

A close-up photograph of a cluster of ripe blueberries on a branch with green leaves. The background is blurred, showing more foliage. The entire image has a dark blue overlay.

Yaban Mersini Ekonomisi Özel Raporu 2025

Sorumluluk Reddi Beyanı

Bu Tanıtım Dokümanı ("Doküman") yalnızca bilgi amaçlı olarak Alova Tarım ve Gıda Teknolojileri A.Ş. ("Alova" veya "Şirket") tarafından hazırlanmıştır. Doküman, ilgilenen tarafların Şirketi kendi değerlendirmelerini yapmalarına yardımcı olmak amacıyla hazırlanmış olup, ilgilenen tarafların arzu edebileceği veya ihtiyaç duyabileceği tüm materyalleri, bilgileri ve/veya verileri içerdiğini iddia etmemektedir. Her durumda, ilgilenen taraflar Şirket hakkında kendi araştırmalarını ve analizlerini yapmalıdır.

Tanıtım Dokümanı, Alova ile ilgili belirli ileriye dönük beyanlar, projeksiyonlar ve diğer bilgileri içermektedir. Bu bilgiler, Alova yönetiminin değerlendirmelerine ve mevcut beklentilerine dayanmaktadır; öngörülmesi doğası gereği zor olan önemli iş, ekonomik ve/veya rekabet belirsizliklerine tabidir. Paylaşılan bilgiler, gelecekteki performansın garantisi olarak değerlendirilmemeli ve çeşitli riskler, belirsizlikler ve olasılıkları yansıtmaktadır. Buna göre, gelecekteki gerçek sonuçlar, Alova'nın kontrolü dışında olan birçok faktör nedeniyle bu belgede paylaşılanlardan önemli ölçüde farklılık gösterebilir.

Bu Tanıtım Dokümanını alarak, alıcı, burada yer alan tüm bilgileri ve Alova hakkında ayrıntılı bilgi edinmesini sağlamak amacıyla daha sonra sağlanabilecek ek bilgileri şimdi ve her zaman gizli tutmayı taahhüt eder. Bu Tanıtım Dokümanının alıcısı, belgenin içeriğinin iletişimini yalnızca alıcının yönetimi ve danışmanları ile sınırlama sorumluluğunu anlar. Bu Tanıtım Dokümanının alıcısı, Tanıtım Dokümanını veya Alova hakkındaki herhangi bir bilgiyi ilettiği kişilerin gizliliğe saygı göstereceğini önceden garanti eder. Son olarak, alıcı, Tanıtım Dokümanının kopyalarını yapmamayı kabul eder. Ayrıca, Alova'nın talebi üzerine Tanıtım Dokümanını iade etmeyi ve alıcının Tanıtım Dokümanını sağladığı kişilerin bu talebe derhal uyacağını garanti etmeyi taahhüt eder.

Bu Tanıtım Dokümanı iyi niyetle ve en büyük özenle hazırlanmış olmasına rağmen, Alova ve ilgili hissedarları, yönetim kurulu üyeleri, yöneticileri, temsilcileri, kıdemli danışmanları, şirket yetkilileri, danışmanları ve çalışanları, bu Tanıtım Dokümanında yer alan bilgilerin doğruluğunu veya eksiksizliğini hiçbir şekilde garanti etmemektedir ve alıcı, bu Tanıtım Dokümanında veya sonradan sağlanan bilgilerde yer alan bir veya daha fazla bilginin yetersiz, eksik, kesin olmayan veya yanlış olduğu gerekçesiyle yukarıda belirtilen bireyleri veya tüzel kişilikleri hiçbir şekilde sorumlu tutamayacağını kabul eder.

Alova, Tanıtım Dokümanı ile bağlantılı herhangi bir süreci herhangi bir zamanda, önceden özel bir bildirimde bulunmaksızın değiştirme, askıya alma veya iptal etme hakkını saklı tutar. Bu Tanıtım Dokümanının iletilmesi, Alova'nın alıcıya Alova hakkında ek bilgi sağlama yükümlülüğü anlamına gelmez. Ne Alova ne de ilgili yönetim kurulu üyeleri, yöneticileri, temsilcileri, kıdemli danışmanları, şirket yetkilileri ve çalışanları, bu Tanıtım Dokümanının hazırlanmasından bu yana Alova'nın işlerinde veya faaliyetlerinde herhangi bir değişiklik olmadığına dair bir beyanda bulunmaz veya garanti vermez.

Bu Tanıtım Dokümanı ile ilgili herhangi bir iletişim veya bilgi talebi ve Alova hakkında gelecekteki herhangi bir bilgi talebi, yalnızca Letven Capital'a yönlendirilmelidir. Hiçbir durumda Alova, yönetimi veya çalışanları doğrudan iletişime geçilmemelidir.



Alova, iklim avantajı, sürdürülebilir tarım modeli, üstün kalite standartları ve güçlü stratejik iş ortaklıklarıyla yaban mersini sektöründe fark yaratan bir yatırım fırsatı sunmaktadır.



Öne Çıkan Yatırım Avantajları





Alova, kimyasal kullanımını en aza indiren ve tarıma elverişli olmayan alanları üretime kazandıran sürdürülebilir bir modelle çalışmaktadır. Bu sayede, hem çevresel etkiler azaltılmakta hem de uzun vadede yüksek kalite standartları korunarak pazardaki konum güçlendirilmektedir.



1

İklimsel Avantaj ve Sürdürülebilir Tarım

Türkiye'nin İklim ve Konum Avantajı

Türkiye, ılıman iklimi, geniş coğrafi yapısı ve **uzun yetiştirme sezonu** ile yaban mersini üretimi için **en uygun bölgelerden** biridir. Avrupa'daki üreticilerin hasat süresi 4-5 ay ile sınırlıyken, Türkiye'de **8 aya kadar uzayan üretim dönemi**, tedarik sürekliliği sağlayarak küresel pazarda **rekabet avantajı** yaratmaktadır.

Lojistik ve Stratejik Konum

Türkiye, Avrupa, Orta Doğu ve Asya'nın kesişim noktasında yer alması sayesinde **lojistik avantaj** sağlamaktadır. **Kısa teslimat süreleri** ve **düşük nakliye maliyetleri**, yaban mersini gibi hassas ürünlerin taze ve kaliteli şekilde pazara ulaşmasını kolaylaştırmaktadır. Gelişmiş ulaşım altyapısı ve **ihracat kolaylıkları**, Türkiye'yi küresel pazarda stratejik bir üretim merkezi haline getirmektedir.



İlaçsız Tarım

Yılda sadece bir kez mantar ilacı kullanarak, **kimyasal kalıntı içermeyen** sağlıklı üretim yapılmaktadır.



Saksı Yetiştiriciliği

Üretimin saksılarda gerçekleştirilmesi sayesinde tarıma uygun olmayan araziler de verimli hale getirilmektedir.



Verimli Su Kullanımı

Gelişmiş sulama sistemleri ve veri odaklı su yönetimi ile doğal kaynakların etkin kullanımı sağlanmaktadır.



Elle Hasat

Yaban mersinleri, makine yerine elle toplanarak meyvelerin zarar görmesi önlenmekte, böylece **yüksek kalite** ve daha **uzun raf ömrü** sağlanmaktadır.



Alova, hızla büyüyen üretim kapasitesi, genişleyen ihracat ağı ve stratejik yatırımlarıyla yaban mersini sektöründe güçlü bir büyüme potansiyeline sahiptir.



2

Güçlü Büyüme Potansiyeli

Küresel Yaban Mersini Pazarı

2025 → 2028
Yıllık ortalama **%7** büyüme

Türkiye’de Yaban Mersini Üretimi

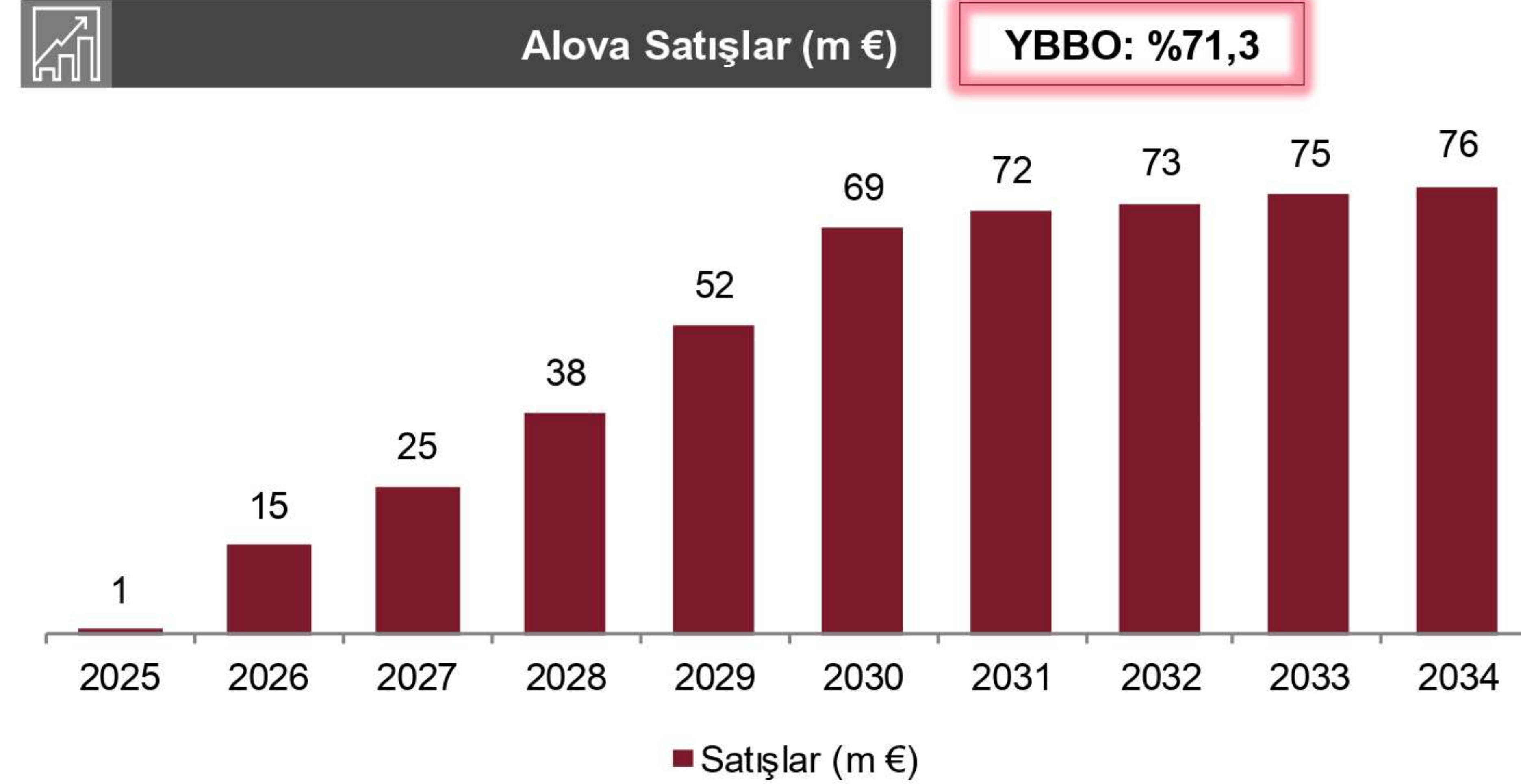
2020 → 2024
4 yılda **%330** büyüme
1,2 bin ton → 5,2 bin ton

2028

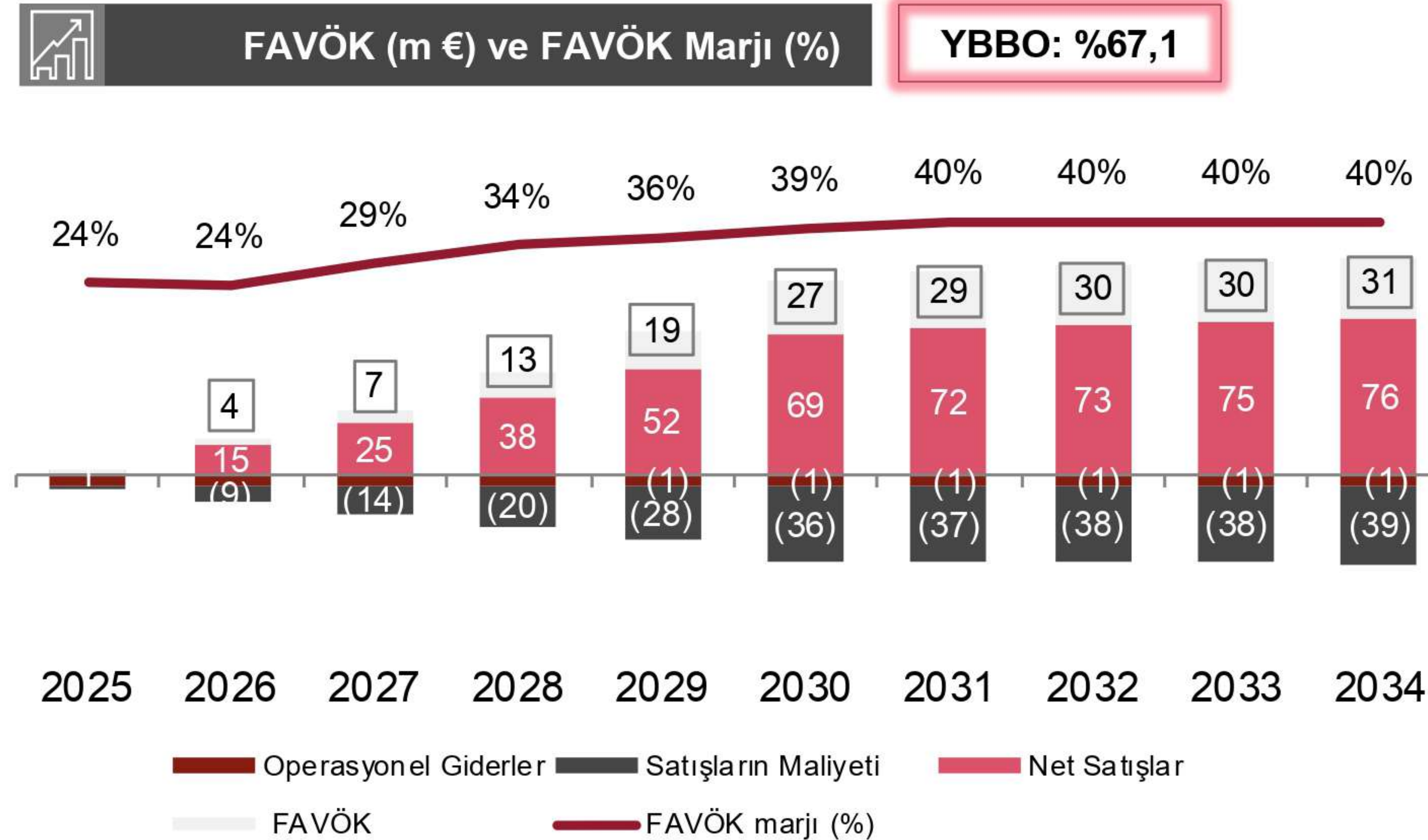
Alova, 2028 yılına kadar **1.000 ton üretime ulaşmayı hedeflemekte** olup, bu seviyeye ulaştığında:

Dünyanın en büyük ilk 20 yaban mersini üreticisi arasında yer alacaktır.

Türkiye’deki toplam yaban mersini üretiminin **%5-10’unu** tek bir lokasyondan sağlayacaktır.



Alova, 2026 itibarıyla, biri üst segment, diğeri market standartlarında olmak üzere iki marka altında doğrudan satış modeline geçmeyi planlamaktadır. Şirketin gelir modeli, yaban mersini satışı, ticari aracılık ve komisyon hizmetleri ile paketlenme hizmetlerinden oluşmaktadır.



Alova, önümüzdeki üç yıl içinde gerçekleştireceği teknoloji yatırımları ve stratejik ortaklıklarla FAVÖK ve FAVÖK marjında istikrarlı bir artış öngörmektedir. 2027-2032 döneminde kar marjının %29-40 seviyesine, FAVÖK marjının ise 2032 itibarıyla %40'a ulaşması beklenmektedir.

“ Alova, gelişmiş paketleme sistemleri, yeni arazi yatırımları ve genişleyen üretim kapasitesiyle verimliliği artırarak küresel pazardaki konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir. 2024 yılına kadar toplanan yatırımlarla 100 dönümde 37 bin saksıya ulaşan Alova, 2029 yılında 600 dönümde 500 bin saksıya ulaşmayı hedeflemektedir. ”

3

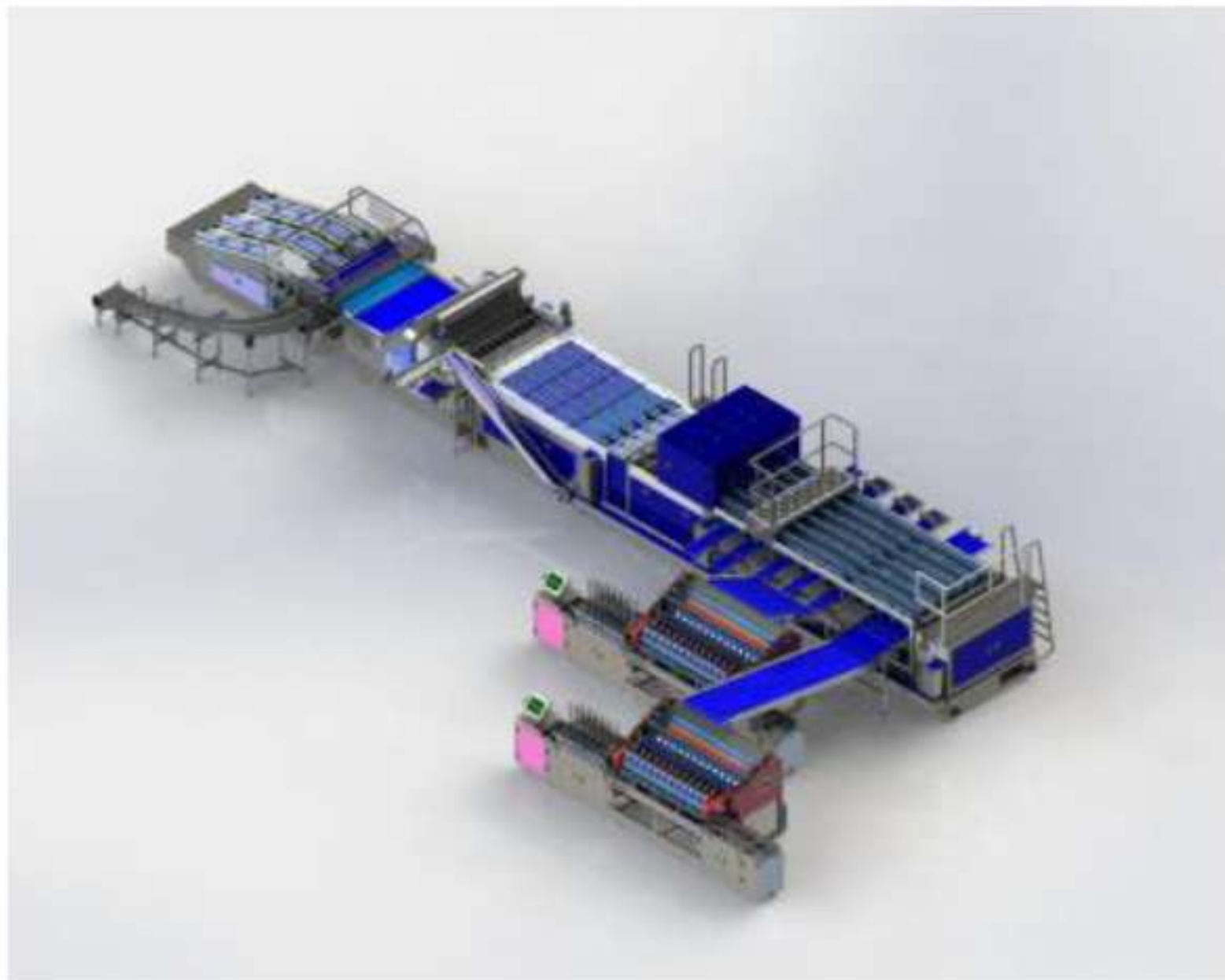
Üstün Ürün Kalitesi

Alova, kimyasal kalıntı içermeyen, elle toplanan ve en yüksek kalite standartlarına uygun olarak yetiştirilen **premium yaban mersinleri** üretmektedir. Yaban mersinleri, küçük meyveler yerine **büyük ve yoğun aromalı** taneleriyle öne çıkmaktadır.

Gelişmiş Paketleme Teknolojisi

Yüksek kaliteyi korumak için Alova, en son teknolojiye sahip bir **paketleme sistemi için yatırım yapmıştır**. Bu sistem:

- Taneleri boyut, yoğunluk ve kaliteye göre sınıflandırarak, yalnızca en iyi ürünlerin pazara sunulmasını sağlamaktadır.
- Elle hasat edilen meyveleri hassas işleyerek, ezilme ve deformasyon riskini en aza indirmektedir.
- Gelişmiş paketleme teknikleri ile raf ömrünü uzatarak, ürünlerin uluslararası pazarlarda daha uzun süre tazeliğini korumasını mümkün kılmaktadır.



Alova, önümüzdeki 3 yıl içinde kapasitesini artırmak ve küresel pazardaki konumunu güçlendirmek için önemli yatırımlar planlamaktadır.



“

Alova, deneyimli yönetim kadrosu ve güçlü iş ortaklarıyla, tarım ve gıda sektöründe sürdürülebilir büyümeyi hedefleyen yenilikçi bir vizyona sahiptir.

”

4

Stratejik İşbirlikleri

FALL CREEK®
FARM & NURSERY, INC.



LETVEN
CAPITAL

SEKOYA®

Dünyanın önde gelen **yaban mersini genetik geliştirme şirketi Fall Creek** ile yapılan ortaklık sayesinde, Alova en iyi verim ve kaliteyi sağlayan premium çeşitlere erişim sağlamaktadır.



Alova, Letven Capital'in stratejik **yatırım desteğiyle finansal güç**, ekosistem entegrasyonu ve yönetsel uzmanlık kazanarak sürdürülebilir büyüme hedeflerini desteklemektedir.

Bu işbirlikleri, Alova'nın hem finansal hem de tarımsal inovasyon açısından sektörde güçlü bir konum edinmesine olanak tanımaktadır.

“

Fall Creek'le iş birliğimiz, fidelerin Türkiye'de yetiştirilmesi ve bahçemizden çıkacak ürünlerin dünyaya pazarlanmasına entegre olmamızı sağlayacak bir başlangıç noktası.

”

- Letven Capital Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Kılıç

“

Fall Creek olarak dünyadaki en iyi genetikleri, dünyada en çok talep gören fidan çeşitlerini burada yetiştirip buradan dünyaya yaymak istiyoruz.

”

- Fall Creek Türkiye Sorumlusu Halil Oymak

“

Alova, deneyimli yönetim kadrosu ve güçlü iş ortaklarıyla, tarım ve gıda sektöründe sürdürülebilir büyümeyi hedefleyen yenilikçi bir vizyona sahiptir.

”

4

Güçlü Yönetim Kadrosu



**Levent
SARILGAN**

Alova Kurucusu

Alova Farm Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı olan Levent Sarılgan, mimarlık mezunu olup tarım yatırımları ve yaban mersini üretimi alanında önemli projelere imza atmaktadır. Küresel iş birlikleri ve stratejik yatırımlarıyla öne çıkan Sarılgan, sürdürülebilir tarım uygulamalarına ve yenilikçi üretim modellerine odaklanmaktadır.



**Kamil
KILIÇ**

Letven Capital CEO

GİSED Girişim Sermayesi Fonları Derneği Başkanı olan Kılıç, GPAS Küresel Katılım Finans Zirvesi Yürütme Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir. Işık Üniversitesi Matematik Lisans ve Marmara Üniversitesi MIS Yüksek Lisans mezunu olan Kılıç, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde Yönetim Organizasyonu alanında doktora çalışmalarına devam etmektedir.



**Murat
Öztürk**

Letven Capital CFO

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Ekonomi bölümü mezunu ve SMMM ruhsatına sahiptir. 22 yılı aşkın süredir çeşitli sektörlerde finans, muhasebe, denetim, risk yönetimi, raporlama alanlarında tecrübe sahibi olup, Letven Capital'de Finans Direktörü olarak çalışmalarına devam etmektedir.



**Hakan
Ek**

*Letven Capital
Yönetim Kurulu Üyesi*

Hakan Ek, Çanakkale'de kendi girişimi olan bir çiftliği yönetmeye devam etmektedir. Marmara Üniversitesi İşletme lisans ve Dallas Üniversitesi MBA - Kurumsal Finans diplomalarına sahiptir. Ayrıca Wharton School'da kapsamlı bir Yönetici Geliştirme ve Liderlik Programını tamamlamıştır.



**İzzet
Boğazlıyanlıoğlu**

Letven Capital CSO

BoBu kurucu ortağı olan İzzet Boğazlıyanlıoğlu, 15 yılı aşkın süredir teknoloji odaklı iş geliştirme alanlarında deneyim sahibidir. Kariyeri boyunca Ürün ve İş Geliştirme alanlarında üst düzey yönetici pozisyonlarında görev almıştır. Teknoloji girişimciliği, yatırım süreçleri, dijital içerik, iş ortaklıkları ve ürün inovasyonu konularında uzmanlaşmıştır.

0216 400 26 06
info@letvencapital.com

**LETVEN
CAPITAL**



www.letvencapital.com