

Sugar Technology Yazılım A.Ş
PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU
(TASLAK)

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Sugar Technology Yazılım A.Ş'nin** ihtiyaç duyduğu **1.750.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır.

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

Yatırımcıların **Sugar Technology Yazılım A.Ş'**ye yönelik fon sağlama taleplerini, **18/05/2022** ile **13/07/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://www.fonangels.com/ProjectView/39> adresli kampanya sayfası üzerinden **GİRİŞİM KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ye 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.

Sugar Technology Yazılım A.Ş Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
SUGAR TECHNOLOGY Abdullah Tırkeri Nispetiye Mah. Kilitçi Sok. No: 2 G / 2 Ataşehir / İSTANBUL Kozyatağı V.D. : 782 118 0496	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<p>GİRİŞİM KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</p>	<p>Sorumlu Olduğu Kısım</p>
<p>Yavuz Kuş, Yatırım Komitesi Üyesi 09.05.2022</p>	<p>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</p>
<p>Göktürk Yetim, Yatırım Komitesi Üyesi 10.05.2022</p>	<p>FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ</p>
<p>Murat Alabacak, Yatırım Komitesi Üyesi 10.05.2022</p>	<p>ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER</p>
<p>Yaşar Çakmak, Yatırım Komitesi Üyesi 11.05.2022</p>	<p>FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ</p>
<p>Nail Olpak, Yatırım Komitesi Üyesi 10.05.2022</p>	<p>SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ</p>
<p>Aydın Gündoğdu, Yatırım Komitesi Üyesi 12.05.2022</p>	<p>GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, FİNANSAL BİLGİLER,</p>
<p>Mehmet Ali Gökçe, Yatırım Komitesi Üyesi 12.05.2022</p>	<p>FİNANSAL BİLGİLER, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI</p>

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Sugar Technology Yazılım A.Ş.
İşletme Adı	: Sugar tech
Merkez Adresi	: İçerenköy Mahallesi Kiptaş sk. A8 apt. No: 2 G/2 Ataşehir/ İstanbul
Telefon Numarası	: 0534 284 3427
İnternet Sitesi	: https://sugartech.io

1.

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Girişim Kitle Fonlama Platformu A.Ş.
Merkez Adresi	: Muallimköy Mahallesi Deniz Caddesi 1. Etap B Blok Kat:1 No: 143 Bilişim Vadisi Gebze/Kocaeli
Listeye Alınma Tarihi	: 24.02.2022
Telefon Numarası	: 0850 441 6366
İnternet Sitesi	: www.fonangels.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 1.750.000 TL
Kampanya Sayfası	: https://www.fonangels.com/ProjectView/39
Kampanya Süresi	: 57

Başlangıç Tarihi	: 18/05/2022
Bitiş Tarihi	: 13/07/2022
Çıkarılacak Payların Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Çıkarılan paylar B grubu paylar olup Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0,074TL ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 129.500 TL olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 1.750.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım	: Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.

Toplanan Fonun;

288.000 TL'si

Yönetici Maaşları

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

180.000 TL'si

Personel Giderleri

01.08.2022 - 01.12.2022 tarihleri arasında

29.000 TL'si

İletişim, server ve haberleşme ücretleri,

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

105.000 TL'si

Seyahat ve Araç Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

Fon Kullanım Yeri Tutarları :

226.000 TL'si

Ofis Kira ödeme ve Sarf Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

381.500 TL'si

Sosyal Medya Fuar Katılım ve Diğer Reklam Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

900.000 TL si

Personel Gideri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

108.500 TL'si

Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1.Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Sugar Technology Yazılım A.Ş.
İşletme Adı	: Sugar Tech.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: İçerenköy Mahallesi Kiptaş sk. A8 apt. No: 2 G/2 Ataşehir/ İstanbul
Kuruluş Tarihi	: 26.12.2019
Sermayesi	: 100.000
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Sicil Müdürlüğü
Ticaret Sicil Numarası	: 225712-5
Vergi Dairesi	: Fatih Vergi Dairesi
Vergi Kimlik Numarası	: 7821180495
Telefon Numarası	: 0534 284 3427
İnternet Sitesi	: https://sugartech.io

2.2.Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Sugar Technology Bilgisayar Mühendisliği mezunu iki ortak tarafından 2019 yılında kurulmuş, Artırılmış Gerçeklik, 3D ürün konfigürasyonu, 3D çizim, Render ve Yapay Zekâ üzerinde uzmanlaşmış bir derin teknoloji startupıdır.

Sugar, Türkiye'nin önde gelen dekorasyon ve beyaz eşya şirketlerinin ürünlerini dijitalleştirirken dijitalleşen ürünleri web sitelerinde ve mobil uygulamalarında müşterilerine deneyimletiyor.

Sugar, teknolojinin yazılım ürünleri sayesinde şirketler web site ve mobil uygulamalarını kod yazmadan müşterilerine 3D ürün konfigürasyonu, ürün, renk, kumaş, boyut değişikliği ve artırılmış gerçeklik teknolojisi ile ürünlerini deneyimleme fırsatı sunuyor.

Yine dijitalleşen ürünlerini Sugar tech. sunduğu Rapid Render isimli yazılım ürünü ile 3 boyutlu olarak tasarlanan ev ve odaların görselleştirilmesinde kullanıyor. Çizim ve Render yetenekleri bulunan Rapid Render 5 dakika içerisinde ev tasarımını yüksek kaliteli görseller ile tamamlayarak mimar ve satış ekiplerine yardımcı oluyor.

Bu sayede teknolojimizi kullanan şirketler müşterilerine özelleşmiş ürün ve yaşam alanı konsepti yaratarak satışlarını 25% ile 70% oranında artırma imkânına sahip olmuş oluyor

Sunduğumuz verimli hizmet modelimiz ile şirketler dijitalleşirken, Sugar Technology olarak ülkemiz ve dünyanın dijital datalarını bünyemizde bulunduruyor, dünyanın yeni alışveriş trendlerini yönlendiren lider teknoloji şirketi olma iddiamızı güçlendiriyoruz.

Alınan Ödüller

- 2021 yılında, KOSGEB Kobi Gelişim Destek Programı kapsamında 200.000 TL destek aldık.
- 2022 yılında, TÜBİTAK 1507 “custom objelerin tespiti ve artırılmış gerçeklik ile 3D model yerleştirilmesi” kapsamında 570.000 TL destek aldık.

Kapsam Amaç ve Konusu

Günümüzde mobilya ve dekorasyon sektörü, üretici şirketlerin şube ve bayi ağları ile üreticisine ulaşmaktadır. Geleneksel alışveriş akışında mağazayı gezen müşteriler ürünleri ve kartelaları fiziksel olarak görerek siparişlerini verirler.

AB ve ABD pazarına nazaran iç mimarlık hizmeti Türkiye’de daha az tercih edilmektedir. Son yıllarda alım gücünün değişmesi ile tüketim alışkanlıkları da hızla değişmektedir. Pandemi desteği ile online mobilya satışı son iki yılda 200% ve 88% artmıştır.

Müşteriler mağaza ziyaretlerinde konsept çalışmasını talep etmeye başlamış bu doğrultuda şirketler, talep edilen bu hizmeti ücretli de olsa arz etmeye başlayarak “Ücretsiz Mimari Destek” kampanyaları ile müşterinin beklentilerini karşılamaya çalışmaktadır.

İç Mimari destek çalışmaları ise aşağıdaki adımlardan oluşur;

- Talep edilen konseptin müşteriden dinlenmesi,
- Oda ölçüleri ve bütçe gibi sınırların müşteriden alınması,
- Evin 3D ve 2D olarak CAD programları ile çizilmesi
- Konseptte talep edilen ürünlerin benzerlerinin çizilmesi
- Talep edilen kumaş, parke, duvar boyası vb konfigürasyonların uygulanması
- Işık ayarları yapılması ve renderın alınması

Yukarıdaki aşamalar sonucunda işlem toplamda 3 gün ile 10 gün arasında tamamlanmaktadır. Müşterinin talep ettiği revizeler ile son görselleştirmeye ulaşmak için 1-5 gün daha harcanabilmektedir.

Sugartech geliştirmesini sürdürdüğü Rapid Render uygulaması ile dijitalleştirdiği şirket datalarını kullanarak şirketlerin müşterilerine görselleştirme işlemini 5dk içinde yapmasını sağlayarak Türkiye’nin önde gelen şirketleri tarafından kullanılan ürünü ile alanında lider olma özelliğine sahiptir.

Temin edilen yatırım ile birlikte Sugartech çizim ve render programını tüm mimarlar için açık hale getirecektir. Aboneliğini başlatan mimarlar 10 güne yakın sürebilen çizim ve render işlemlerini 5 dk. içinde tamamlayabilecektir.

Sugartech, 2022 yılı içinde global markalarının ürünlerini de sistemine dahil ederek 30.000 ürün adetine ulaşacaktır. Rapid Render global ve local tüm mimarların kullanımına sunulacaktır

2023 Q1 içinde Rapid Render mimar ve müşteriler için hizmet pazaryeri halini alarak, müşterilerin mimarlık hizmeti almasını sağlayacaktır.

Pandemi ile birlikte Dekorasyon sektöründe de yaşanan online satış artışının devam edeceği öngörülmektedir.

2023 Q3 de ise RapidRender ürün ve konseptin satın alınabileceği, yapay zekânın yoğun kullanıldığı e-ticaret portaline dönüşecektir.

Ürün-Proje Hakkında

Sugar Technology'nin mevcut müşteri tanımı şirketlerdir, şirketlere şu anda B2B müşterileri için;

- Dijitalleşme hizmeti vermektedir.

Dekorasyon sektöründe yer alan şirketler, ürünlerini fiziksel mağazalar ile müşterilerine ulaştırmaya çalışmaktadır.

Pandemi ile birlikte dekorasyon sektörü online satışlarında 200% oranında artış göstermiştir. Bu bağlamda online kanal üzerinden müşteri hedefleyen şirketlerin ciroları mağaza ile müşterilerine ulaşan şirketleri yakalamıştır.

Ancak online veya fiziksel olarak mağazalarda müşteriler ürünleri kendi tercihlerine göre renk ve doku olarak özelleştiremez, ürünün evlerine sığıp sığmayacağını, estetik uyumunu kontrol edemezler.

Sugartech. Şirketlere üretime gerek bırakmadan, müşterilerine ürünlerin özelleştirebilmesi, yaşam alanlarında deneyebilmesi için gerekli 3 boyutlu dijitalleşme hizmetini uygun maliyetler ile sağlar. Elde edilen dataya *Ürün Dijital İkizi* denir ve Sugar Tech. müşterilerine bu datanın en verimli şekilde hedef kitlelere ulaştırılması için gerekli teknolojileri önerir.

Sugar Technology B2B müşterileri için;

- Web site ve mobil uygulamalarına No-code 3 boyutlu konfigürasyon ve Artırılmış Gerçeklik Kütüphanesini Saas hizmeti olarak sağlamaktadır.

Dijital ikizleri Sugar Tech. serverlarında tutulan şirketler mobil uygulama ve web sitelerinde Sugar Technology'nin sağlamış olduğu kütüphaneleri kullanarak herhangi bir kod yazmalarına gerek kalmadan web sitesi ve mobil uygulama kullanıcılarının ürünlerini özelleştirmelerini ve diledikleri zaman yaşam alanlarında deneyimlemelerini sağlar. Sugar Technology sağlamış olduğu 3D konfigüratör ve Artırılmış Gerçeklik Saas ürününü şirketlere aylık veya yıllık abonelik paketleri ile sunmaktadır.

2022 Q2 ile birlikte müşteri kitlesi olarak mimarlara ulaşılabacaktır.

B2B Şirketler ve Mimarlar için;

- Rapid-Render isimli çizim ve fotorealistik görselleştirme programı sunmaktadır.
- 2023 de ise son kullanıcılara Rapid Render Mobil Uygulaması sunulacaktır.

Jenerasyon değişimi geleneksel beklenti ve tercihlerin gelişmesine ve değişmesine zemin hazırlamıştır. Bu dönüşümün önemli kulvarında mobilya sektörü de yer almaktadır. Bu sayede değişim mobilya satış süreçlerinde kişiselleştirme taleplerinin artmasına etki etmiştir. Müşteriler üründen ziyade yaşam alanlarında konsept satın almayı arzu etmektedir. Dekorasyon şirketleri ve mimarlar ise görselleştirme talebini karşılayabilmek için 3DS max, Sketchup gibi 3 boyutlu çizim programlarını kullanmakta ve render tooları ile görselleştirdikleri konseptleri müşteriye sunmaktadır.

Mevcutta kullanılan 3DS Max ve Sketchup gibi kompleks programlar ile 3 boyutlu süreç günler alabilmekte, satışa dönmeyecek süreçler için şirketlere ek maliyet getirmekte, dijital

dataların yetersiz ve gerçekçi olmaması sebebi ile müşteri nazarında da memnuniyetsizlik yaratmaktadır.

Mağaza personeli olarak iç mimar çalıştırmak zorunda kalan şirketler, ek olarak lisans ödemeleri veya yüksek performans gerektiren bilgisayar satın almaları yapmaktadır. Ancak Rapid Render ürünü mağaza satış personelleri ve mimarların satış süreçlerini 3 dakika içinde tamamlamalarını, müşterilerin revize taleplerinin hemen uygulanabilmesini sağlayarak genel çizim programlarının kompleks ve kullanışsız özellikleri kaldırılmış ürünlerin dijital ikizlerini optimum boyutlarda hazır olarak kullanıcıya sunmaktadır.

Oyunlaştırılmış üç boyutlu çizim ve render fonksiyonları ile rapid-render 3D çizim, render, ışık yönetim tecrübesi gerektirmez ve tüm satış personelleri tarafından kullanılabilir. Cloud üzerinde çalışması sebebi ile bilgisayar yatırımı gerektirmez. Maksimum 90 saniye içinde 4K render sonucunun üretilmesini ve müşteriye sunulmasını sağlar.

RapidRender ile hizmet verilen müşterilerin satışa dönme oranı 400% artmaktadır. Uygulama içinde sürükle bırak ile kullanılan mobilya, duvar kâğıdı, beyaz eşya ve avize gibi tüm aksesuarlar Sugar technology müşterilerinin olup satın alınabilir gerçek ürünlerdir. Sugar Technolog Rapid Render ürününü yıllık lisans ücreti ile dekorasyon şirketleri ve mimarlara sağlamaktadır.

Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Şirketimiz, günlük hayattaki cisimlerin yapay zekâ tarafından tespit edilerek dijital içerik haline getirilmesi (Artırılmış Gerçeklik) projesi ile 2022 Ocak ayında TÜBİTAK tarafından düzenlenen 1507 Kobi Ar-Ge Başlangıç Destek Programına katılmaya hak kazanmıştır. Proje kapsamında ihtiyaç duyulan 570.000 TL'lik kaynak TÜBİTAK tarafından onaylanmıştır.

2019 yılında kurulan Sugar Technology, TÜBİTAK Desteği ile birlikte 2022 yılında 2.000.000 TL garanti olmak üzere öngörülen 4.000.000 TL ciro ile 2022 yılında ciro olarak 1600% büyüme gerçekleştirmesi öngörülmüştür.

Şirketin gelirleri B2B ve B2C iş modelleri üzerine planlanmıştır.

B2B SATIŞLAR

Sugartech, dekorasyon şirketlerine vermiş olduğu;

- Ürün dijitalleştirme hizmetleri,
- 3D Konfigüratör ve AR kütüphane Lisansları (Aylık Ödeme),
- Rapid Render programında ürün listeleme ödemeleri
- Mağaza satış personelleri için Rapid Render satış lisansı – (Yıllık Lisans Ödemesi), karşılığında gelir sağlar.

B2C SATIŞLAR

Sugartech'in mimarlar ve son kullanıcı için abonelik ve satış modelleri:

- Mimarlar için Rapid Render Üyeliği - Yıllık Lisans

- Son kullanıcılar için hazırlanan konsept ödemesinin alınması ve komisyon ile siparişlerin şirketlere iletilmesi.

2.3.Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Analizi

Sugar Technology dekorasyon ve mobilya satışlarını dijital çağa adapte ederek dönüştürmeyi hedeflenmektedir.

Global mobilya pazarı 2020 yılında 700 milyar dolar üzerindedir. Pazarın en büyük ithalatçı konumunda 64 Milyar \$ tutar ile ABD bulunurken, en büyük ihracatçı konumunda ise 109 Milyar \$ payı Çin Halk Cumhuriyeti bulunmaktadır.

Başlangıç pazarımız Türkiye Cumhuriyeti ise 4.3 Milyar Dolar ihracat ve 460 Milyon Dolar ithalat ile net pozitif üretici konumundadır, ihracat tutarı 2001 yılında 102 Milyon Dolar iken her yıl 12% ve üzerinde büyümüştür.¹

Yakın pazarın en büyük ihracatçısının Çin olması, bölgedeki ülkelere uygulanan yaptırımlar, Pandemi sonrası yaşanan navlun krizleri, Euro / TL paritesi, Türk üreticilerin dijitalleşme ve pazarlama çabaları ile kamunun sağladığı Turquality gibi destekler Türkiye'nin ihracat payına pozitif katkı yaparak büyümenin daha pozitif gelişmesi beklenmektedir.

Türkiye iç pazarında üretim 14 milyar dolar civarında olup 9 milyar doların üzerindeki kısım iç piyasada tüketilmektedir.

İç piyasadaki üretimin müşteriye ulaştırılması şube ve bayiler yöntemi ile olmaktadır. Üreticiler, ürünlerini Tabela Bayisi - Sadece ilgili markanın ürünlerini satan Köşe Bayi - Marka ile birlikte farklı markaların ürünlerini de satan mağazalar vasıtası ile satmaktadır.

Kentlerin işlek ve cirosu yüksek lokasyonlarında mobilya mağazaları yer alır. Mağaza kira ve diğer giderleri ve bayilerin 40-100% arasında değişen karları son müşteriye yansıtılmaktadır.

Bayi satışına alternatif satış kanalı ise online e-ticaret siteleri ve pazaryerleridir. Pandemi ile birlikte online mobilya satışında 2020 yılında 200% 2021 yılında ise 88% oranında artış yaşanmış olup yıllık düzenli büyümenin 50% civarında olması beklenmektedir.

Online kanalın büyümesi şirketleri bayi yatırımlarının yanına e-ticaret alt yapılarına yatırım yapmaya yöneltmiş olup, şirketler bütçelerine göre hazır e-ticaret paketleri tercih etmekte ya da kendileri custom e-ticaret yazılımı geliştirmektedirler.

Son 2 yılda e-ticaret ile ürün satışı yapmaya başlayan büyük ölçekli şirketler

- lazzoni.com
- Enza, Divan Home

¹<https://www.kolayihrcat.gov.tr/sectorler/mobilya>

<https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar/sector-raporlari/mu2812011412>

- TepeHome
- Dođtař, Kelebek
- Gündoğdu
- Çilek Mobilya
- İstikbal, Bellona, Mondri

Sunduğumuz teknolojiler ve ürün dijital ikizleri ile B2B müşterilerimizin online ve mağaza satışlarını destekliyoruz. Online mağazaya giriş yapan web site ziyaretçisi, ürünü gerçek zamanlı revize ederek kumaş ve boyutlarını değiştirebilirken dilediği zamanda ürünü gerçek boyutları ile kendi yaşam alanında deneyebilme imkânına sahip oluyor.

Yine mağazaya giren ziyaretçi için oluşturulan ev konsepti ile satışları destekliyoruz.

Rekabet Analizi

Sektörde Lumion, Sketchup, 3D Max gibi alanında lider programlar kullanılmakta olup, Pcon gibi ek uygulamalar da şirketler tarafından tercih edilebilmektedir. Bu programlar hızlı çözüm sunamayan, kullanıcısının sertifikalı veya eğitilmiş olması gereken programlardır. Biz zaman, maliyet, uygun personel, hazır ve tüketilebilir dijital data gibi alanlarda farklılık göstermekteyiz.

Örneđin, Vivense konsept sunuyor fakat dijital çözümleri yeterli değil; bu yüzden lokal mağazalar veya İKEA opsiyon olarak tercih edilebiliyor

Hedef Kitle

Mobilya şirketleri – Mağazalar;

Dijitalleşmek isteyen dekorasyon markaları ve mağaza ziyaretçilerine konsept tasarlamak isteyen mağazaları kapsar.

İç Mimarlar ve Ofisleri;

Müşterilerinin beklentilerine uygun tasarımı çizen, tasarlayan ürünleri ürettiren veya bulan mimar ve mimarlık ofislerini kapsar

Son Kullanıcılar;

Kendi evini kendisi yada online mimarlar ile tasarlamak ve beğendiği tasarımdaki ürünleri sipariş etmek isteyen son kullanıcıları kapsar.

SWOT Analizi

Güçlü Yönleri Nelerdir?

- Gerçek data ile çalışmamız,
- Ülkemizin dekorasyon sektörünün üretim ve ihracat merkezlerinden biri olması,
- Alanında çok fazla rekabet olmaması, benzer işleri yapan az sayıda şirketin yüksek ciro ve kârlılıkları,
- Kurucu ve çekirdek ekibin teknik bilgiye hakimiyeti,

- Dijitalleşmeden başlayarak SAAS tabanlı 3D - AR kütüphanesi ve rapid render ile kapsayıcı bir çözüm sunmamız,
- Globalleşme için engelimizin bulunmaması yazılım ürünlerinin hazır olması,
- Dönemin trend teknolojileri odağında çalışılması, Dijitalleşme, Metaverse, AR, VR.

Zayıf Yönleri Nelerdir?

- Başlangıç Hedef kitlesinin dijitalleşme direncinin olması.
- Dekorasyon şirketlerinde görülen aile şirketi yapısı.

Fırsatlar Nelerdir?

- Şirketlerin ihtiyaçlarının çözümü ile ciro elde edilirken çok değerli bir dijital kütüphane elde edilmektedir. Bu dijital kütüphane farklı ticari formatlar ile farklı hedef kitlelere sunulabilir, üretici ve girişimcinin karşılıklı kazanması sağlanabilir. Yurtdışında menşeli ve kobi boyutunda şirketlerin dijitalleşmesiyle gelişen dijital kütüphane yurt içi ve yurt dışı mimarlara ulaştırılarak satış süreçleri uygulama üzerinden tamamlanabilir. Sugar ürünlerini dönüştürerek satış, teslimat ve montaj süreçlerinde çözümler sunan bir superapp olabilir.

Tehditler Nelerdir?

- Döviz kurundaki dalgalanmaların yurtdışındaki tanıtım ve reklam maliyetlerine etkisi.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Mevcut müşterilerin ciro ve verimlilik artışını farklı kanallar aracılığıyla duyuracağız.
- Kamunun sağlamış olduğu dijitalleşme desteklerinden müşterilerimizi haberdar ederek faydalandıracağız

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Kamu destekleri ile uygulama tanıtım maliyetlerinin %70'ni geri alabileceğimiz programlara katılacağız.
- Fuar ve satış organizasyonlarına katılım için kamu desteklerinden faydalanacağız.

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

2.4.1. Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)

Abdurrahan Türkeri	CEO	Yazılım Geliştirme, Pazarlama	Satış	55.000	55
Yusuf Fatih Erol	CTO	Yazılım yönetimi	ARGE	45.000	45

Abdurrahan Türkeri / CEO

Sinop Fen Lisesi ve devamında Beykent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden 100% burslu olarak 2012 yılında Mezun oldu.

2009 yılından itibaren Assecco SEE (PayTR) Dcat Technology, Partnera Danışmanlık, Bilge Adam gibi şirketlerde çalıştı. Son 7 yılda ise kendi şirketi üzerinden Banka ve Sigorta sektörlerinde danışmanlık yapmaktadır. Yabancı dili olan İngilizceyi akıcı konuşabilmektedir.

Evli ve iki çocuk babasıdır.

Yusuf Fatih Erol / CTO

Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliğinden mezun oldu. Uzun yıllar uluslararası şirket bünyesinde bankacılık, sigortacılık ve telekomünikasyon sektörlerinde Türkiye'nin ileri gelen şirketlerine danışmanlık yaparak 3 Boyutlu görüntüleme ve yapay zeka konularında AR-GE çalışmalarını devam ettirdi. Şimdi deneyimlerini Sugar Technology'de ürüne çeviriyor.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Abdurrahan Türkeri	A	55.000	55%	55%
Yusuf Fatih Erol	A	45.000	45%	45%
TOPLAM		100.000	100%	100%

Mevcut durumda, girişim şirketinin sermayesinde %5 ve üzeri pay sahipliği bulunan gerçek ve tüzel kişiler hakkında açıklamalara yer verilecek olup, varsa bu kişiler arasındaki ilişkinin mahiyeti de belirtilecektir.

Öte yandan, ana pay sahiplerinin hali hazırda girişim şirketi dışında yürüttükleri iş ve görevler hakkında bilgilere de yer verilecektir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı (%)
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur	1.100	55.000	55%
A	Nama	Yoktur	900	45.000	45%

Esas sözleşmenin ilgili maddelerine atıfla sermayeyi temsil eden payların toplam adedi, birim payın nominal değeri, toplam sermaye tutarı, varsa bu payların hangi gruplardan oluştuğu, her bir pay grubu bazında kaç adet payın bulunduğu, pay gruplarına tanınan imtiyazlar ve pay devrini kısıtlayıcı hükümler hakkında bilgilere yer verilecektir.

2.5.Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1. Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Abdurrahman Türkeri	CEO	26.12.2019	1 yıl	55.000	55%

1.

Abdurrahman Türkeri / CEO

Sinop Fen Lisesi ve devamında Beykent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden 100% burslu olarak 2012 yılında Mezun oldu.

2009 yılından itibaren Assecco SEE (PayTR) Dcat Technology, Partnera Danışmanlık, Bilge Adam gibi şirketlerde çalıştı. Son 7 yılda ise kendi şirketi üzerinden Banka ve Sigorta sektörlerinde danışmanlık yapmaktadır. Yabancı dili olan İngilizceyi akıcı konuşabilmektedir.

Evli ve iki çocuk babasıdır.

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)

Abdurrahan Türkeri	CEO	Yazılım Geliştirme, Satış Pazarlama	55.000	55
Yusuf Fatih Erol	CTO	Yazılım Geliştirme, ARGE yönetimi	45.000	45

Abdurrahan Türkeri / CEO

Sinop Fen Lisesi ve devamında Beykent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden 100% burslu olarak 2012 yılında Mezun oldu.

2009 yılından itibaren Assecco SEE (PayTR) Dcat Technology, Partnera Danışmanlık, Bilge Adam gibi şirketlerde çalıştı. Son 7 yılda ise kendi şirketi üzerinden Banka ve Sigorta sektörlerinde danışmanlık yapmaktadır. Yabancı dili olan İngilizceyi akıcı konuşabilmektedir.

Evli ve iki çocuk babasıdır.

Yusuf Fatih Erol / CTO

Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliğinden mezun oldu. Uzun yıllar uluslararası şirket bünyesinde bankacılık, sigortacılık ve telekomünikasyon sektörlerinde Türkiye'nin ileri gelen şirketlerine danışmanlık yaparak 3 Boyutlu görüntüleme ve yapay zeka konularında AR-GE çalışmalarını devam ettirdi. Şimdi deneyimlerini Sugar Technology'de ürüne çeviriyor.

2.6.Finansal Bilgiler

2.6.1. Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Bu bölümde, girişim şirketinin varsa Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS) çerçevesinde hazırlanan son iki yıllık hesap dönemlerine ait finansal bilgilere yer verilecek, ancak bunlarla ilgili herhangi bir yorumda bulunulmayacaktır. Söz konusu tabloların mevcut olmaması durumunda, bu kısımda verilecek finansal bilgilerde Vergi Usul Kanunu (VUK)'na göre tutulan muhasebe kayıtları esas alınacaktır. Yararlanılan finansal bilgilerin kaynağının açıkça belirtilmesi şarttır.

İçerik itibarıyla aşağıdaki tablonun kullanılması esas olmakla birlikte, tabloda yer verilecek finansal bilgilerin seçiminde, girişim şirketinin faaliyetleri açısından önem arz eden ve/veya finansal durum tablosu (bilanço) için aktif toplamının; gelir tablosu içinse hasılatın %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemlerinin önceliklendirilmesi gerekmektedir.

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Dönen Varlıklar		
Nakit ve Nakit Benzerleri	53.287,84	73.764,97
Ticari Alacaklar	51.766,76	203.234,21
Stoklar	0	0

Duran Varlıklar		
Maddi Duran Varlıklar	11.363,48	30.612,51
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler		
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	99.500,00	304.229,44
Uzun Vadeli Yükümlülükler		
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Öz kaynaklar		
Ödenmiş Sermaye	25.000,00	25.000,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları		12.746,69
Net Dönem Karı/Zararı	12.746,69	15.751,99
AKTİF/PASİF TOPLAMI	116.418,08	410.465,72

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Hasılat	129.738,50	319.871,06
Satışların Maliyeti	62.249,28	221.636,38
Esas Faaliyet Karı/Zararı	Z/12746,69	K/15751,99
Finansman Giderleri (net)	0	7.187,38
Vergi Giderleri	0,00	5.250,66
NET KÂR/ZARAR	Z/12746,69	K/15751,99

Sugar Technology'nin (TMS/TFRS'ye veya VUK'a) göre hazırlanan ve yukarıdaki tablolarda özetine yer verilen finansal tabloları ekte bir bütün olarak sunulmaktadır.²

² Cümle, verilen içeriğe uygun şekilde dizayn edilerek korunacaktır.

3.2.Fon Kullanım Yeri

Kampanyanın başarılı olması ile birlikte, hedeflenen mimar ve son kullanıcı sayısının artırılması için Türkiye’de Kobi ölçeğindeki şirketlerin ve IKEA gibi global markaların ürünleri sisteme dahil edilecektir.

Mobilya kentlerinde tanıtım reklamları yayınlanacak olup yurt içi ve yurt dışı mimar etkinliklerine ve fuarlara katılım sağlanarak markanın bilinirliği arttırılacaktır.

Rapid Render uygulaması mevcut masaüstü Mac ve Windows versiyonları dışında başta web platformu daha sonra ise Android ve IOS mobile uyumlu versiyonları çıkartılacaktır.

Öncelikle E-ticaret - portal faaliyetlerine başlanılacak olup rapid render, AR ve yapay zeka ile birlikte Rapid Renderin web, mobil versiyonları projeye dahil edilerek son kullanıcı ve mimarların kullanımına açılacaktır.

Planlarımızı hayata geçirmek için gerekli harcamalar ise aşağıdaki gibi olacaktır

- Personel İstihdamı
- Dijital Pazarlama Uzmanı

Şirket sosyal medya hesaplarının yönetilmesi, reklam maliyetlerinin düşürülmesi reklam dışında organik kullanıcı kazanım çalışmalarının yapılması. Mimar ve son kullanıcılardan gelen yorumları derleyerek yönetime raporlaması.

- Saha Operasyon Personeli - 2 Adet

3D tarama işlemlerinin yapılarak, taranmış ürün datasının merkez ofise iletilmesi.

- Satış Personeli

Türkiye ve yurtdışında şirketler ile fiziksel, online toplantılar planlanması ve şirketlerin mağazaları için lisans almasını ve ürünlerini sisteme koymalarının sağlanması. Ürün listelemede premium hakların şirketlere satılması.

- Yazılım Personeli Unity Oyun Motoru

Mevcut uygulamaların web ve mobil versiyonlarının çıkartılması için çalışılması.

- Yazılım Personeli AI

Yapay zekâ ile fotoğraftan oda oluşturulması, referans resimlerden ürün tespiti, sorular ve oda boyutu bilgilerine istinaden otomatik çizim, telefon kamerası ile 3D tarama gibi ar-ge alanlarında çalışmaların yapılması.

- İç Mimar - Mimar

Programın mimar ve son kullanıcının mimari tasarımı daha hızlı, kolay yapması için sürekli geliştirilmesi ve BIM gibi konulara entegrasyonun sağlanması. Render kalitesinin arttırılması için çalışılması.

- CGI - 3D Uzmanı 2 Adet

Şirketlere ait ürünlerin 3 boyutlu dijital ikizlerinin çıkartılması

3. 3D modeller çizilen 3D tasarımın içine yerleştirilir yine internetten bulunan anonim materyaller duvar, zemin ve ürünlere atanır.

4. Tamamlanan çizim ışık ayarlamaları yapılarak render alınmak üzere, Vray, Arnold, Corona gibi render yazılımlarına gönderilir.

Süreçte harcanan zaman ortalama aşağıdaki gibi olmaktadır

1. 1 gün
2. 1-10 gün
3. 1 gün
4. 1 gün

• Müşteri çizim ile revize talep ettiğinde 1-3 gün arası efor harcanmaktadır. Maliyetler harcanan efor ile fiyatlandığında 10.000 - 50.000 TL arası maliyet müşteriye çıkarılmaktadır.

• Konseptin görselleştirilmesi 15 güne kadar sürmektedir.

• Hizmetin verilebilmesi için yüksek ekran kart cpu vb. donanıma sahip bilgisayar gerekmektedir.

• 3D çizim ve render know-howına sahip uzman personel gerekmektedir.

• Yüksek iş gücü sebebi ile maliyetlerin artması neticesinde tüketici, ürünü tercih etmemekte ve hizmet alımı yaygınlaşmamaktadır.

• Oluşturulan konseptteki ürünler gerçek ve satın alınabilir ürün değildir. Müşterinin veya mimarın sıfırdan çizilen-satın alınan 3D modellere benzer ürünleri bulması veya üretirmesi gerekmektedir.

Sugartech sektördeki üreticiler, hizmet sağlayıcılar ve müşterilerin problemlerini dinleyerek geliştirdiği ürünleri ile bütüncül bir çözüm sunmaktadır. Hâlihazırda müşterimiz olan mobilya şirketlerinin mağazalarında kullanılan rapid render; iç mimar ofisleri ve freelancer mimarların kullanımına açılacaktır. Rapid Renderi kullanan mimarlar:

- 1000'lerce gerçek ürün ile çalışabilecek
- 5dk içinde çizim tamamlayabilecek
- Render tecrübesine sahip personel istihdamı yapmasına gerek kalmayacak
- Donanım yatırımı yapmasına gerek kalmayacak
- Uygun maliyetler ile günde 10'a yakın müşteriye hizmet vererek satışlarını arttırabilecek.

Rapid Render hali hazırda müşterilerine ait 12000'in üzerinde ürüne sahiptir. Uygulama mağazalarda yer alan satış temsilcileri tarafından kullanılmaktadır. Ulaşılan fon ile Türkiye'deki, dünyadaki tüm mimarlara uygulamanın açılması ve son kullanıcıların da dekorasyon hizmeti ve ürünü satın alabilecekleri bir platforma dönüşümü için kullanılacaktır.

2.6.2. Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Şirketin hiçbir kısa ya da uzun vadeli yükümlülüğü bulunmamaktadır. Kuruluş sürecinden bugüne kadar yalnızca öz sermaye ile büyüme gerçekleştirilmiştir. Fon kaynakları reklam, pazarlama, Ar-Ge, yazılım güncelleme, içerik satın alma, genel yönetim ve istihdam giderleri için harcanacaktır.

2.7.Hukuki Durum Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır. Üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

Ödüller

- 2021 yılında, KOSGEB Kobi Gelişim Destek Programı kapsamında 200.000 TL destek alınmıştır.
- 2022 yılında, TÜBİTAK 1507 “custom objelerin tespiti ve artırılmış gerçeklik ile 3D model yerleştirilmesi” kapsamında 570.000 TL destek kazanılmıştır.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1.Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

2019 yılında kurulan Sugar Technology, Artırılmış Gerçeklik, Yapay Zeka, 3D Çizim ve Render teknolojileri üzerine çalışmaktadır. Türkiye'nin önde gelen dekorasyon şirketlerine hizmet vermektedir.

Tepe Home, Vestel, Eko Halı, İstikbal, Bellona, Lazzoni, Gümüşsuyu, Creavit, Simurg Sanatevi, Eko Halı mevcut müşterilerden bazılarıdır.

Şirketimiz mevcut müşterilerinin mağazalarına Rapid render isimli ürünü yıllık kullanım için kullanıcı bazlı lisanslamaktadır. Mağazalarda yaşam alanı tasarlanan müşterilerin alım oranlarının 80% oranında olması müşterilerimizi bu alana yaptıkları yatırımı arttırmalarına sebep olmuş, mağaza satış personelleri ve müşterilerin talepleri ile Rapid render dünyanın en rekabetçi hızlı çizim, gerçekçi görselleştirme “render programı” olarak ortaya çıkmıştır.

Yaşam alanlarının görselleştirilerek satışın tamamlanması mağazalarda yapılabildiği gibi, iç mimarlık tasarım ofisleri ve freelance hizmet veren mimarlar tarafından yapılabilmektedir. Tek markaya ait ürünler yerine farklı markalarının ürünlerini opsiyon olarak kullanabilmesi sebebi ile bu ofisler tercih edilmektedir.

Dekorasyon ofisleri ve mimarlar müşterilerden bütçe sınırı, boyut sınırlarını ve var ise talep edilen konseptin örneğini teslim aldıktan sonra süreç başlar.

1. 3DS-MAX, Sketch-up, AutoCad gibi programlar ile zemin, duvar pencere gibi öğeler boyut sınırları dikkate alınarak çizilir.
2. Müşteriye önerilecek tasarımın 3D modelleri çizilir veya www.turbosquid.com www.cgtrader.com gibi platformlardan satın alınır.

Toplanan Fon;

288.000 TL'si Yönetici Maaşları amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **180.000 TL'si Personel Giderleri** amacıyla **01.08.2022 - 01.12.2022** tarihleri arasında, **29.000 TL'si İletişim, server ve haberleşme ücretleri** amacıyla, **105.000 TL'si Seyahat ve Araç Giderleri** amacıyla **01.08-2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **226.000 TL'si Ofis Kira ödeme ve Sarf Giderleri** amacıyla **01.08.2022 - 01.08-2023** tarihleri arasında, **381.500 TL'si Sosyal Medya Fuar Katılım ve Diğer Reklam Giderleri** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **900.000 TL si Personel Gideri** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **108.500 TL'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, kullanılacaktır.

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Toplanacak fonların hangi amaçlarla kullanılacağına ilişkin olarak Tebliğ'in 20nci maddesinin birinci fıkrası uyarınca hazırlanan rapor ekte sunulmaktadır.

3.3.Kâr Tahmin ve Beklentileri

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

Sugar technology hali hazırda Vestel, Lazzoni, Bellona, İstikbal, Vivense Home & Living, Weltew Home, Tepe Home, Gümüşsuyu, Mondi Home gibi sektör lideri kurumların yanı sıra Isvea, Doqu Home, LCW Home, Simurg Sanat Evi, Creavit, BSH, Ersas, Eko Halı şirketleri ile çalışmaktadır. Mevcut Müşterilerine portföyüne 2022 yılı içinde 2500 adet dijitalleşme yapması netleşmiştir. Dijitalleşme gelirlerimiz ürün bazlı değişmek şağıdaki örnekteki gibidir.

2022 yılında kobi ölçeğinde şirketlerin ve global şirketlerinde dijitalleşmesi de hedeflenmektedir. Yatırım sonrası dijitalleştirilen ürün adetlerinin yıllık 4000 adet civarında olması beklenmektedir.

Mevcut ve Projekte Edilen Dijitalleşme Adetleri				
Dönem	Adet	Adet Projeksiyon	Ortalama Birim Tutar	Toplam Projeksiyon
2022	2500	4000	500 TL	2 Milyon TL
2023		10.000	500 TL	5 Milyon TL

Sugar mevcut Saas müşterilerinin websitesi ve mobil uygulamalarına 3D konfigüratör ve AR kütüphanesini yıllık lisanslamaktadır.

Yıllık lisans ücreti **40.000 TL** ile **160.000 TL** arasında değişmektedir.

Özellikle Halı, Tablo gibi ürün kategorilerinde otomatik 3D model üretebilen robotumuz sayesinde Türkiye'de hizmeti sunan tüm halı ve tablo şirketleri ile biz çalışabiliyoruz.

Kod ile oluşturulan Robot sayesinde 3D model başı fiyat verebilen tüm şirketlerden daha ucuz ve hızlı hizmet verebiliyoruz.

Mobilya ve Beyaz Eşya alanındaki referans ve tecrübelerimiz ile yurt dışında da müşteri sayımızı arttırmaya devam ediyoruz.

Mevcut ve Projekte Edilen Müşteri Adetleri				
Dönem	Adet	Adet Projeksiyon	Ortalama Yıllık Tutar	Toplam Projeksiyon
2022	10	15	60.000 TL	900.000 TL
2023		30	60.000 TL	1.8 Milyon TL

Rapid render ürünümüz 40 adet lisanslı şirket mimar-satış personeli tarafından kullanılmaktadır.

Müşterilerimizden İstikbal, Bellona ve Mondri ile bayiler için 1 yada 2 kullanıcı lisans görüşmeleri sürmektedir.

Rapid render uygulamasının yurtdışı ve yurt içinde bireysel mimarlara açılması planımızı hayatımıza geçirdiğimizde öncelikle Türkiye'de yer alan 60.000 İç Mimar 110.000 Mimar ve 60.000 satış ofisi ile 200.000 adet üzerinde bir kitleye ürünü sunmayı planlıyoruz.

Globalde ise 10.000.000 a yakın profesyonelin kullanımına sunacağımız ürünün 1.000.000 ödeyen kullanıcı kazanmasını umuyoruz.

Mevcut ve Projekte Edilen Rapid Render Lisans Adetleri				
Dönem	Adet	Adet Projeksiyon	Ortalama Birim Tutar	Toplam Projeksiyon
2022	40	1000	4.000 TL	4 Milyon TL
2023		10.000	4.000 TL	40 Milyon TL
2024		25.000	4.000 TL	100 Milyon TL

Projeksiyonumuzu benzer iş modelinde çalıştığımız rakiplerimizi isitinden yapmaktayız. Gerçek datalar ile çalışmayan rakiplerimizin kullanıcı sayısı ve değeri aşağıda yer almaktadır.

Rakipler				
İsim	Platform	Öne Çıkan Özellik	Kullanıcı	Değerleme
Cohoom	Desktop/Web	Gerçek Data bulunmuyor. 50.000 e yakın varsayımsal ürün 3D si ve çizim programı sunuluyor.	8 Milyon Tasarımcı - 15.000 şirket	1.3 Milyar \$
HomeStyler	Web/Mobil	Sadece İkea Datası bulunuyor, Düşük Görselleştirme kalitesi, amatör kullanıcılar için uygun.	10 Milyon İndirme	Değerleme Yok
LivSpace	Web	Sadece Mimar ve Müşteri buluşturma platformu. Çizim, render uygulaması ve ürün 3d modeli bulunmuyor	400 Adet Mimar	1 Milyar \$

(İç Mimarlar Odası Bülteni)

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Çip krizi gibi global problemler ve Doların TL karşısında aşırı değer kazanması ile server maliyetlerinin artması Türkiye'deki hizmetlerimizde risk oluşturabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Mimar ve İç Mimarlık odaları gibi STK'lar ile yapılacak anlaşmaların başarısız olması Türkiye içindeki hedef kitleye erişim hızımız olumsuz yönde etkilenebilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay alan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Payların Birim Nominal Değeri; **0,074 TL** Payların Toplam Nominal Değeri ise; **129.500 TL** olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Abdurrahman Türkeri: % 55

Yusuf Fatih Erol: % 45

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Abdurrahman Türkeri: % 51,5

Yusuf Fatih Erol: %41,5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %7

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar 1.750.000 adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından, yatırımcıların kredi kartları veya EFT yolu ile yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16'ncı maddesinin yedinci fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

5.2.Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar www.fonangels.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://www.fonangels.com/ProjectView/39> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami **68.100 TL** yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (**272.400 TL'den daha yüksek ise**) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda **272.400 TL**'yi aşamaz.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır. Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç

fazla oluştuğuna bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

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

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

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

Pay sahipleri MKK'nın uygulaması e-Yatırımcı uygulaması üzerinden adlarına kaydileştirilen payları takip edebilirler.

5.3.Maliyetler hakkında bilgi

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

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Toplanan fondan ve ancak kampanyanın başarılı fonlanması durumunda Platform Kullanım Ücreti olarak Girişim Şirketi Platform'a KDV hariç toplanan fonun %6'sı kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için ödeme alınmamıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1.Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GİRİŞİM KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Muallimköy Mahallesi Deniz Caddesi 1. Etap B Blok Kat:1 No: 143 Bilişim Vadisi Gebze/Kocaeli.
Listeye Alınma Tarihi	: 24.02.2022

Sermayesi : 5.000.000 TL

Başarılı Kampanya Sayısı : 1

Başarısız Kampanya Sayısı : Yoktur.

Aracılık Edilen Fonlama Tutarı : 1.536.636

Telefon Numarası : 0850 441 6366

İnternet Sitesi : www.fonangels.com

6.2.Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş		1.250.000	25	25
Abdulkadir Öztürk		50.000	1	1
Ahmet Altun		250.000	5	5
Ali Hasan Kılıç		250.000	5	5
Aydın Gündoğdu		100.000	2	2
Betül Çelik		100.000	2	2
Birkant Çelik		250.000	5	5
Cihan Cengiz		250.000	5	5
Davut Atalay		250.000	5	5
Esat Deniz		50.000	1	1
Fatih Altun		50.000	1	1
İlhan Kahrıman		50.000	1	1
İsmail Günay		250.000	5	5
Mehmet Ali Gökçe		100.000	2	2
Mehmet Fatih İşlek		250.000	5	5
Muhammet Can Şimşek		250.000	5	5
Nail Olpak		100.000	2	2
Osman Sezer		250.000	5	5

Rıdvan Sözer		250.000	5	5
Tahir Aktüre		250.000	5	5
Tevfik Akbak		50.000	1	1
Yahya Çelik		250.000	5	5
Yaşar Çakmak		100.000	2	2
TOPLAM		5.000.000	100	100

6.3.Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Yavuz Kuş	Yönetim Kurulu Başkanı	09.09.2021	2 Yıl 6 Ay	1.250.000	25
Mehmet Fatih İşlek	Yönetim Kurulu Üyesi	09.09.2021	2 Yıl 6 Ay	250.000	5
Tahir Aktüre	Yönetim Kurulu Üyesi	09.09.2021	2 Yıl 6 Ay	250.000	5
Esat Deniz	Yönetim Kurulu Üyesi	09.09.2021	2 Yıl 6 Ay	50.000	1

6.4.Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Yavuz Kuş	Yatırım Komitesi Üyesi	Melek Yatırımcı, Girişimci İş Adamı	1.250.000	25
Göktürk Yetim	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım, Teknoloji	0	0
Murat Alabacak	Yatırım Komitesi Üyesi	Finansal Teknoloji, Kredi Derecelendirme Uzmanı	0	0
Yaşar Çakmak	Yatırım Komitesi Üyesi	Yönetici, Denetim Uzmanı, Yeminli Mali Müşavir	100.000	2

İhtiyaç Analizi:

Mobilya sektörün incelendiğinde en dikkat çeken ve ihtiyaç olarak görülen tarafın teknolojik altyapının yetersiz olduğu bununla birlikte ilgili sektörde bir dijital dönüşüme ihtiyaç olduğu görülmektedir. Mobilya ve dekorasyon sektörü üretim aşaması dışında teknoloji tüketimi en az olan sektörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Satış süreçleri daha çok bayii yada şube yöntemi ile ilerleyip büyük alan kiralama ve çalışan istihdam etme gibi yüksek maliyetli bir satış yöntemi izlenmekte olup bu yüksek maliyetler de müşterilere yansıtılmaktadır. Mobilya harcaması yapacak jenerasyon değişimi ile satış süreçlerinde kişiselleştirme talepleri artmakta ve şirketlerde bu farklılığı karşılayabilmek için 3DS max, Sketchup gibi programları kullanmakta ve render olarak ifade edilen görselleştirme yöntemi ile müşteriye ürün önermesi yapmaktadır. Mevcutta kullanılan programlar ile bu süreç günler alabilmekte, satışa dönmeyecek süreçler için şirketlere ek maliyet getirmekte, dijital dataların yetersiz ve gerçekçi olmaması sebebi ile müşteride de memnuniyetsizlik yaratmaktadır. Bununla birlikte Mağaza personeli olarak iç mimar çalıştırmak zorunda kalan şirketler, ek olarak lisans ödemeleri yada yüksek performans gerektiren bilgisayar satın almaları yapmaktadır.

Çözüm ve Firma Analizi:

Sugar Technology firmasının geliştirmiş olduğu Rapid Render (RR) ürünü ise bu sorunları çözmekte şirket ve mimarların satış süreçlerini hızlıca tamamlamalarını, müşterilerinde kendi evleri üzerinde yapılan tasarım deneyimlemelerini sağlamaktadır. Rapid Render ile müşterinin evi için yapılan tasarım ve render aşaması 5 dk içinde tamamlanabilmektedir. Yine RR ile hizmet verilen müşterilerde satışa dönme oranı 400% artmaktadır. Rapid Render yüksek kalite, hızlı ve kolay kullanımını satış için gerekli özellikleri barındıran özel tasarım ve teknolojsi ile başarmaktadır. Genel çizim programlarının kompleks ve kullanışsız özellikleri kaldırılmış, ürünlerin dijital ikizlerini optimum boyutlarda hazır olarak kullanıcıya sunulmuştur. Oyunlaştırılmış yöntemleri ile 3D çizim yapılmasını sağlayan program mimari çizim program know how'ı, render tecrübesi, bilgisayar yatırımı gerektirmez. Maksimum 5 dakika içinde 4K render sonucunu mağaza personeli ve mimarın almasını sağlar. Tasarım müşteri ve mimarın VR, XR gözlükleri ile birlikte yapılabilir, yaşam alanı VR, XR gözlükleri ile deneyimlenebilir. Çizilen sahne ve ürünler artırılmış gerçek (Augmented Reality - AR) teknolojisi ile akıllı telefon kamerası vasıtası ile yaşam alanlarında deneyimlenebilmektedir. Uygulama içinde kullanılan, mobilyadan duvar kağıda oradan beyaz eşyaya ve hatta avizeye kadar tüm aksesuarlar Sugar Technology müşterilerinin olup satın alınabilir ürünlerdir. Rapid Render mevcutta geliştirilen yapay zeka modülü tamamlandığında son kullanıcıların 10.000' lerce ürün arasından bütçe ve zevklerine göre saniyeler içinde tasarım önerisi alabileceği dijital mimarlık portalı olacaktır.

Yatırım sonrası mevcutta 10+ üzeri müşteri ve 12.000+ ürün adetlerini 100.000 ürün seviyesine çıkarmayı hedeflediği ifade edilmiştir. Sugartech Fiması ayrıca Tübitak tarafından desteklenmekte olup lidar kameralı cihazlar ile ürün dijitalleştirme süreçlerini otomatize etmeleri hedeflenmektedir. İleri seviye hedeflerinde ise e-ticaret istesi ve son kullanıcı mobil uygulaması tamamlandığında bir pazar yeri olarak son kullanıcıya satın alma kararını destekleyen, chat bot, asistan mimar, yapay zeka gibi benzersiz teknolojik imkanlar bulunmaktadır.

Değerlendirme Sonuç:

Tüm bu ihtiyaçlar değerlendirildiğinde, Sugartech Firmasının çözüm ve değer önerilerinin yerinde olduğu düşünülmektedir. İhtiyaçların tespiti ve buna karşılık geliştirilen teknolojik

Nail Olpak	Yatırım Komitesi Üyesi	Yönetici, İş Adamı	100.000	2
Aydın Gündoğdu	Yatırım Komitesi Üyesi	Yönetici, Denetim Uzmanı Finansal Teknoloji	100.000	2
Mehmet Ali Gökçe	Yatırım Komitesi Üyesi	Yönetici, Ekonomi ve Mali Analiz	100.000	2

7.

6.5.İnceleme Sonuçları

Sektör Analizi:

Küresel mobilya üretimi 2019 yılında 700 milyar doları aşmış olup sektörün 2030 yılına kadar yıllık ortalama %6,3 büyüyeceği, 2030 yılında büyüklüğünün ikiye katlanarak 1,4 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir. Küresel üretimde en büyük pay sahibi %36 ile Çin'dir. Çin'i %11 ile ABD ve %5 ile İtalya takip etmektedir. Geçmiş beş yıl dikkate alındığında Hindistan yaklaşık yıllık ortalama %15 ile en hızlı büyüyen ülke olarak dikkat çekerken 2030 projeksiyonlarında da %10 üzerinde büyüme kaydederek üçüncü en büyük pazar olacağı öngörülmektedir.

Türkiye ise mobilya üretimi 2019 yılında yaklaşık 11 milyar dolar olarak ölçümlenmiştir. 2030 yılına kadar yıllık ortalama %10'a yakın bir büyüme beklenen mobilya sektöründe büyüklüğün 29 milyar seviyelerinde olacağı öngörülmektedir. Türkiye'de mobilya sektörü üç başlık altında incelenebilmektedir: Mutfak mobilyaları, ofis mobilyaları ve diğer tür mobilyalar. Mutfak mobilyaları 2019 yılında 650 milyon dolar seviyelerinde ölçülürken 2030 yılına kadar 1,7 milyar doları aşacağı öngörülmektedir. Ofis ve mağaza mobilyaları ise hâlihazırda 2,5 milyar dolar üzerinde bir büyüklüğe sahipken 2030 projeksiyonlarında 6 milyar dolar üzerinde büyüklüğe ulaşacağı öngörülmektedir. Diğer tür mobilyalar ise oturma odası, yatak odası, bahçe mobilyaları gibi geniş bir yelpazeden ürünleri kapsarken, bu kategorinin 2030 yılında 20 milyar dolarlık büyüklüğü aşacağı öngörülmektedir.

Mobilya üretiminin büyük kısmının iç pazar talebine yönelik gerçekleştiği görülmektedir. Bu nedenle sektörün ihracat seviyesi sınırlı düzeyde kalmaktadır. Türkiye'nin 2019 yılında 3 milyar doların üzerinde bir ihracat hacmi bulunmaktadır. Mobilya ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde, 2009 yılından itibaren en büyük pazarın Irak olduğu görülmektedir. Mobilya ihraç ettiğimiz diğer önemli pazarlar ise Almanya, Suudi Arabistan, Fransa, ABD, İngiltere, B.A.E., Romanya, İsrail ve Azerbaycan'dır.

Türk mobilya endüstrisi, genelde çoğu geleneksel yöntemlerle çalışan atölye tipi, küçük ölçekli işletmelerin ağırlıkta olduğu, çok parçalı bir görünüme sahiptir. Buna karşın özellikle son 15-20 yıllık süreçte küçük ölçekli işletmelerin yanı sıra orta ve büyük ölçekli işletmelerin sayısı artmaya başlamıştır. 2018 yılında TÜİK Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı verilerine göre sektör 133 bin kişiyi istihdam etmektedir. Bu alanda faaliyet gösteren işletme sayısı ise 34 binin üzerindedir.

Türkiye'de mobilya sektörü, pazarın yoğunlaştığı ve/veya orman ürünlerinin yoğun olduğu belirli bölgelerde toplanmıştır. Önemli mobilya üretim bölgeleri toplam üretimdeki paylarına göre; İstanbul, Ankara, Bursa (İnegöl), Kayseri, İzmir ve Adana olarak sıralanmaktadır.

ürünlerinin hali hazırda bir çok tanınmış ulusal firma tarafından kullanılmakta olup kısa vadede Sugartech firmasının oldukça yüksek oranlarda ölçekleneceğini göstermektedir. Bununla birlikte bayii kanallarına getirdikleri dijital çözümler, mimarların kullanımı için bir ürün düşünceleri ve globale açılarak bir pazar yeri haline gelme hedefleri, sunmuş oldukları finansal tabloları ile örtüştüğü düşünülmektedir.

Yukarıdaki analizler göz önüne alındığında Girişim Kitle Fonlama A.Ş. yatırım komitesince yapılan değerlemeler sonucunda Sugar Technology firmasının projesini oy birliği ile talep edilen fonun toplanabilmesi için Platformumuzda yatırım turuna çıkartılarak kampanya yapılmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı - Soyadı	ŞART / ŞERH
Yavuz Kuş	ŞERHİ YOKTUR
Göktürk Yetim	ŞERHİ YOKTUR
Murat Alabacak	ŞERHİ YOKTUR
Yaşar Çakmak	ŞERHİ YOKTUR
Nail Olpak	ŞERHİ YOKTUR
Aydın Gündoğdu	ŞERHİ YOKTUR
Mehmet Ali Gökçe	ŞERHİ YOKTUR

6.6.Değerlendirme Politikası

Platform Değerlendirme Politikamız 30.12.2021 tarihli Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve aynı tarihte yürürlüğe girmiştir.

Bu politikanın amacı, Girişim Kitle Fonlama Platformu Anonim Şirketi'ne ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya Girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve 27.10.2021 tarihli 31641 sayılı Resmi Gazete 'de yayınlanan "Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

Platform 'a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

1. Girişiminin Sektörü

2. Girişiminin Kategorisi
3. Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global)
4. Girişim şirketinin mevcut faaliyet konuları, varsa ürettiği/üreteceği ürünler ve/veya sunduğu/sunacağı hizmetler veya projenin çıktısı niteliğindeki ürün ve/veya hizmetler hakkında bilgiler.
5. Müşteri sayısı
6. Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı
7. Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
8. Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
9. Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
10. Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi
11. Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları
12. Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
13. Mevcut Durum Raporu
14. SWOT Analizi

a) Girişim şirketinin veya projenin beklenen amacına ulaşmasını engelleyebilecek risk faktörleri.

15. Aldığı devlet destekleri
16. Aldığı Yatırımlar
17. Beş yıllık İş Planı
18. Fizibilite Raporu
19. Pazar Analizi

a) Hedef kitle, ürün ve/veya hizmetlerin talebine ilişkin somut ve öngörülebilir tahminler.

b) Ürün ve hizmetlere yönelik pazar araştırması ve analizi ile varsa önceki etüt, araştırma ve diğer çalışmalar hakkında bilgiler.

20. Rakip Analizi,
21. Ürün ve hizmetlerin teknik ve tasarım analizi, bunlara ilişkin araştırma, geliştirme, üretim, satış ve pazarlama programı hakkında tahmin ve varsayımlar.
22. Beş Yıllık İşletme Bütçesi
23. Beş Yıllık Yatırım Bütçesi
24. Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren)

a) Araştırma, geliştirme, danışmanlık, lisans, patent, işçilik, pazarlama, demirbaş, ekipman, finansman ve benzeri giderler ile diğer öngörülmeleyen harcamalar için ayrılan bütçe hakkında bilgiler.

b) Fon kullanım süresine göre belirlenecek makul bir süre için somut ve öngörülebilir varsayımlara dayanan gelir-gider projeksiyonu

c) Girişim şirketinin veya projenin fon kaynakları, tahmini finansman yapısı ile finansal ve ekonomik analizi.

25. Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı
26. Fon kullanım yerleri, varsa ek satış dahil hedeflenen fon tutarı, her bir harcama kaleminin mahiyeti ve planlanan harcama tarih ve dönemleri hakkında bilgiler.
27. Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri
28. Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %5)
29. Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://fonangels.com/FullPage/tr/EvaluationPolicy> linkinden ulaşılabilir.

6.7.Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platform Çıkar Çatışması Politikamız 30.12.2021 tarihli Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve aynı tarihte yürürlüğe girmiştir.

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

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

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

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

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

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine
<https://fonangels.com/FullPage/tr/ConflictInterestPlcy> linkinden ulaşılabilir.

6.8.Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

Asgari olarak aşağıdaki belgelerin bilgi formuna ek verilmesi gerekmektedir:

- 1) Girişim şirketinin esas sözleşmesi
- 2) Girişim şirketine ait finansal raporlar
- 3) Tebliğ'in 20nci maddesinin birinci fıkrası gereği hazırlanan fon kullanım raporu
- 4) SWOT Analizi
- 5) Özgeçmişler
Abdurrahman Türkeri
Yusuf Fatih Erol
Farhad Faalmarand
Şükrü Erdem Şahin
Nur Sefa Baybara
Abdulsamet Sarıkoç
Kübra Yıldız
Fatih Özdemir