A LEVEL ALLIANCES LLC

A Level Alliances Gıda Yatırım ve İşletme Girişimi · Value Masters Venture · Food Ventures

A LEVEL ALLIANCES FOOD VENTURE · BÖLÜM I

KESİNLİKLE ÖZEL VE GİZLİ · BAĞLAYICI OLMAYAN NİYET MEKTUBU · 5 Kasım 2026

Muhatap	[İsim(ler) ve/veya kurum] — Ohanyan's ismi üzerinde yetki sahibi kişi ve şirketler
Gönderen	Mehmet Narin, Kurucu Ortak, A Level Alliances LLC adına
Referans	ALA-OHN-LOI-2026-003
Konu	Ohanyan's hakkında ortaklık teklifi — satın alma fiyatı referans olarak gösterilmiştir
Bedel	Rakam değil formül olarak ifade edilmiştir. Hiçbir tarafça tutar belirtilmemiştir
Due diligence	Cole-Frieman & Mallon LLP, A Level Alliances'ın hukuk müttefiki
Cevap talebi	Teslimden itibaren 15 gün içinde
Kapanış	CIM imzasından itibaren 60 gün içinde
Statü	12. bölümdeki hükümler saklı kalmak üzere bağlayıcı değildir

Bu mektup, Ohanyan's hakkındaki daha önceki her taslağın yerine geçer. Bir uyuşmazlık halinde İngilizce metin esas alınır.

Çevrimiçi sürüm: https://claude.ai/artifact/LZTasje5G4UNY6cboAru7B

Sayın [Hancer],

Misafirperverliğinizin sıcaklığını ve tavrınızın samimiyetini bir yana koyarak — bunlar için müteşekkiriz ve bir müzakerede pazarlık unsuru yapmayacağız — Ohanyan's hakkındaki niyetimizin tamamı altı kelimeyle söylenebilir:

İsim içeri. Fabrika sizin elinizde. Aile ortak.

Bundan sonrası bu cümlenin açılımıdır.

Baktığımız şey. Gerçek ve doğrulanabilir bir marj üreten tek bir fiziksel üretim bazı. Etnik pazarda kırk beş yıllık güven. Ve tattan, reçeteden, ambalajdan çok daha önemli bulduğumuz bir şey: kurucumuz Mehmet Narin, sıradan bir tüketici olarak bir rafın önünde durdu, lahmacun ve mantı üzerinde Ohanyan's ismini gördü ve hiçbir soru sormadan o ürüne uzandı. O koşulsuz uzanma varlığın kendisidir. İmalat edilemez, acele ettirilemez ve başka hiçbir yerde hiçbir bedelle satın alınamaz.

Getirdiğimiz şey. Finansman ve M&A kültürü; bundan daha egzotik bir şey değil. O tek fiziksel bazla harmanlandığında tek bir amaç için kurgulanmıştır: pazara girişimizi iki etapta **asgari 50M USD satın**

alma ile fonlamak — birinci etap isminiz, ikinci etap dört kategoride üretim ve paketleme kapasitesi. İkinci etabı 6. bölüm anlatıyor.

Bilinçli bir eksik. Bu mektuba sizin hiçbir rakamınızı koymadık — ne cironuzu, ne marjınızı, ne bir fiyat. İçeride örnekleme rakamlarıyla çalıştık ve onları size işletmeniz hakkında gerçekmiş gibi sunmayacağız. Onun yerine bir **formül** sunuyoruz. Girdilerini, ikimizin birlikte atayacağı bağımsız bir değerleme uzmanı sizin gerçek defterleriniz üzerinde üretecek. Fiyat iddia değil aritmetik olur ve hiçbirimiz uydurduğu bir rakamı savunmak zorunda kalmaz.

Bu mektup nasıl okunmalı. Adı üzerinde — bir niyet olarak. İçindeki her şart, A Level Alliances'ın hukuk müttefiki **Cole-Frieman & Mallon LLP** tarafından yapılacak due diligence ve taraflar arasındaki nihai görüşmelerle teyide muhtaçtır. Niyetimizi bunu bilerek ifade ediyoruz.

Ve sorulmasındansa önce söylemeyi tercih ettiğimiz şey. Bu, gıda sektöründeki ilk girişimimizdir. Bu işin tecrübeli işletmecileri değiliz ve aksini iddia etmeyeceğiz. Yegane güvencemiz isminiz, kırk beş yılınız ve Fresno gibi bir tarım ve gıda havzasındaki bilginiz ve çevrenizdir — üreticiler, işleyiciler, denetçiler, telefonu açan insanlar. Bu, size bizim sizden daha fazla ihtiyacımız olduğu gibi geliyorsa doğru okumuşsunuz; bu mektubun satın alma değil ortaklık teklif etmesinin sebebi de budur.

---

1 — Bina ve hangi kat sizin

Ohanyan's birinci kattır ve zaten sizindir. Ne kazanıyorsa, onu siz kurduğunuz için kazanıyor.

Niyetimiz, o birinci katı temel alarak üzerine dört kat daha koymaktır — 6. bölümdeki dört kategoride ikinci etap tesisleri. Her biri birincinin ölçeğinde beş kat, basit toplamla kazancın beş katı; tek işletme olarak yürütüldüğünde daha fazlası. Aramızdaki soru, ikinci kattan beşinci kata kadar olanlardan bir şey görmek isteyip istemediğiniz; 2. bölümdeki teklif bu soruya cevabımızdır.

---

2 — Teklif: ortaklık

Ohanyan's Inc yapıya **bütünüyle** girer — tesis, kadro, isim, denetim geçmişi — sermaye payı olarak. Karşılığında değerinin yarısını nakit, diğer yarısını good will'in tamamıyla birlikte gıda şirketinde pay olarak alırsınız. Tesisi işletmeye siz devam edersiniz. Üzerine kurulan her şeyde ortak olursunuz.

Formül. Üç satır, saklı bir şey yok:

```
V = E × 5          G = V ÷ 3          P = V + G = E × 6,67
```

Burada **E**, bağımsız değerleme uzmanının tespit edeceği normalize yıllık EBITDA; **V** beş çarpanla değerleme; **G** değerlemenin üçte biri kadar good will — her opsiyonda ve koşulsuz; **P** toplam bedel: **normalize kazancınızın 6,67 katı.**

Nasıl bölünür.

```
Nakit = V ÷ 2  (2 yılda 8 eşit üç aylık taksit)
Hisse = V ÷ 2 + G = V × 5/6
```

Değerlemenin yarısı iki yıl boyunca her çeyrek nakit olarak gelir. Diğer yarısı **ve good will'in tamamı** adınıza pay olarak geçer. Para yerine kâğıt almanın ödülü budur: adınıza geçen pay, bunun için vazgeçtiğiniz nakitten büyüktür.

```
Payınız = (V × 5/6) ÷ toplam program bütçesi  ·  tavan %25
```

Program bütçesi birinci ve ikinci etabın tamamıdır; asgari 50M USD olarak taahhüt edilmiştir. Payda imzadan sonra bizim tarafımızca değiştirilemez; program büyürse bunu sulanma olarak keşfedilmesine bırakmak yerine önceden söyleriz. Payınız **ilk 50M USD sermayeye kadar sulandırılamaz**, ötesinde orantılıdır. %25 tavan diğer yatırımcıları korur; alt sınır sizi.

Tesis ne olur: Food Lab. Fresno tesisi — federal denetimli, kırk beş yıl kesintisiz çalışmış, 2016 FSIS proses çalışmasından geçmiş — dört üretim katı kurmak üzere olan bir platformun ihtiyaç duyduğu ve sahip olmadığı şeyin tam kendisidir: her yeni ürünün geliştirildiği, doğrulandığı, pilot üretildiği ve kimse bir hatta sermaye bağlamadan önce alıcıya zaten güvendiği bir isimle numune olarak gittiği lisanslı küçük parti tesisi. Geleneksel bastırma ve sucuğu da premium küçük parti hat olarak yaşatır. Tesisin Food Lab rolü anlaşmaya yazılır. Bu bir nezaket değildir; yalnız ismi değil tesisin tamamını istememizin sebebidir.

Kim ne yapar — yazılı. Food Lab ve kalite standardı sizin alanınızdır, sizin insanlarınızla. Sermaye, satın almalar ve finansman bizim. Üst katların operatörleri ikinci etap alımlarıyla gelir. Gıdada yeni bir grubun kırk beş yıllık bir işi emanet alabilmesi için bu bölünme elimizdeki tek dürüst cevaptır; bir konuşmada değil sözleşmede olmasını tercih ederiz.

Koltuğunuz, vetonuz, rolünüz. Yönetim kurulunda bir koltuk ve üç konuda veto: ismin üçüncü kişilere satılması veya lisanslanması; esaslı biçimde yeni bir kategoriye girmesi; ve sizin yazdığınız kalite standardından sapma (9. bölüm). Sayın Hancer için **Food Lab Direktörü ve marka otoritesi** olarak ücretli bir rol, beş yıl boyunca yılda en az 250.000 USD, mevcut maaşlara ilave olarak. Çalışanlarınız için Ohanyan's Inc maaş skalası aynen sürer.

Sizin çıkışınız, bizimki. Beşinci yıl dönümünden itibaren payınızı kapanışta sabitlenen formülle — şirket EBITDA'sının sekiz katı × yüzdeniz — şirkete satmayı talep edebilirsiniz. Yedinci yıl dönümünden itibaren biz de aynı formülle satmanızı talep edebiliriz. Hiçbirimiz kilitli değil ve kapının bedeli bugün yazılı.

Neyi bıraktığınız, açıkça. Kontrolü. Kurduğunuz bir işin yüzde yüzünden, henüz var olmayan bir işin azınlık payına geçersiniz; değerinizin yarısı nakit, yarısı değeri bizim kuracağımıza bağlı bir pay. Bunu danışmanınızın bulmasına bırakmak yerine 8. bölümde kendimiz yazdık.

3 — Satın alma fiyatı, referans olarak

Satmanızı teklif etmiyoruz. Ama formülle bir ortaklık, ancak alternatifi — aynı formülle düpedüz satmak — masada ve görünürse dürüsttür. İşte burada.

> `Opsiyon A — Satın Alma:  P = E × 6,67, tamamı nakit, 2 yılda 8 eşit üç aylık taksit`

Her şey devredilir. Bastırma, sucuk, mantı, reçeteler, markalar, tesis, distribütör ilişkileri. İnsanlarınız 24 aylık geçişte cost-plus esasıyla devam eder; zanaatı elinde tutan aile üyeleri danışman olarak, ayrıca ücretle. Gayrimenkul sizinse sizden kiralarız.

Neden gösteriyoruz. Çünkü ortaklık bunun üzerine kurulu: 2. bölümdeki nakit yarısı tam olarak bu fiyatın yarısıdır, hisse yarısı ise diğer yarısı artı good will. Fiyatı görebiliyorsanız, neyi çevirdiğinizi ve çevirme karşılığında ne aldığınızı da görebilirsiniz. Altındaki fiyat gizlenmiş bir ortaklık şüphenizi hak ederdi.

Neden önermiyoruz. Çünkü size üst katların hiçbirini vermiyor ve bizi, koruyacak ortağı olmayan bir ismin sahibi bırakıyor. İkimiz için de daha kötü bir düzen olduğunu düşünüyoruz ve bunu söylüyoruz.

Teklif etmediğimiz şey. Bir kiralama düşündük — isim yeni ürünler için lisanslanır, işinize dokunulmaz. Önermiyoruz, ve sebebi bu mektubun başladığı cümle: kiralama aileyi yapının dışında bırakır. Biz sizi içinde istiyoruz. Tercihiniz kiralama ise söyleyin, dürüstçe düşünürüz — ama istediğimiz bu değil.

4 — Neden formül, ve E nasıl bulunur

Formül çarpanı sabitler. E'yi sabitlemez ve biz de sabitlemeyeceğiz. E'nin nasıl tespit edilmesini önerdiğimiz şudur.

Birlikte atama. Her birimiz ABD gıda sektöründe deneyimli ikişer bağımsız değerleme firması önerir. Her birimiz diğerinin önerilerinden birini eler. Kalan ikiden üzerinde anlaşabildiğimizi atarız; anlaşamazsak o iki firma bir üçüncüyü atar.

Normalizasyon — genellikle sizin lehinize. Uzman piyasa üstü ortak maaşlarını, bordrodaki aile üyelerini, işletme üzerinden geçen kişisel giderleri ve tek seferlik kalemleri ekler. Bir aile işletmesinin kayıtlı kârı neredeyse hiçbir zaman gerçek kârı değildir ve değerlenmesi gereken gerçek olandır. Ek 1 tanımı sabitler, çünkü 6,67 çarpanda mutabık kalınan her 100.000 USD add-back bedeli 667.000 USD oynatır.

Tek rapor, iki tarafa, aynı gün. Ücreti biz karşılarız; paylaşmayı tercih ederseniz paylaşırız. **Hiçbirimizi bağlamaz.** Değerleme dürüst bir başlangıç noktasıdır, hüküm değil.

Ve E'yi yukarı savunmak hakkında bir söz. Ortaklıkta P'nin yarısı nakit, yarısı hisse. E'nin uzmanın bulduğundan yüksek olduğuna inanıyorsanız daha fazla hisse alırsınız, daha fazla nakit değil — nakit yarısı formülle sabit. O yüzden E'yi bizimle değil uzmanla tartışın. Haklıysanız payınız büyür.

---

5 — Due diligence

Cole-Frieman & Mallon LLP ve görevlendireceği mali müşavirler yürütür. Marka mülkiyeti, USDA grant ve denetim geçmişi, mali normalizasyon, sözleşmeler, çevre ve iş hukuku — ve bulduğumuzu sonradan öğrenmenizdense kendimiz gündeme getirdiğimiz iki şey:

- **2015 geri çağırması** — yaklaşık 159.291 lb soujouk, kalıp ayırıcı spreyden gelen beyan edilmemiş alerjen. Etiketleme meselesi, patojen değil; hastalık yok. Due diligence listesine aittir ve 9. bölümü gerekçelendirir. Fiyatlamaya niyetimiz yok.
- **2016 FSIS proses doğrulama çalışması** — çalışma boyunca üretim durmuş. Pratik önemi: 9 CFR 304 uyarınca federal grant of inspection sahiplik değişikliğiyle devredilmez, yeni başvuru gerekir. Devreden tesis, doğrulanmış prosedürler, kayıt ve kadrodur. Ortaklıkta tesis operasyonel olarak el değiştirmez — bunu tercih etmemizin bir sebebi daha. *İki nokta da avukat teyidine tabidir.*

İlk toplantımızdan itibaren 30 gün içinde üç yıllık mali tabloları isteriz. Reçete ve formülasyonları karşılıklı gizlilik sözleşmesi imzalanana kadar istemeyiz.

---

6 — Üst katlar

İkinci etap, dört kategoride faal ve lisanslı tesisler satın alır: **(1) döner, köfte ve şarküteri etli ürünler işleme; (2) süt ve mamulleri, sütlü tatlılar dahil; (3) bakery — pide ve lahmacun; (4) meze ve atıştırmalık.** Her biri birinci katla aynı alıcılara, aynı soğuk zincire ve aynı rafa sattığı için seçilmiştir; her biri önce Food Lab'de geliştirilir ve doğrulanır.

Fazla kazanç nereden gelir. Beş ayrı işletme yerine tek işletme olarak yürütüldüğünde, ilave EBITDA'yı yuvarlak bir varsayımdan değil sekiz kaynaktan modelliyoruz:

Kaynak	Dayanak
Ortak hammadde ve et alımı	Beş katın hacmi tek tedarikçi iskontosuna karşı
Tek satış ve dağıtım ekibi	Beş mükerrer bordro yerine tek ekip
Ortak soğuk zincir ve lojistik	Tek depo, tek sevkiyat planı, daha az boş dönüş
Azalan ticari harcama	İsminiz perakendecinin raf girişinde talebini düşürür
Kapasite kullanımı ve çapraz üretim	Boş hatlarda başka kategorinin üretimi
Tek kalite ve uyum sistemi	Tek HACCP/BRC/USDA sistemi ve tek denetim bütçesi
Ortak ambalaj alımı	Tek sipariş, paylaşılan kalıp ve baskı maliyeti
Back-office konsolidasyonu	Muhasebe, bordro, IT ve satın alma birleştirilir

Dürüst kayıt. Yukarıdaki her satırı içeride sayısallaştırdık ve rakamları bilerek göstermiyoruz — fiyat göstermememizle aynı sebepten: modellenmiş, teyit edilmemiş. Sinerji, üst katları parçalarının toplamından değerli yapan şeydir — dolayısıyla payınızı çevirdiğiniz nakitten değerli yapan şey de. Due diligence'tan geçmezse pay göründüğünden az eder. Danışmanınız bizi tam burada sıkıştırmalı. Veriyle cevap veririz ya da rakamı düzeltiriz.

7 — Kendi danışmanlarınız

Bizimle herhangi bir şey imzalamadan — bu mektuptaki gizlilik hükmü dahil — kendi avukatınızı ve kendi mali müşavirinizi tutmanızı rica ediyoruz. Bu ücretlere [__] USD'ye kadar katkıda bulunuruz; bir işlem yapsak da yapmasak da ödenir ve hiçbir bedelden düşülmez.

Nedenini söyleyelim. Danışmanı olmayan bir satıcıyla varılan anlaşma, sonradan en çok ihtilaf çıkan anlaşmadır — kimse kötü davrandığı için değil, satıcı sonradan bilmediği bir şeyi öğrendiği için. Bu parayı şimdi harcamayı, beş yıl sonra bir ihtilafa çok daha fazlasını harcamaya tercih ederiz. Bu büyüklükte gıda işlemlerinde deneyimli iki üç firma önerebiliriz; hangisini seçerseniz onlarla hiçbir ilişkimiz olmaz.

8 — Bunun size maliyeti

Kendi teklifimizin zayıf taraflarını, danışmanınızın bulmasını beklemektense kendimiz yazmayı tercih ederiz.

Bu bir takas, hediye değil. Sizin için herhangi bir çarpandan çok daha değerli bir işin yüzde yüzünü bırakıyorsunuz — kırk beş yıllık bir iş süresiz kazancı kadar eder ve danışmanınız bunu haklı olarak söyleyecek. Karşılığında formül fiyatının yarısını nakit, diğer yarısını good will ile birlikte henüz var

olmayan bir şeyde pay olarak alıyorsunuz. Pay mali yükümlülük taşımaz ama icra riski taşır: üst katlar size bir şey ödemeden önce satın alınmış ve çalışıyor olmalı, ve bu birinci yılda olmayacak.

Çarpan bir yargıdır. Bizimkini 6,67'ye koyduk çünkü ismin tesisten değerli olduğuna inanıyoruz. Kendi işinizi sürdürmenin bugünkü değerini yanına koyun. İkisi yakınsa prim göründüğünden incedir ve doğru cevap bizi sıkıştırmaktır — çarpanda, payda ya da ikisinde.

Sinerji kanıtlanmamış (6. bölüm). **Gıdada yeniyiz** (birinci sayfa). Bu ortaklıkta kısmen bize bahse giriyorsunuz. Hiçbir şey imzalamadan önce finansman kanıtı göstereceğiz, ama bu işi henüz kurmuş değiliz. Danışmanınız bu soruyu doğrudan bize sorsun.

Takas ne için. Çarpan için değil. Her kırk beş yıllık aile işinin sonunda sorduğu ve ne satışın ne kiralamanın cevapladığı soru için: kurucu geri çekildiğinde buna ne olacak. Satış bitirir. Kiralama olduğu yerde bırakır. Ortaklık onu profesyonel yönetimi, formülle likidite yolu, tesisi hâlâ işleten kendi insanlarınız ve dört kat daha üzerinde isminiz olan bir yapının içine koyar. Takas etmenizi önerdiğimiz şey budur ve takas etmeye değer tek şeyin bu olduğunu düşünüyoruz.

---

9 — İsmin korunması

Standardı kapanıştan önce siz yazarsınız. İsminizin neyi gerektirdiğini size biz söylemeyeceğiz ve sonradan birinin takdirine bırakmayacağız. Kapanıştan önce ismin taşıması gereken standartları yazılı verirsiniz — içerik, formülasyon, tedarik, proses, raf ömrü, etiketleme ve esaslı gördüğünüz her şey. Bunlar **Ohanyan's Marka Kalite Manifestosu**'nu oluşturur; sözleşmelere ek yapılır ve ismi kullanan her üretici tarafından — aynı şartlarla biz ve diğer tüm üreticiler dahil, istisnasız — imzalanır.

Bağlayıcıdır. Herhangi bir üreticinin ihlali önceden kararlaştırılmış sonuçlar doğurur: o üreticinin isim hakkının askıya alınması, etkilenen ürünün ihlal eden üreticinin masrafıyla çekilmesi, önceden zararın makul ön tahmini olarak kabul edilen düzeyde tazminat, ve tekrarlanan veya giderilmeyen ihlalde ismin size dönmesi. *Kaleme alma notu: ABD hukukunda cezai şart olarak kurgulanan hükümler genellikle icra edilemez; gerçek zararın makul ön tahmini olarak belirlenen götürü tazminat icra edilebilir. Avukat teyidine tabidir.*

Bu bizi de korur. ABD marka hukukunda markası üzerinde kalite kontrolü uygulamayan lisans veren markayı zayıflatma riski taşır. Standardınız size nezaket değil, bize yükümlülüktür.

---

10 — Sizden ricamız

1. **Teklifi nasıl okuduğunuz.** Karar değil — ortaklık ilginizi çekiyor mu, referans fiyattan düpedüz satmayı mı tercih edersiniz, yoksa başka bir şey mi. Hepsi işimize yarar.
2. **İsim üzerinde kim yetkili.** Neyin tescilli olduğu, kimin adına, hangi sınıflarda ve ülkelerde; neyin kullanılıp tescil edilmediği; ve Ohanyan's ismini lisanslamaya, devretmeye veya üzerinde tasarrufta

bulunmaya hangi kişi ve şirketlerin yetkili olduğu — ve hangilerinin olmadığı. Yalnızca bildireceğiniz kişilerle yazışır ve sözleşme yaparız.

3. **Ne kadar nakit.** Formül nakit yarısını V ÷ 2 olarak koyuyor. Daha fazla nakit ve daha az pay, ya da tersini isterseniz söyleyin; o tek seçim yüzdenizi belirler.
4. **Değerleme için erişim**, NDA imzalandıktan sonra.
5. **Müzakere münhasırlığı** — imzadan itibaren [60/90] gün; bu süre içinde ismin satışı veya lisanslanması için başka tarafla görüşmezsiniz. Buradaki az sayıdaki bağlayıcı hükümden biri. Hâlihazırda başka biriyle görüşüyorsanız söyleyin, imzalamanızı istemeyelim.

11 — Takvim

Adım	Süre	Taraf
Cevabınız	Teslimden itibaren 15 gün	Siz
Müspet ise: NDA ve/veya CIM imzası; due diligence açılır	Beyanınız üzerine	Her ikisi
Danışmanlarınızı tutmanız; katkımızın ödenmesi	NDA/CIM'den 10 iş günü	Siz / Biz
Finansman kanıtımızın teslimi	NDA/CIM'den 10 iş günü	Biz
Değerleme uzmanının birlikte atanması	NDA/CIM'den 15 iş günü	Her ikisi
CFM due diligence	Eşzamanlı	Biz
Değerleme raporunun iki tarafa teslimi	Atamadan [30–45] gün	Uzman
Değerlemeye bağlı olmayan yükümlülükler	CIM imzasından 60 gün	Biz
Değerlemeye bağlı yükümlülükler	Rapordan 15 iş günü	Biz
Nihai sözleşmeler ve kapanış	CIM imzasından 60 gün	Her ikisi

12 — Gizlilik ve statü

Gizlilik. Bu mektup tarihinden itibaren üç yıl gizlidir. Sizin adınıza imzaya yetkili kişi veya kişiler ile 7. bölüm uyarınca tuttuğunuz danışmanlar dışında hiç kimseyle paylaşılamaz, kopyalanamaz, iletilemez, dağıtılamaz, özetlenemez ve duyurulamaz. İstisnası yoktur — imza yetkisi dışındaki aile üyelerine, üreticilere, distribütörlere veya aracılara, aynı varlıkları değerlendiren hiçbir tarafa. Bu çevrenin dışına açıklama, bu mektubun ve fikrî mülkiyet haklarımızın ihlalidir. Aynı yükümlülük bize verdiğiniz her şey için aynı üç yıl boyunca bizi de bağlar.

Bağlayıcı değil. Bu mektup bir niyeti ve çalışma biçimini kayda geçirir. Teklif değildir; hiçbir tarafa müzakere etme, sürdürme veya sözleşme yapma yükümlülüğü doğurmaz. Yükümlülükler yalnızca iki

tarafça imzalanan nihai sözleşmelerden doğar.

İmzayla bağlayıcı olanlar. Dört hüküm imzaladığınız anda bağlayıcı olur: iki tarafın gizlilik taahhütleri; 10.5'teki münhasırlık süresi; 7. bölümdeki danışman ücreti katkı taahhüdümüz; ve uygulanacak hukuk. Uygulanacak hukuk: Nevada Eyaleti; gayrimenkul veya tesise ilişkin konularda California hukuku.

Finansman kanıtı. Herhangi bir nihai sözleşmeden önce işlem için yeterli fon kanıtını teslim ederiz. Edemezsek imzalamamalısınız; biz de istemeyiz.

Cevap hayırsa, sessizliğe bırakmayın, söyleyin. İyi niyetli çaba üzerine el sıkışır, dost olarak ayrılırız — ve sucuğunuzu almaya devam ederiz.

Saygılarımızla,

Mehmet Narin

Kurucu Ortak, A Level Alliances LLC adına
A Level Alliances Gıda Yatırım ve İşletme Girişimi
5 Kasım 2026

---

12. bölümün bağlayıcı hükümleri bakımından okunmuş ve kabul edilmiştir:

_____ Tarih: _____

Ohanyan's ismi adına

İsim: _____ Unvan: _____

Ek 1 — E'nin tanımı

6,67 çarpanda normalize EBITDA'nın tanımı bu mektuptaki her cümleden önemlidir. Uzman başlamadan sabitlemeyi, sonradan tartışmaya tercih ederiz. Muhasebecinizin itiraz etmesini bekliyoruz; bunun için var.

Dönem. Son on iki ay değil, üç yıllık normalize EBITDA ortalaması. Sizi tek zayıf yıla, bizi tek güçlü yıla karşı korur.

Eklenir (E'yi artırır):

- Fiilen yapılan rolün piyasa ücretinin üstündeki ortak ve aile maaşları
- Bordroda olup işte çalışmayan aile üyeleri
- Şirket üzerinden geçen kişisel giderler — araç, seyahat, sigorta, konut

- Gerçekten tek seferlik kalemler: 2015 geri çağırma maliyeti, 2016 doğrulama çalışması, kapanmış davalar
- İlişkili tarafa piyasa üstü kira, veya mülk sahipse emsal kira
- İhtiyari bağış ve sponsorluk harcamaları

Eklenmez (gerçek maliyet olarak kalır):

- Nasıl sınıflandırılmış olsa da tekrarlayan bakım
- İşin rafını tutmak için gerçekten gereken pazarlama ve ticari harcama
- Ertelenmiş yatırım harcaması — ömrünün sonundaki hat, devraldığımız bir maliyettir
- İşi fiilen yürüten ve yerleri doldurulması gereken aile üyelerinin ücreti
- Üç yılın birden fazlasında görünen her kalem

Kim karar verir. Yukarıdaki talimatla uzman; her iki taraf ihtilaflı kalemlerde yazılı beyan verebilir, hiçbiri diğerininkini dosyalanmadan göremez. Uzmanın çözemediği kalemler bölüşülmez, E'den düşer.

Bu mektup bağlayıcı olmayan bir niyet mektubudur. Menkul kıymet teklifi, bağlayıcı sözleşme ya da hukuki, vergisel veya muhasebesel danışmanlık değildir. Şartlar tartışma için formül olarak ifade edilmiştir, teklif değildir; Cole-Frieman & Mallon LLP tarafından yapılacak due diligence ve taraflar arasındaki nihai görüşmelerle teyide muhtaçtır. 6. bölümdeki sinerji kaynakları modellenmiş ve teyit edilmemiştir. ABD marka, gıda güvenliği ve vergi hukukuna ilişkin ifadeler geneldir ve avukat teyidine tabidir. Analiz, Value Masters Venture — Food Venture Fund I için Value Masters Academy tarafından hazırlanmıştır.