e ticaret pazaryerleri
- sağlıklı ürünler satan mağazalar

## Maliyet yapısı

- Ürün maliyeti
- Kargo ücretleri
- Personel gideri
- Pazarlama giderleri
- Dağıtım giderleri
- Ambalaj Malzemesi giderleri

## Gelir Akışı

- Buğday Çimi suyu satışı
- Buğday çimi tozu satışı
- Spiriluna satışı

## Önemli Gelişmeler

**2016:** Kurucu ortaklarımızın Türkiye'de taze buğday çimi satışının olmadığını belirlemesi ve evde üretimle birlikte girişimin başlaması

**2017:** İlk büyüme adımının atılması ve daha büyük bir seranın kuruluşu. Yurt dışından özel endüstriyel buğday çimi sıkım makinesinin getirilmesi ile birlikte ticarileşmeye geçiş ve tüm İstanbul çapında aynı gün dağıtıma başlanması. Aylık satışlar yaklaşık 1100-1200 adetlere ulaştı.

**2018:** Sulama ve dolunda otomasyona geçiş. Soğuk zincir sistemine geçerek tüm Türkiye'ye dağıtımın başlaması. Aylık satışlar 1400-1500 adetlere ulaştı.

**2020:** E-ticaret sitesinin faaliyete geçmesi. Aylık satışların 1700-1800 adetlere ulaşması.

**2021:** Toz üretimine geçmek için araştırmalara başlanması ve makine alımı. Aylık satışlar 2200-2500 adetlere ulaştı.

**2022:** Toz üretiminin başlangıcı. İkinci seraya taşınması ve hijyen amaçlı Kollodial Gümüş suyu makinesinin alınması (Türkiye'de tek). Aylık satışların 2800-3000 adetlere ulaşması.

**2023:** Toz üretimi için ek makine alımı. E-ticaret pazaryeri sitelerinde satışa başlanması. Satışların %40 CAGR büyüme oranına ulaşarak aylık satışların 4000 adetleri aşması. Toz üretiminin yetersiz kalması ile sera yatırımı ihtiyacı doğmuştur.

**2024:** Tecrübe ile birlikte tespi başına verimliliğinin 4 kat artması. Hızla artan talebe yetişebilmek için kapasite artış ihtiyacının öne çıkması

Petiçim tüm bu sreğte kendi kaynakları ile büyümüş ancak geldiği bu noktada ürünün potansiyelini değerlendirebilmek için yatırım olarak büyüme hızını arttırmayı hedeflemektedir.

#### **Diğer Girişimleri**

Bulunmamaktadır.

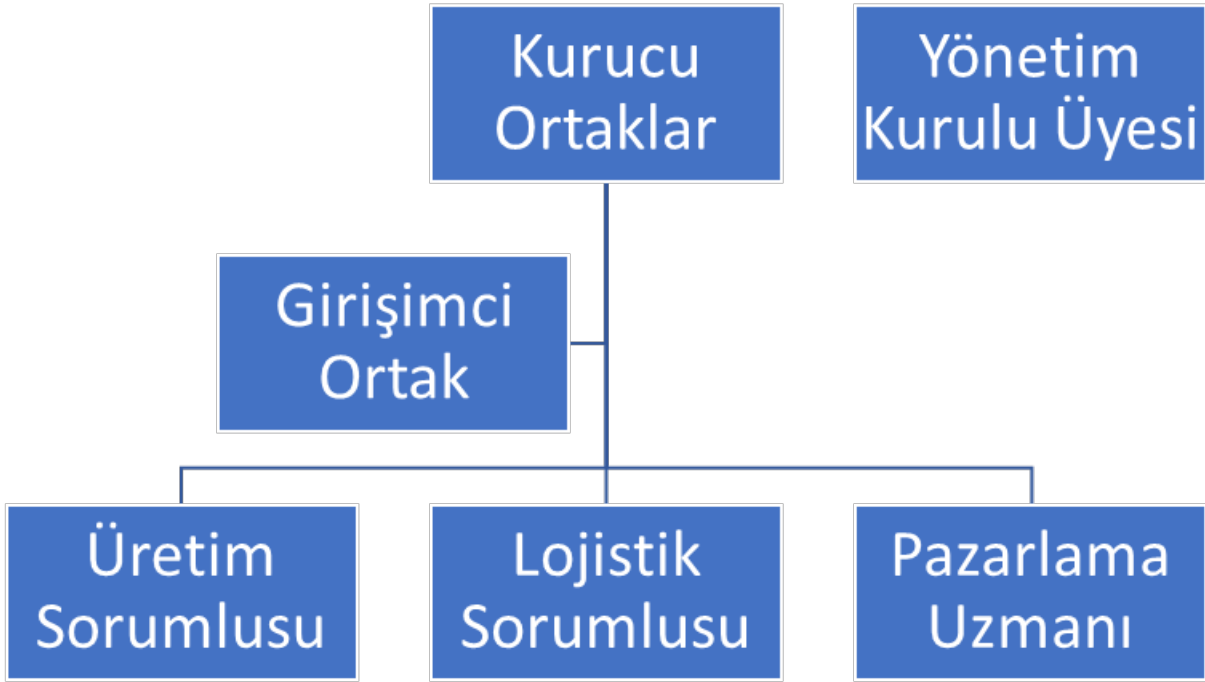
#### **Organizasyon Yapısı**

Yönetim Kurulu yesi ve Kurucu Ortaklar, markanın geliştirilmesi, üretim planlanması, satışların takibi ve lojistik ile birlikte pazarlama (sosyal medya ve aktiviteler) işlerinden sorumludur.

Girişimci ortak yeni iş geliştirme ve finans konularından sorumludur.

Üretim sorumlusu günlük üretimin gerçekleşmesinden, Lojistik sorumlusu da tüm ürünlerin tüketicie ulaştırılmasından sorumludur.

Pazarlama uzmanı genel plan çerçevesinde sosyal medya yönetimini gerçekleştirmektedir.



#### **2.6. Proje Bütçesi**

Gelir/gider tabloları işbu Bilgi Formunun ekinde sunulmaktadır.

#### **2.7. İzin ve Onaylar**

##### **İzin ve Onaylar**

rnlerimiz takviye gıda sınıflandırmasına girdiği için Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının onay ve izinlerine tabiidir. Üretim ve satış yapabilmemiz için ürünlerimizin bakanlık onaylı izin belgeleri mevcuttur.

#### **Teşvik ve Sübvansiyonlar**

Bulunmamaktadır.

#### **Hukuki Durum**

Bulunmamaktadır.

### 3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1 Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Genel Bilgiler		
Adı-Soyadı	:	<i>Osman Emre Ertem</i>
Uyruğu	:	<i>Türkiye</i>
Öğrenim Durumu	:	<i>University of Massachusetts, Amherst BBA in Finance and Economics</i>
İş Deneyimi	:	<i>Finans, Satış, Pazarlama, Stratejik Planlama</i>
Uzmanlık Alanları	:	<i>Finas, Satış, Pazarlama, Stratejik Planlama.</i>
Özgeçmişi	:	<i>Ekte yer almaktadır.</i>

Girişimci Hakkında Genel Bilgiler		
Adı-Soyadı	:	<i>Ege Ertuğvat</i>
Uyruğu	:	<i>Türkiye</i>
Öğrenim Durumu	:	<i>Üniversite</i>
İş Deneyimi	:	<i>E-Satış, Pazarlama</i>
Uzmanlık Alanları	:	<i>Satış, Pazarlama</i>
Özgeçmişi	:	<i>Ekte yer almaktadır.</i>

Girişimci Hakkında Genel Bilgiler		
Adı-Soyadı	:	<i>Erdal Ertuğvat</i>
Uyruğu	:	<i>Türkiye</i>
Öğrenim Durumu	:	<i>Üniversite</i>
İş Deneyimi	:	<i>Üretim, planlama, satış</i>
Uzmanlık Alanları	:	<i>Üretim</i>
Özgeçmişi	:	<i>Ekte yer almaktadır.</i>

#### 3.2 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Osman Emre Ertem	Girişimci Ortak	Finas, Satış, Pazarlama, Stratejik Planlama.	Kurucu Ortak
Ege Ertuğvat	Satış ve Pazarlama Yöneticisi	Satış, Pazarlama	Kurucu Ortak
Erdal Ertuğvat	Kurucu Ortak	Üretim	Kurucu Ortak

### 3.3. Kurucu Ortaklar

Kitle Fonlaması Kampanyası Sonrasında Kurulacak Girişim Şirketinin Ortaklık Yapısı					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi / Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)	İmtiyaz
		(TL)	(%)		
Ege Ertuğvat	Satış ve Pazarlama Yöneticisi	168.700	62,25	62,25	Yoktur
Erdal Ertuğvat	Kurucu Ortak	54.200	20,00	20,00	Yoktur
Osman Emre Ertem	Girişimci Ortak	27.100	10,00	10,00	Yoktur
Toplam		250.000	92.25	92.25	

Ek Fon Satış Durumunda Girişim Şirketinin Ortaklık Yapısı					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi / Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)	İmtiyaz
		(TL)	(%)		
Ege Ertuğvat	Satış ve Pazarlama Yöneticisi	167.440	60,84	60,84	Yoktur
Erdal Ertuğvat	Kurucu Ortak	55.040	20,00	20,00	Yoktur
Osman Emre Ertem	Girişimci Ortak	27.520	10,00	10,00	Yoktur
Toplam		250.000	90,84	90,84	

Hakkında:

Emre Ertem, 1964 yılında İstanbul'da doğdu. Orta ve lise öğrenimini Avusturya Lisesi'nde tamamladıktan sonra University of Massachusetts, Amherst'de Finans ve İktisat dallarında lisans eğitimi aldı. İş hayatına 1987 yılında Standard Chartered Bankası'nda başladı. Daha sonra Tekstilbank'ta Pazarlama Müdürü olarak devam etti. Bankacılığa iki yıl ara vererek Gillette firmasında Finansman Müdürlüğü görevinde bulundu. Sonrasında tekrar Bankacılık sektörüne dönerek Bank Ekspres ve Osmanlı Bankası'nda çalıştı. Osmanlı Bankası'nda sırasıyla Kurumsal Bankacılık, Ticari bankacılık ve Bireysel Bankacılık bölümlerinin Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi. 2001 yılında sektör değiştirerek hızlı tüketim ürünleri konusunda uzmanlık kazanmaya başladı. Pernod Ricard ile başlayan hızlı tüketim ürünleri tecrübesi, H.J. Heinz'ın Türkiye'ye getirilmesi, iştirakinin kurulup sıfır pazar payından pazar lideri konumuna gelmesi süreci ile devam etti.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Finans, Satış, Pazarlama, Stratejik Planlama

Şirket dışında yürüttükleri iş ve görevler:

Danışmanlık

**Ege Ertuğvat - Satış ve Pazarlama Yöneticisi, Kurucu Ortak**

Hakkında:

Ege Ertuğvat, 9 Ağustos 1998'de İstanbul'da dünyaya geldi. Liseyi 2017'de bitirdi. 2017'de Petiçimi kurarak Hüseyin Erdal Ertuğvat ve Ayşe Petek Erim ile part-time olarak çalışmaya başladı. 2020'de Marmara Üniversitesi Turizm Ve Otel İşletmeciliği bölümünden mezun oldu. 2022'de Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler Ve Reklamcılık bölümüne girdi. Şu anda Petiçim'de ürün geliştirme ve yeni pazar yerleri/araçları bulma pozisyonunda çalışmaya devam etmektedir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

E-Satış, Pazarlama

Şirket dışında yürüttükleri iş ve görevler:

Bulunmamaktadır.

**Erdal Ertuğvat - Kurucu Ortak, Kurucu Ortak**

Hakkında:

Erdal Ertuğvat 1961 yılında İstanbul, Kadıköy'de doğdu. Liseyi İstanbul'da bitirdikten sonra İngiltere Leeds Üniversitesi'nde tekstil mühendisliği okudu. Türkiye'ye döndükten sonra üç sene babasının tekstil firmasında çeşitli kademelerde çalıştı. Daha sonra İstanbul'da dekorasyon malzemeleri satan bir dükkan açtı ve yirmi beş yıl devam etti. 2017 yılında yolu Petek Erim ile kesişti. Petek ve Ege ile birlikte Petiçim'i kurdular. İstanbul Ortaköy'de kent serası ile hayata geçirdikleri Petiçim sayesinde yıllardır hayalini kurduğu doğa ile iç içe olma hayalini de gerçekleştirmiş oldu. Derin merakı ve azmi ile buğday çimi yetiştiriciliğinde pek çok ilke imza attı. Halen Petiçim'de en ufak detaydan en büyük adımlara kadar her ayrıntı ile ilgilenmeye devam ediyor.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Üretim, planlama, satış

Şirket dışında yürüttükleri iş ve görevler:

Bulunmamaktadır.

## 4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

### 4.1. Genel Gerekeçe ve Temel Bilgiler

#### Neden buradayız?

Bu işi 8 yıldır deneyerek ve yanılarak, ama her zaman metodlarımızı adım adım geliştirerek ve kararlılıkla çalışarak **kalıcı bir kentsel tarım projesi** haline getirdik. Hasat verimliliğimizi **8 yılda %400** artırdık ve sadık bir müşteri kitlesi oluşturduk.

**İki kez** kendi imkanlarımızla büyüme adımları attık, üretimi artırdık ve ürün gamımızı genişlettik.

Dikey tarım ve şehir tarım sektöründe, buluş olarak nitelendirilebilecek nalbur çözümleri seviyesinde geliştirmelerimiz sayesinde elde ettiğimiz verimlilik artışımızla, 32 milyar dolarlık dünya buğday çimi pazarında **rekabetçi bir konuma gelmiş** olduk.

Bugün sahip olduğumuz deneyim ile **yeniden büyümek için hazırız**. Ulaşmak istediğimiz iyileşme hedeflerimiz, temiz ve adil üretimimiz sayesinde insanları olduğu kadar yeryüzündeki tüm yaşamı da gözetiyor ve katkı sağlıyor.

#### Yatırımın Kullanım Alanları

Toplamayı umduğumuz fonu,

- Üretim alanımızı seramızı 50 metrekareden **250 metrekareye** çıkarmak, **dağıtım ve pazarlama sistemlerimizi optimize etmek**,
- Yeni **profesyonel ekipmanlar** satın almak için kullanacağız.
- Bu yatırımla, toz üretimimizi ölçeklendirecek **freeze dry** ekipmanı alacağız.
- Ayrıca, yılda 32 milyar dolardan 2030 yılında 52 milyar dolara ulaşması beklenen hızlı büyüyen buğday çimi pazarına ve Türkiye'de hızla gelişen premium wellness pazarına yönelik, Petiçim markasını ve buğday çimi faydalarını **daha etkili ve daha yaygın bir şekilde hedef kitleleriyle buluşturan** iletişimler için **düzenli pazarlama bütçesi** ayıracağız.

#### Neden Kitle Fonlama?

Bizim için artık bir misyon haline gelen buğday çiminin mucizevi şifa özelliklerini geniş çevrelere ve tüm gezegene yaymak için yatırıma ihtiyacımız var.

Kitle fonlaması ile bir kabile olarak bu işe girişmek, mizacımıza ve dünya görüşümüze çok uygun bir modeldir. Bu modelle, dostlarımızla birlikte büyümeyi ve **İstanbul'dan tüm dünyaya buğday çimi göndermeyi** hayal ediyoruz.

#### Yatırımcılar İçin Çağrı

Bu yenilikçi kentsel tarım projesine **erken aşamadan katılma fırsatını değerlendirin**. Toplamda 2 milyon TL fon toplamayı hedefliyoruz ve bu yatırım karşılığında ortaklık payı sunuyoruz. Yatırım turu sonrası düzenli yatırımcı buluşmalarımızla gelişmeleri ve büyüme haberlerini **şeffaf** bir şekilde paylaşacağız.

Kampanya süresi: 60 gün

Ek fon talebi var mı? Evet

Hedeflenen fon tutarı: ₺2.100.000

Ek fon ile hedeflenen fon tutarı: ₺2.520.000

#### 4.2. 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
Seranın kapasite arttırımı için tesisin büyütülmesi ve ekipman eklenmesi	₺750.000	01.07.2025	01.07.2026
Pazarlama ve Fuar Bütçesi	₺500.000	01.07.2025	01.07.2026
Gıda Mühendisi ve Sera Sorumlusu	₺350.000	01.07.2025	01.07.2026
Uluslararası Tanınan Üretim Belgelerinin Temini	₺297.455	01.07.2025	01.07.2026
Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)	₺202.545	01.07.2025	15.07.2025

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar(TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
İlave Makine Techizat	₺200.000	01.07.2025	01.12.2025
Pazarlama ve Fuar Bütçesi	₺179.995	01.07.2025	01.12.2025
Platform Ücreti Ek Fonlama	₺40.005	01.07.2025	15.07.2025

Kampanya süresinin bitiş tarihi ile toplanan fonların tamamının kullanıldığı tarih arasındaki altı aylık dönemler itibarıyla ve her durumda fonların tamamının kullanıldığı tarih itibarıyla girişim şirketinin mevcut durumuna ve fonun kullanıldığı yerlere ilişkin bilgiler kampanya sayfasında duyurulacaktır.

Toplanan fonların işbu bilgi formunda ilan edilen amacına uygun olarak kullanıldığı kontrolü ve denetimi kanun uyarınca listeye alınmış bir bağımsız denetim kuruluşu tarafından özel amaçlı bağımsız denetim raporu hazırlanmak suretiyle yerine getirilecektir. Bu kapsamda hazırlanacak özel amaçlı bağımsız denetim raporu **₺7.000.000**'nin üzerinde fon toplayan girişimler açısından fonların kendilerine aktarıldığı tarihten itibaren yıllık olarak, bu tutarın altında fon toplayan girişim şirketleri açısından ise bilgi formunda fonların tamamının kullanılacağı belirtilen tarih ve her halükarda toplanan fon tutarına bakılmaksızın fonların tamamının kullanıldığı tarih itibarıyla düzenlenecektir. Raporlar, girişimin kampanya sayfasında ve internet sitesinde duyurulacaktır.

Toplanan fonların amacına uygun olarak kullanımından girişimin yönetim kurulu sorumludur. Kampanyaya dair giderler kampanya sonrası elde edilen brüt gelirden fatura karşılığı ödenecektir. Bu giderler içinde toplanan fon üzerinden **%7,5 + KDV'ye** kadar olan platform hizmet bedeli bulunmaktadır.

Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş., kaydileştirme işlemleri için toplanan fonun binde 1'i ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden istanbul takas ve saklama bankası A.Ş. toplanan fonun binde 1'ini aşmayan tutarlarda alacağı işlem bedelleri kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir. Kampanya bitiş tarihi sonrası şirketin yatırımcılar tarafından satın alınan payların Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde kaydileştirilmesi için bir aracı kurum ile çalışması durumunda bu kuruma bir işlem ücreti

ödeyecektir.

Kampanya bitiş tarihi sonrası Girişim Şirketi'nin yatırımcılar tarafından satın alınan payların Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde kaydileştirilmesi için bir aracı kurum ile çalışması durumunda bu kuruma bir işlem ücreti ödeyecektir.

**Fon Kullanım Raporu işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.**

#### 4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Evde bir ihtiyacı karşılamak amacı ile başlayan geçen süre içerisinde özellikle üretim konusunda büyük tecrübe kazanılmış ve bu tecrübe de ürün karlılığına yansımıştır.

İş modelimiz **topraktan paketlemeye** kadar tüm süreçleri içerdiğinden **karlılık oranları** yüksek seyretmektedir.

İlk yıllarda iş modelimiz B2C ağırlıklı devam edeceğinden **brüt karlılık oranımız %65** civarında beklenmektedir. İlerleyen yıllarda B2B modelimiz (ihracat dahil) devreye gireceğinden brüt karlılığın bir miktar gerilemesi söz konusu olacaktır. Ancak bu aşamada bu gerilemenin bir kısmı yapılacak yatırımlarla verim artışı sağlanarak telafi edilecektir. Brüt karlılığımız B2B modelinin ve ihracatın payının artması azalacak gibi gözükse de başlangıçtaki %64 seviyesinden en fazla iki puan gerileyecektir.

Yatırım yılımız olan 2024'te tohumlarını attığımız yeni işleri gerçekleştirerek ciroyu 15 milyon TL civarına getirmeye, yatırımların tamamlanmasını ve bu sayede yeni ürünlerin ve pazarların devreye girmesi ile birlikte cironun daha sonraki yıllarda katlanarak artmasını hedeflemekteyiz.

İlk aşamada toz ürünün farklı ambalajları ve daha sonra formülleri üzerinde çalıştığımız buğday çimi tozu ve farklı toz ürünlerin karışımı ile artı faydalar sağlayacak ürünlerin pazara sürülmesi ile birlikte cironun hızla büyümeye devam edeceğini öngörmekteyiz.

Sonraki aşamada raf ömrü uzun olan sıvı formda yeni ürünün devreye girmesi ve bu ürünün özellikle B2B modelinde yüksek potansiyelinin olması ile birlikte cirolarımız bir sıçrama daha yapacaktır. 5. yılda yeni ürünlerimizin satışlarımıza 100 milyon TL üzerinde katkı yapmasını hedefliyoruz

Hedefimiz 5 yıl içerisinde satışlarımızı adetsel olarak ürününe göre 7-8 kat arttırmaktır. Bu sayede de ciromuzu 200 milyon TL'nin üzerine çekmeyi planlamaktayız. Gerek Türkiye pazarı gerekse de global pazarları baz aldığımızda bu hedeflerin çok rahat gerçekleşeceğini görebiliyoruz. İhracatımızın da önümüzdeki 5 yıl içerisinde toplam satışlardan %12 veya üzeri pay almasını hedeflemekteyiz.

Yüksek karlılık oranları ve artan satış hacmimiz ile 5. yıl sonunda kümülatif olarak 250 milyon TL nakit yaratmayı hedeflemekteyiz.

Karlı ve hızlı büyüme ile 5 yılın sonunda çok sayıda stratejik yatırımcının ilgisini çekmeyi bekliyoruz. Marka değerimizin yükselmesi ve sağlıklı beslenmede buğday çimi suyunun öneminin artması ile birlikte Petiçim değerini misli misli katlayarak yatırımcılarını mutlu edecek bir exit fırsatını yakalayacaktır.

#### 4.4. Geçmiş Kampanyalar

'Yoktur'

## 5. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; (i) projeye, (ii) kurulacak girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, (iii) çıkarılacak paylara ve (iv) yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere ayrı başlıklar halinde yer verilmiştir.

### 5.1. Projeye İlişkin Riskler

#### • Büyük Üreticiler

Global olarak özellikle ABD de büyük şirketler buğday çimi tozu üretimine girmiş olsalar da Avrupa ve Türkiye pazarında genelde daha orta ölçekli firmalar faaliyet göstermekte. Dolayısıyla büyük firmaların bu

sektöre girerek hızlıca pazar payı alabilme riski bulunmaktadır. Ancak kentsel üretim belli bir deneyim ve özveri gerektirdiğinden büyük firmaların bu sektöre üretici olarak değil kendi markaları ile üretim yaptırarak girme olasılıkları daha yüksek.

#### 5.2.Sektöre İlişkin Riskler

- **Ayıplı Üretici Rekabeti**

Sektörün büyümesi ile birlikte merdivenaltı tabir edilen, belli izinleri almayan ve çok düşük kalitede ürün satan firmaların ortaya çıkarak sektöre zarar vermeleri. Tarım girdilerinin ve lojistik maliyetlerinin çok hızlı artarak ürünün fiyat yapısını bozması

#### 5.3.Paylara İlişkin Riskler

- **Payların Devir İmkani**

Şirketimize kitle fonlaması kampanyamızdan pay olarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

#### 5.4.Diğer Riskler

- **Global Riskler**

Ekonomik değişimler

## 6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 6.1.1. 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						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran(%)	Nominal Değeri(TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	B	21.000	7,75	1,00	21.000

Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	B	25.200	9,16	1,00	25.200

### BONUS PAY HEDİYE KAMPANYASI

Ön talep formunda belirtilen tutar ve üzerindeki yatırımın kampanya süresince gerçekleştirilmesi durumunda yatırımcılara, %10 oranında fazladan (bonus) pay verilecektir.

Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirket ortağı Ege Ertuğvat 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			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Pay Oranı (%)		
	Fonlama Öncesi	Fonlama Sonrası	Ek Fon İle
Ege Ertuğvat	70,00	62,25	60,84
Erdal Ertuğvat	20,00	20,00	20,00
Osman Emre Ertem	10,00	10,00	10,00
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0,00	7,75	9,16
<b>TOPLAM</b>	100,00	100,00	100,00

Kampanyanın başarılı olması durumunda girişimci tarafından yeni bir anonim şirket kurulacaktır.

#### 6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Satışa sunulan paylar 21.000 adet olup (ek fon ile 25.200) , çıkarılacak payların birim satış fiyatı **₺100,00**'dir. Çıkarılan payların nominal birim değeri **₺1 TL** olup birim satış fiyatı ile nominal birim değeri arasındaki fark primidir. İhraç edilen payların itibari değerinden yüksek bir değerle ihraç edilebilmesi hali primli pay olarak tanımlanır. Kampanya sonrası toplanan fon tutarı sermayeye eklenir.

#### 6.1.3. 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 dağıtım amacıyla MKK'ya başvuruda bulunulacaktır. Bu başvuru bizzat Girişim Şirketi tarafından yapılabileceği gibi Girişim Şirketi Nin yetkilendirdiği bir yatırım kuruluşu aracılığıyla da yapılabilecektir. Toplanan fonların Girişim Şirketinin 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.

#### 6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

##### 6.2.1. 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'dir.

Nitelikli olmayan yatırımcı azami 400.000 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'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 işbu Bilgi Formu'nda belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde dağıtım listesi dikkate alınarak gerçekleştirilir.

## **Erken Sonlandırma: Var**

### **6.2.2.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.

### **6.2.3. 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 yapılır.
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.

### **6.3. 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."

## 7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler		
Ticaret Unvanı	:	FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Cad.NO: 40 / 3 34367 Elmadağ / İSTANBUL
Listeye Alınma Tarihi	:	Listeye Alınma Tarihi içerik alanı
Sermayesi	:	18.479.326 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	12
Başansız Kampanya Sayısı	:	12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	₺37.654.460
Telefon Numarası	:	0(212) 231 4739
İnternet Sitesi	:	<a href="https://www.yatirim.fongogo.com">https://www.yatirim.fongogo.com</a>

### 7.2. 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
<b>TOPLAM</b>		<b>18.479.326</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### 7.3. 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	4.617.463	45,88
Serkan BAĞÇE	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	5.07.2023	1084 Gün	0	0
Mehmet ÇELİKOL	Üye	5.07.2023	1084 Gün	0	0

### 7.4. 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	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Hakan BULGURLU	Üye	Girişimci ve Dijital Pazarlama Stratejisti	-	-

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

### 7.5. İnceleme Sonuçları

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

### **İş Modeli:**

Petiçim, Türkiye'de buğday çimi bazlı sağlık ürünleri üreten ve doğrudan tüketiciye sunan bir girişimdir. Ürünlerini e-ticaret platformları, perakende mağazaları ve abonelik tabanlı satış modeli üzerinden pazarlamaktadır. Girişim, tarım ve gıda teknolojisini birleştirerek sağlıklı yaşam trendine uygun, sürdürülebilir bir iş modeli oluşturmuştur. Büyüme stratejisinde hem bireysel tüketicilere hem de kurumsal iş birliklerine (kafeler, restoranlar, spor salonları ve diyetisyenler) odaklanmaktadır.

### **Ürün/Hizmet/Teknoloji:**

Petiçim, tamamen doğal yöntemlerle yetiştirilen buğday çimi ürünleri üretmektedir. Ürün gamı arasında taze buğday çimi, toz formunda konsantre buğday çimi ve farklı besin değerleri ile zenginleştirilmiş karışımlar bulunmaktadır. Üretim sürecinde kimyasal madde veya katkı kullanılmadan en yüksek besin değerini koruyacak şekilde bir yetiştirme ve paketlenme yöntemi uygulanmaktadır. Teknoloji entegrasyonu açısından, üretim süreçlerinde verimliliği artıran otomasyon sistemleri kullanmayı ve gelecekte dijital analizlerle kişiye özel besin çözümleri sunmayı planlamaktadır.

### **Hedef Kitle / Kullanıcılar / Müşteriler:**

Petiçim, sağlıklı beslenmeye önem veren, organik ve doğal gıdalara yönelen bilinçli tüketicileri hedeflemektedir. Spesifik olarak;

- Düzenli spor yapan ve bitkisel bazlı süper gıdalar tüketen bireyler,
- Detoks ve sağlıklı yaşam trendlerine ilgi duyan kişiler,
- Bağışıklık sistemini desteklemek isteyen tüketiciler,
- Vegan ve vejeteryen beslenmeyi tercih eden kişiler,
- Sağlıklı ürünler sunan kafe ve restoran zincirleri,
- Diyetisyenler ve beslenme uzmanları,
- Eczane ve doğal ürün perakendecileri.

Petiçim, müşteri bağlılığını artırmak adına abonelik sistemleri ve topluluk odaklı pazarlama stratejilerini kullanmayı planlamaktadır. Petiçim'in hedef kitlesi doğru belirlenmiş olmakla birlikte, abonelik sistemleri ve topluluk odaklı pazarlama stratejilerinin etkinliği, pazardaki rekabet ve müşteri alışkanlıkları dikkate alınarak detaylı şekilde test edilebilir.

### **Rekabet:**

Sağlıklı içecek ve süper gıda sektöründe rekabet giderek artmaktadır. Geleneksel süper gıda üreticileri, smoothie barlar ve ithal buğday çimi tozları gibi alternatif ürünler, pazarın mevcut oyuncuları arasındadır. Ancak Petiçim'in rakiplerine kıyasla öne çıkan avantajları şunlardır:

- Türkiye'de doğrudan taze buğday çimi üretimi yapan ilk marka olması,
- Yerli üretim sayesinde daha uygun fiyat avantajı sağlaması,
- Ürünlerin tazelik ve besin değerinin korunması için kısa tedarik zinciri ile çalışması,
- Katkısız ve tamamen doğal içerik sunması.

Rakip analizinde, ithal ürünlerin fiyat açısından dezavantajlı olduğu, yerli üretim yapan rakiplerin ise taze ürün yerine toz formda ürün sunduğu görülmektedir.

### **Pazar:**

Türkiye'de sağlıklı gıda sektörü hızla büyümektedir. Organik ve doğal gıdalara olan talep artarken, süper gıdalar ve fonksiyonel besinler pazarı her yıl çift haneli büyüme göstermektedir. Küresel ölçekte ise süper gıda pazarının 2027 yılına kadar 250 milyar doların üzerine çıkması beklenmektedir. Petiçim, pazardaki büyüme trendinden faydalanarak;

- Organik gıda mağazaları ve zincir marketlerde yer almayı,
- E-ticaret ve abonelik modeli ile düzenli gelir akışı oluşturmayı,

- Türkiye'den sonra Avrupa ve Orta Doğu pazarlarına açılmayı planlamaktadır.

Bu büyüme stratejisi ile Petiçim, sadece yerel değil, uluslararası pazarlarda da rekabet etmeyi hedeflemektedir. Petiçim, hızla büyüyen sağlıklı gıda pazarında stratejik konumlanma ve gelir çeşitliliği ile sürdürülebilir bir büyüme hedeflerken, uluslararası açılımı ile güçlü bir marka olma potansiyeline sahiptir.

#### Ekip:

Petiçim ekibi, tarım, gıda teknolojileri ve girişimcilik alanlarında deneyimli kişilerden oluşmaktadır. Kurucu ekip, organik tarım ve gıda işleme süreçlerinde uzmanlaşmış olup, pazarlama ve iş geliştirme tarafında da güçlü bir strateji ile ilerlemektedir. Şu an için çekirdek ekip, üretim süreçlerinden marka yönetimine kadar birçok alanda aktif rol almaktadır. Yatırım sonrası büyüme sürecinde, özellikle satış ve operasyon alanlarında ekibe yeni uzmanlar dahil edilmesi planlanmaktadır.

#### Ekip Üyeleri:

- **Ege Ertuğvat (Satış ve Pazarlama Yöneticisi):** Petiçim Gıda Tarım Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin satış ve pazarlama faaliyetlerinden sorumludur.
- **Petek Erim (Yönetim Kurulu Üyesi):** Sağlıklı yaşam ve yoga eğitmenliği alanlarında uzmanlaşmıştır ve Petiçim'in kurucu ortaklarından biridir.
- **Osman Emre Ertem (Girişimci Ortak):** Finans, satış, pazarlama ve operasyon yönetimi konularında deneyime sahiptir.
- **Erdal Ertuğvat (Girişimci):** Üretim, planlama ve satış alanlarında deneyimlidir.

Bu ekip, Petiçim'in vizyonunu gerçekleştirmek ve şirketi ileriye taşımak için birlikte çalışmaktadır. Petiçim ekibi, tarım, gıda teknolojileri ve iş geliştirme alanlarındaki uzmanlığıyla güçlü bir temel oluştururken, yatırım sonrası özellikle satış ve operasyon ekiplerinin genişletilmesi, ölçeklenme sürecinde kritik bir adım olacaktır.

#### Finansallar:

Petiçim, gelirlerini doğrudan tüketici satışlarından ve toptan iş birliklerinden elde etmektedir. Mevcut gelir modelinde:

- E-ticaret sitesi ve diğer online platformlardan bireysel satışlar,
- Kurumsal satış anlaşmaları (kafeler, oteller, restoranlar),
- Abonelik sistemiyle düzenli gelir akışı hedeflenmektedir.

Önümüzdeki 2 yıl içinde gelirlerin %200'den fazla büyümesi hedeflenirken, operasyonel verimliliğin artırılması ve üretim kapasitesinin genişletilmesi için yatırım planlanmaktadır.

#### Fon Kullanımı:

Petiçim, yatırım sonrası elde edeceği fonu aşağıdaki alanlarda değerlendirmeyi planlamaktadır:

1. **Üretim Kapasitesinin Artırılması:** Mevcut üretim alanının genişletilmesi ve yeni ekipman yatırımları ile daha fazla üretim kapasitesine ulaşılması,
2. **Pazarlama ve Marka Bilinirliği:** Dijital reklamlar, influencer iş birlikleri ve PR çalışmaları ile geniş bir kitleye ulaşılması,
3. **Ar-Ge ve Yeni Ürün Geliştirme:** Fonksiyonel gıdalar alanında yeni ürünler geliştirilmesi ve ürün gamının genişletilmesi,
4. **Ekip Genişletme:** Satış, pazarlama ve operasyon alanlarında ekibin büyütülmesi,
5. **Uluslararası Pazar Açılımı:** Öncelikle Avrupa'daki hedef pazarlarda satış kanallarının oluşturulması.

#### Sonuç

Petiçim, sağlıklı ve fonksiyonel gıda pazarındaki büyüme potansiyeli, yenilikçi ürünleri ve deneyimli ekibi ile dikkat çekmektedir. Şirketin ölçeklenebilir iş modeli, tüketici ilgisinin artması ve sektördeki rekabet avantajları

göz önüne alındığında, yatırım açısından umut vadeden bir girişim olarak değerlendirilmektedir. Sağlıklı beslenme ve doğal gıda trendlerinin yükselişi ile birlikte, Petiçim'in kısa ve uzun vadede güçlü bir büyüme potansiyeline sahip olduğu öngörülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda kampanya yayınlamasına izin verilmiştir

Yatırım Komitesi Üyeleri Şerhler	
Adı-Soyadı	Şerh
Serkan BAĞÇE	Şerhi yoktur
Aysel GÜNDOĞDU	Şerhi yoktur
Hakan BULGURLU	Şerhi yoktur

#### 7.6. 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
- 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
- Girişimci'nin Yönetim Kurulu ve yöneticilerinin yeterlilikleri, tecrübeleri ve bilgi seviyeleri
- Sürdürülebilir, yenilikçi, finansal getiri potansiyeli olan üretim/teknoloji faaliyetlerine odaklanmak
- Girişimci'nin teşvik, sübvansiyon, sertifikasyon gibi atılımlarının 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 [Değerlendirme Politikamız](#) linkinden ulaşılabilir.

#### 7.7. 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 bulduran 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 kaniya 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 [Çıkar Çatışması Politikamız](#) linkinden ulaşılabilir.

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

#### 7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

#### 8. EKLER

Bilgi formu eklerini kampanya sayfasında Arşiv bölümünden inceleyebilirsiniz.

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

o Gelir/GiderProjeksiyonu

o Satis&MaliyetlerTablosu

o PersonelButcesi

o YatirimHarcamaları

o NakitAkisTablosu

#### 9. Özgeçmişler:

o Petek Erim - CV

o Osman Emre Ertem - CV

o Ege Ertuğvat - CV

o Erdal Ertuğvat - CV

#### 10. Ek Belgeler:

o Petiçim Buğday Çimi Suyu Pazar Dökümanı 1

o Petiçim Buğday Çimi Suyu Pazar Dökümanı 2

o Petiçim Buğday Çimi Suyu Pazar Dökümanı 3

o Pazar Araştırması

o Ege Ertugvat Faaliyet Belgesi

o Bakanlık Üretim İzni

o Petiçim Marka Tescil

o Vergi Levhası

---

o 2023 Mali Tablolar

---

o Ticaret Sicil Tasdiknamesi

---

o Ege Ertuğvat Beyanname

---

o Ege Ertuğvat Adli Sicil

---

o İmza Beyannamesi

---