

# Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi

## KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **25.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **30.000.000 TL**'ye kadar artırılabilir.

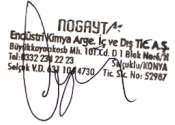
Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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






Yatırımcıların **Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **26/12/2024** ile **25/01/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/61E86W> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

<b>Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi</b> <b>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi,</b> <b>Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Muhammet Sütçü, 25/12/2024	<b>BİLGİ FORMUNUN</b> <b>TAMAMI</b>

<b>Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi</b> <b>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
	

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 25/12/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 25/12/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 25/12/2024 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi 25/12/2024 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Levent Hacıslamoğlu , Yatırım Komitesi Üyesi 25/12/2024 	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

## 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 beklentilerini 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	: Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Nogayt Endüstri Kimya Arge A.Ş.
Merkez Adresi	: Büyük Kayacık OSB Mah. 101. Cadde Innopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi D1 Blok No:6/H
Telefon Numarası	: +90 850 840 97 65
İnternet Sitesi	: <a href="http://www.sitrett.com">www.sitrett.com</a>

### Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 30.000.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: <a href="https://fnb.lc/61E86W">https://fnb.lc/61E86W</a>
Kampanya Süresi	: 30 Gün
Başlangıç Tarihi	: 26/12/2024
Bitiş Tarihi	: 25/01/2025 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : <b>nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.</b>
Nominal Değeri	: <b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.1578 TL</b> ile <b>0.1784 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>3945157.809 TL</b> ile <b>5352189.3708 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar <b>30.000.000</b> Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>250.000 Pay (250.000 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım <b>1.000.000 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; <b>10.000.000 TL'si</b> Hammadde ve Yardımcı Sarf Malzemeler 17.02.2025 - 17.02.2026 tarihleri arasında, <b>5.000.000 TL'si</b> : Üretim ve Kapasite Artırımı 17.02.2025 - 17.02.2026 tarihleri arasında, <b>7.800.000 TL'si</b> Fuar - Pazarlama Faaliyetleri / İhtiyaçları 17.02.2025 - 17.02.2026 tarihleri arasında, <b>1.750.000 TL'si</b>

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

Platform Kullanım Ücretleri  
17.02.2025 - 17.02.2026 tarihleri arasında,

**450.000 TL'si**

MKK, Takasbank işlem ve hizmet bedelleri, İhraç bedeli  
17.02.2025 - 17.02.2026 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

<b>Ticaret Unvanı</b>	: Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi
<b>İşletme Adı</b>	: Nogayt Endüstri Kimya Arge A.Ş.
<b>Hukuki Statüsü</b>	: Anonim şirket
<b>Merkez Adresi</b>	: Büyük Kayacık OSB Mah. 101. Cadde Innopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi D1 Blok No:6/H
<b>Kuruluş Tarihi</b>	: 09.02.2018
<b>Sermayesi</b>	: Kayıtlı Sermayesi <b>13.302.503</b> TL olup, Ödenmiş sermayesi <b>13.302.503</b> TL'dir.
<b>Ticaret Sicil Müdürlüğü</b>	: Konya Ticaret Odası
<b>Ticaret Sicil Numarası</b>	: 65917
<b>Vergi Dairesi</b>	: Selçuk
<b>Vergi Kimlik Numarası</b>	: 6311044730
<b>Telefon Numarası</b>	: +90 850 840 97 65
<b>İnternet Sitesi</b>	: <a href="http://www.sitrett.com">www.sitrett.com</a>

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **SİTRETT MX & İNOVADİ MARKETİNG** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

SİTRETT MX Dünya'nın En Güçlü Zararsız Temizleyicilerini Zincir Marketlere Veriyor, İNOVADİ NETWORK Derma Kozmetik Üretim Hattı Kuruyor

7 üniversitenin ortak olduğu İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesinde geliştirdiği, Kamu / Savunma Sanayi / Endüstriyel alanlar / Market / Eczane / Hırdavat / Otomobil / Pet - Shop / Horeca / Halı yıkama sektörleri için temizleyici solüsyonlar üretmektedir.

Ayrıca yatırımcılarının adını koyduğu **İNOVADİ NETWORK MARKETİNG** sisteminde **Kozmetik - Derma Kozmetik - Gıda Takviyesi - Sağlık ve Hijyen Teknolojileri** ürünlerini barındırmaktadır.

#### Köprü Yatırım Turu Nedir?

- Köprü yatırım turu, büyük yatırım turları arasında finansal bir can simidi arayan girişimler için geçici bir finansman çözümüdür. Mevcut fonlama aşamasını ufukta beklenen daha büyük bir yatırım turuna bağlayan bir köprü görevi görür.

#### Neden Köprü Yatırım Turu Yapıyor?

- Yeni yapılan zincir market anlaşmalarının vadeli ürün taleplerinin ve bu anlaşmaların gerektirdiği başkaca finansman ihtiyaçlarının karşılanarak gelecekte yapılacak olan 2. yatırım turunda çok daha yüksek bir değerlemeye ulaşmak amacıyla mevcut ortaklara öncelik verilen bir köprü turu düzenleniyor.

#### İlk Fonlamadan Bu Güne Gelişim

- İlk fonlama tarihinden bu yana aktif büyüklüğümüz %60,63 oranında büyüdü.
- Brüt satış karlılık oranımız %7,81'den %25,58 seviyelerine yükseldi.
- Filomuzdaki araç sayısı %450 oranında arttı.
- Makine parkımızı full otomatik yeni üretim hattı, yarı otomatik dolum makineleri, body sleeve etiket kaplama tüneli, buhar jeneratörü, stick dolum makinesi, homojenizatör gibi makinelerle genişledi.
- Ambalaj kalıp kapasitemiz %900 kadar güçlendirildi.
- Personel sayımız %100'ün üzerinde artırıldı.

#### Neden SİTRETT MX & İNOVADİ Projesine Yatırım Yapmalısınız

##### 1. Operasyonel Büyüme ve Gelişimi Desteklemek

- Ana hedef olan pazarda yer alma konusunda ZİNCİR MARKETLER ile kurulan kontağın gerekliliği olan vadeli ürün satış ve operasyonel ihtiyaçların finansmanını sağlamak

##### 2. Tarım Kredi Kooperatif Marketler ile Anlaşmaları Güçlendirmek



- 100 mağaza için sözleşme imzalandı
- Yeni ürünler ve Türkiye genelindeki **4.300 markette ürünlerin satışı için** görüşme randevusu alındı

### **3. ŞOK ve BİM ile Yeni İş Birliklerini Arttırmak**

- **ŞOK Marketler** ile fason üretim anlaşması sürecine başlandı.
- **BİM** ile satış deneme süreci yürütülüyor.

### **4. Güçlü Ar-Ge ve Teknolojik Yetenekler**

- **İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi:** SİTRETT MX, 7 üniversitenin ortak olduğu İNNOPARK'ta Ar-Ge faaliyetlerini sürdüren yenilikçi bir biyoteknoloji girişimidir.
- **Teknolojik Ürün Sertifikası:** Türkiye Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen bu belge, markanın yenilikçi ve güvenilir çözümler sunduğunu kanıtlar.

### **5. Geniş Ürün Yelpazesi ve Katma Değer**

- Market temizleyicilerinden endüstriyel çözümlere, kamu alanlarına yönelik ürünlerden otomotiv sektörüne kadar geniş bir yelpazede ürün çeşitliliği sunar.
- Özel geliştirilmiş temizlik ürünlerine sahiptir. Örneğin DMO Tekno katalogta, Otobüs Tramvay Temizleyici, Pazar Yeri Temizleyici gibi isimlerle alanlarına yönelik benzersiz ürünler yalnızca SİTRETT MX tarafından üretilmektedir.

### **6. Sertifikasyon ve Güvenilirlik**

- **Uluslararası Tanınırlık:** NATO kodu, TUV gibi sertifikalar, ürünlerin kalitesini ve uluslararası rekabet gücünü artırır.
- **Sağlık ve Çevre Duyarlılığı:** Anti-alerjik, toksik içermeyen, biyolojik olarak parçalanabilir ürünler, hem kullanıcılar hem de çevre için güvenlidir.
- **Sertifika Zenginliği :** Şirketin sahip olduğu sertifikaların bir kısmını saymak gerekirse;
  - -İSO 9001 - 14001 - 22000 - 45001
  - -GMP
  - -TSE
  - -Biyoparçalanır
  - -TÜR (Teknolojik Ürün Belgesi)
  - -AFGM (Askeri Fabrikalar Onaylı Tedarikçi Belgesi)
  - -NATO Firma Kodu
  - -Rusya SGR HİJYEN Belgesi
  - -Suudi Arabistan SABER Belgesi
  - -Allerjen Değildir
  - -Toksik İçermez Raporu
  - -TUV Zararlı Kimyasal İçermez raporu
  - -Dermatolojik Testler

### **7. İhracat Potansiyeli ve Devlet Desteği**

- **35 Ülkeye İhracat:** Avrupa başta olmak üzere geniş bir pazara hitap edebilme potansiyeli olan SİTRETT MX, ithal ikame avantajıyla Türkiye ekonomisine katkı sağlar.
- **Devlet Malzeme Ofisi Onayı:** Teknolojik Ürünler Kataloğunda yer alan SİTRETT MX, devlet kurumlarına doğrudan satış yapma yeteneğine sahiptir. Bu durum, ihalelere bağımlı olmadan satış yapma fırsatı yaratır.

### **8. Sektör Liderliği ve Rekabet Avantajı**

- **Kalite ve Yenilikçilik:** Doğru sipariş miktarlarına ulaşabildiğinde, yüksek kaliteyi uygun fiyatla sunarak pazarda öne çıkma potansiyeline sahiptir.
- **Boycot Sonrası Kalıcılık:** "En güzel boycot daha iyisini üretmektir" felsefesiyle, hassasiyetin azaldığı dönemlerde bile yüksek kalite nedeniyle tercih edilmeye devam edecektir.

#### **9. Yüksek Büyüme ve Yatırım Getirisi Potansiyeli**

- **Vadeli Satış ve Zincir Marketler:** Elde edeceği finansman ile vadeli satışlara yanıt verebilme kapasitesi, zincir marketler aracılığıyla daha büyük kitlelere ulaşmasını sağlayacaktır.
- **Kurumsal Şirketler ve Kamu Kurumlarının Tercih :** *Tübitak, Genel Kurmay Başkanlığı, Özel Kuvvetler Komutanlıkları, Jandarma, Gençlik Spor İl Müdürlükleri, Emniyet, Belediyeler* ve benzeri yüzlerce kuruma çeşitli ürünler satmaktadır.
- **Network Marketing Avantajı:** Hem ürün gamını genişletme hem de müşteri tabanını büyütme fırsatı sunar. Bu sistem, yatırımcılar için ek kazanç sağlayabilecek bir iş modeli olarak dikkat çeker.
- **Farklı Ürün Gruplarına Hitap Etme :** İNOVADİ Network sistemi şirketin, Kozmetik – Derma Kozmetik, Gıda Takviyesi, Zayıflama - Sağlık Ürünleri ve benzeri çok farklı alanlarda üretim pazarlama faaliyetleri yapabilmesine olanak tanır.

#### **10. Güçlü Referanslar ve İş Ortaklıkları**

- **Kamu ve Özel Sektör İşbirlikleri:** TÜBİTAK, Genelkurmay Başkanlığı, Arçelik, Vestel gibi önemli kurumlara ürün sağlayarak güvenilir bir tedarikçi konumu kazanmıştır.
- **İNOVADİ NETWORK İşbirliği:** Network Marketing alanında benzersiz bir sistem oluşturarak hem yerel hem de uluslararası pazarlarda farklılaşmaktadır. İNOVADİ NETWORK sistemi için işbirliğine gittiği ANKARA ÜNİVERSİTESİ TEKNOKENT'i ve DOĞALDER başkanı Profesör Dr. Rüştü Karaman Hoca'yı Bilim Kurulu Başkanı olarak tanıma aksiyonları şimdiden göz doldurmakta, gelecekte yapılacak büyük işbirliklerinin habercisi olmaktadır.

#### **SONUÇ :**

**SİTRET MX & İNOVADİ, yüksek teknoloji, geniş ürün yelpazesi, çevre ve insan sağlığına duyarlı çözümleriyle temizlik ve sağlık ürünleri sektöründe güçlü bir konuma ilerlemektedir. Yenilikçi iş modeli ve güçlü işbirlikleri, bu markayı uzun vadeli bir yatırım fırsatı haline getirmektedir. Marka finansal durum olarak kendi kendini çevirmekte olmasına karşın, ön anlaşma yaptığı zincir marketler / toptancıların vadeli alımlarını finanse edebilmek, İNOVADİ markası ile Kozmetik - Gıda Takviyesi ve Sağlık Teknolojileri alanlarında üretici / tedarikçi pozisyonuna geçmek için KÖPRÜ YATIRIM TURUNA gelmektedir ve büyük yatırım turu öncesi bu uygun değerlemeli fırsatı değerlendirmek için yatırım yapılmalıdır.**

#### **Kilometre Taşları**

- **9 Şubat 2018'de** İnnopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesinde kuluçka proje olarak şirket kuruldu
- İlk temizleyici ürün geliştirildi.

- Sitrett MX markası tescil edildi.
- Ciro: 107.300 \$
- **2019** - Katar Expo programına katılım gösterildi. İlk İhracat KATAR ülkesine gerçekleştirildi
- TÜR Teknolojik Belgesi Alındı.
- SİTRET MX markası tescil sayısı 45 sınıfa çıkarıldı.
- Ciro: 145.000 \$
- **2020** - Devlet Malzeme Ofisi Teknolojik Ürünler Kataloğuna girildi.
- NE'ZORU - SİTRESSON markaları tescil edildi.
- Avrupa ihracatları başladı.
- Ciro: 257.400 \$
- **2021** - Alman TUV Belgesi - İSO - GMP - Toksik İçermez Raporu - Rusya SGR Hijyen Belgesi - TSE - BİYOPARÇALANIR belgeleri alındı.
- Yılın En İnovatif Ürünü Formülü Ödülü alındı.
- Ciro: 110.500 \$
- **2022** - Kitlese Fonlama ile Halka Açıldı.
- Bidoze - Hagayt - İnovadi Markaları tescil edildi.
- NE'ZORU markasının tescil sınıfı 45 sınıfa çıkarıldı.
- Yatırımcılar için İNOVADİ NETWORK MARKETİNG sistemi kuruldu, yazılım ve test süreçlerine geçildi.
- Ciro: 430.000 \$
- **2023** - Kurtlar Vadisi Karakteri ABDÜLHEY ÇOBAN ile reklam yüzü anlaşması yapıldı.
- Ulusal reklamlar için 8 ayrı film çekildi.
- Ciro: 450.000 \$
- **2024** - Zincir Market görüşmelerine başlandı.
- Yeni ambalaj kalıpları yapıldı.
- Zincir Marketlere girebilmek için üretim hattı sayısı ve kapasitesi yükseltildi.
- Maliyet düşürme çalışmaları yapıldı.
- İNOVADİ sistemi faal edildi.
- İNOVADİ için Kozmetik - Gıda Takviyesi alanlarında 11 yeni ürün geliştirildi / sağlandı.
- Milli Savunma Bakanlığı Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü Onaylı Tedarikçi Belgesi Alındı.
- NATO Kodu Alındı.

## Gelişim ve Büyüme Stratejileri

- Zincir market satış adetleri ile üretimde sıçrama yaparak satın alma maliyetlerinde oluşacak avantaj ile yüksek rekabet gücü elde etme, oluşacak fiyat avantajı ile piyasaya kolay yayılma ve tutunma sağlamak

### Kısa Vadeli Hedefler

- **BİM – TARIM KREDİ KOOPERATİF MARKET – ALDİ** gibi zincir marketler ile yurt içi ve yurt dışı satış ekibi oluşturmak
- **Profesyonel yönetici ve pazarlama direktörü** eşliğinde kurumsal ekip oluşturmak.
- 2025 yılında en az bir zincir marketin her şubesinde günde bir adet ürün satıyor olmak.

*Sadece BİM Zincir Marketlerine girilmiş olsa :*

13.500 BİM market şubesi üzerinden, her şubede günde sadece bir adet indirimli özel fiyat üzerinden ürün satıldığı düşünülürken ;

$13.500 \times 1 \text{ adet } 500 \text{ ml çok amaçlı ( 59 TL )} = 13.500 \text{ adet / gün}$

$13.500 \times 59 \text{ TL} = 796.500 \text{ TL / gün}$

$796.500 \text{ TL} \times 365 \text{ gün} = 290.722.000 \text{ TL (iki yüz doksan milyon)/yıl}$

- İNOVADİ markası için yeni teknopark anlaşmaları yapmak 50 ürün çeşidine ulaşmak
- Çamaşır makinesi deterjanı alanında marketlere ürün vermeye başlamak
- Bulaşık makinesi deterjanı çalışmalarını bitirmek
- Yurt dışında en az 10 yeni ülkede distribütörlük anlaşması yapmak.
- MİNTAX gibi markalar ile fason üretim anlaşması yapmak.
- İNOVADİ ile Güzellik merkezleri – Hacamat merkezleri – Eczanelere giriş yapmak
- İNOVADİ Network 'te 50 bin üye sayısına ulaşmak
- BİDOZE markası ve başka alt markalar ile kozmetik – Gıda Takviyeleri alanlarında sahada bulunmak
- **2026 – BÜYÜK YATIRIM TURU (2. Yatırım Turu)**: Zincir marketler ve distribütörler aracılığı ile yüksek cirolara ulaşabilerek, sahada bulunur / talep edilir ürünlere sahip bilinen bir marka olarak şirket değerlememizi büyük çarpanlar seviyesine çıkararak eski yatırımcılarımıza yüksek kazanç sağlamak

#### **Orta Vadeli Hedefler**

- 5 – 20 – 30 kg ambalajlarda kendi kalıplarımıza geçmek
- **En az 50 ülkede distribütörlük** oluşturmak
- **Bulaşık makinesi kapsülü – Temizlik Havlusu** gibi ürünleri üretiyor olmak
- Stratejik şirket satın alımları ve teknoloji transferleri yaparak **TRANSDERMAL bant üretimi** yapar hale gelmek
- İnovadi markamızda 75 ürün adetine ulaşmak
- İnovadi sisteminde 250 bin üye sayısına ulaşmak ve bu üyeler ile kendi **GSYF'mizi kurmak**
- Borsa için müracaat

#### **Uzun Vadeli Hedefler**

- Sektörümüzde kendi kategorisini oluşturmuş bir marka olmak
- NOGAYT ENDÜSTRİ olarak kurduğumuz ve satın aldığımız şirketleri **HOLDİNG bünyesinde** toplamak
- Ulusal ve uluslararası bir marka haline gelmek
- En az 100 ülkeye ihracat yapıyor olmak.
- Türkiye'de Teknoparklar bünyesinde faaliyet gösteren GİRİŞİMCİLER 'in çıkardıkları her yenilikçi ürünün ticarileşmesinde müracaat edecekleri **İLK AKLA GELEN ŞİRKET OLMAK.**

#### **Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler**

- Girişim Şirketinin Yatırım Turunda bedelsiz paylar hariç yeni çıkarılacak **%10,3** payın arzi söz konusu olacaktır
- Girişim Şirketinin fonlama tutarı **25.000.000 ₺** olması planlanmıştır. Kampanyada **%20** ek fonlama kullanılacaktır.

- Yatırım turumuz muhtemelen **26 Aralık 2024** Perşembe günü saat **10:00** 'da başlayacak ve **25 Ocak 2025** Cumartesi günü saat **23:59**'da sona erecektir. Kampanya süresi **30** gündür.
- **26 Aralık 2024** Perşembe günü saat **10.00** itibariyle yatırıma açılan kampanyamız **2 Ocak 2024** Perşembe günü saat **23.59**'a kadar sadece mevcut ortakların yatırımına açık olacaktır.
- Mevcut ortakların yatırımıyla hedeflenen fonlamaya ulaşamazsa 8. gün, **3 Ocak 2025** Cuma günü saat 00.00'da yeni yatırımcılara açılacaktır. Kampanya yeni yatırımcılara açıldıktan sonra hedeflenen fonlamaya ulaşması durumunda sonlandırılacaktır.
- Toplam kampanya süresi en fazla 30 gün olarak planlanmıştır.
- Bu kampanyada asgari yatırım tutarı 1.000 TL olarak belirlenmiştir.
- **Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın ilk 15 (on beş) günü içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak %10 ilave bedelsiz pay verilecektir.** Bu kampanya 15 gün ile sınırlı olacaktır.

### **Bedelsiz Pay Hediyeleri**

- Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 1.000 ₺ olarak planlanmıştır.
- Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 15 (on beş) günü içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak %10 ilave bedelsiz pay verilecektir.** Bu kampanya 15 gün ile sınırlı olacaktır.
- Ön talep yapılıp yapılmadığına bakılmaksızın yatırım turunun başlama tarihi itibari ile ilk 15 gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile
- En az **1.000 ₺ - 9.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%5 bedelsiz pay**
- En az **10.000 ₺ - 24.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10 bedelsiz pay**
- En az **25.000 ₺ ve 99.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15 bedelsiz pay**
- En az **100.000 ₺ ve 249.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%17,5 bedelsiz pay**
- En az **250.000 ₺ ve 999.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20 bedelsiz pay**
- **1.000.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25 bedelsiz pay** ve tüm yatırım yapan yatırımcılarımıza 3 ay boyunca sitrettonline sitemiz üzerinden yapacakları tüm alışverişlerde %20 indirim sunulacaktır.

### **Ek olarak İlk 15 günde yatırım yapan yatırımcılarımıza ek olarak İnovadi Sistemi Avantajları**

Yatırım tutarı ;

- 25.000 TL ile 50.000 TL arasında %5 sabit kariyer seviyesi
- 50.000 TL ile 75.000 TL arasında %8 sabit kariyer seviyesi
- 75.000 TL ile 100.000 TL arasında %12 sabit kariyer seviyesi
- 100.000 TL ile 500.000 TL arasında %15 sabit kariyer seviyesi
- 500.000 TL ile 1.000.000 TL arasında %18 sabit kariyer seviyesi

- 1.000.000 TL ve üzerinde olursa %20 sabit kariyer seviyesi tanımlanacaktır.

### **İNOVADİ NETWORK Sabit Kariyer Oranları Ne İfade Eder**

- Network Marketing sistemlerinde büyük kazanç sizin altınızda oluşan **ekibin cirosundan elde edilir.**
- Ekip kazancınızı **SİSTEM İÇİNDEKİ KARIYER** seviyeniz belirler.
- İNOVADİ 'de **%3 ile %23 arasında ekip kazancı** seviyeleri vardır. Bu seviye aynı zamanda şahsi alışverişlerinizde perakende indirimi haricinde özel indirim oranı yerine de geçer.
- Yatırım miktarınıza göre elde edeceğiniz **SABİT KARIYER SEVİYESİ**, İNOVADİ NETWORK yaşadığı sürece, sizin **ömür boyu o seviyeden ekip kazancı ve şahsi alışverişlerinizde ekstra indirim alacağınızı** gösterir.

### **Tarihçe**

- Ürünler için 6 yıl süren Ar-Ge çalışması yapıldı.
- 9 Şubat 2018'de İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesine Kuluçka anonim şirketi kuruldu.
- 1. yıl saha testleri ile geçti. 515 bin tl ciroya ulaşıldı.
- 2. yıl % 100 büyüme sağlandı, makineli üretime geçildi.
- 3. yıl 2. yıla göre yeniden % 100 büyüme sağlandı. 2 milyondan fazla ciroya ulaşıldı. Bayiler ve distribütörler verilmeye başlandı.
- 4. yıl pandemi yılı oldu ve ihracat kapıları kapandı, kamu kurumları kapandı, temizlik 2. plana atıldı. Dezenfektan satışları arttı, temizlik ürünü satışları düştü, ürün kullanan lokantalar, fabrikalar, kafeler, kamu kurumları uzun süre kapandı. Güçlü bayilikler oluşturmak için ürünün marka bilinirliğini artırma gerekliliği tespiti yapıldı.
- **70 ürün çeşitine** ulaşıldı.
- Sitrett MX markasının tüm sınıflarda (45 sınıf) marka tescili yapıldı.
- Sitrett MX markasının **70 ülkede** Marka Tescili yapıldı.
- NOGAYT, NE'ZORU, SİTRESSON, BİDOZE, HAGAYT, **İNOVADİ** marka tescilleri alındı.
- Savunma Sanayisi İçin K.B.R.N. ( Kimyasal, Biyolojik. Radyoaktif, Nükleer) kalıntısı temizleyebilen sıvı yüzey temizleyici Projesi onay aldı.
- K.B.R.N projesi kapsamında Isı kontrollü KURU DUMAN JENERATÖRÜ geliştirildi.
- Güneş Enerji Panelleri İçin Yüzey temizleme solüsyonu ve Kireç - Taş sökücü ürün ve sistem geliştirme projesine başlandı.
- Cumhurbaşkanlığı Himayelerinde Düzenlenen **TÜRKİYE GİRİŞİMCİ BULUŞMALARİ** projesinde **YILIN İNOVATİF ÜRÜNÜ** Plaketi alındı
- SİTRET MX Çok Amaçlı Temizleyici Dünya'nın en büyük temizlik sektörü fuarı İNERCLEAN'de inovatif ürün seçildi .
- TÜRKİYE TSE, ALMAN TUV, Rusya SGR HİJYEN, Suudi Arabistan SABER, Biyoparçanalabilir, GMP, 4 farklı İSO, Antialerjik, NATO, AFMG Onaylı Tedarikçi belgeleri alındı.
- Devlet Malzeme Ofisi Teknolojik Ürünler Katalog'unda Temizleyici sektörünün ilk ve tek markası olundu.
- Devlet malzeme Ofisindeki ürün sayısı 41'e yükseldi. Belediye ve Kamu'ya özel ürün grupları eklendi

- İNOVADİ markası için modifiye NETWORK MARKETİNG sistemi yazılımı yazdırıldı.
- Ankara Üniversitesi Teknokent'i katılımcısı, Doğalder dernek başkanı Prf. Dr. Rüştü Karaman hoca ile İNOVADİ'ye özel ortak projeler geliştirme anlaşması yapıldı.
- Tim Teb hızlandırma programını kazanıldı.
- Avrupa Birliği Kayıst projesine hak kazanıldı ve firmamız Avrupa birliği tarafından örnek proje seçildi.
- İNOVADİ markası için kozmetik, derma kozmetik ve gıda takviyesi alanlarında ikisi GIDA TAKVİYESİ RUHSATLI 11 yeni ürün sisteme dahil edildi.
- Konya bölgesindeki zincir marketlerde satış denemelerine başlandı ve marketlerin raflarına daimi olarak girildi.
- Market sektörü için özel ambalaj tasarımı - kalıbı yapıldı.

## İş Modeli

Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi bir Teknoloji ve Üretim girişimi olup, **Kozmetik , Petrol, Kimya , Sağlık, Tıbbi Malzeme ve Savunma Sanayi** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B , B2C , C2C , B2E ve B2G** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

### Sitrett MX Ürünleri ve Projesi

Sitrett MX, temizlik ve hijyen sektörüne yönelik yenilikçi ve çevre dostu ürünler geliştiren bir **biyoteknoloji girişimidir**. Gelişmiş Ar-Ge altyapısı ve uluslararası sertifikasyonlarla desteklenen marka, aşağıdaki temel özellikleriyle öne çıkar:

### 1. Ürünlerin Temel Özellikleri

- **Yüksek Teknoloji:** Sitrett MX, Türkiye Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen **Teknolojik Ürün Belgesi**'ne sahiptir. Bu ürünler çevreye ve insan sağlığına zarar vermeyen formüllerle üretilir
- **Geniş Kullanım Alanı:** Market (son kullanıcı), endüstriyel temizlik, otomotiv, kamu ve HORECA (hotel-restoran-kafe) sektörlerine hitap eden zengin bir ürün yelpazesine sahiptir
- **Çevre ve Sağlık Duyarlılığı:** Anti-alerjik, toksik içermeyen ve biyolojik olarak parçalanabilir özellikleri sayesinde kullanıcı dostudur.

### 2. İş Modeli ve Avantajları

- **Devlet Malzeme Ofisi (DMO) Onayı:** Sektörde Türkiye'de DMO Teknolojik Ürünler Kataloğunda yer alan tek marka olması, ihaleye gerek kalmadan doğrudan satış yapma

avantajı sağlar.

- **Yüksek Verimlilik ve Ekonomik Çözümler:** Ürünlerin yüksek konsantrasyonu ve yüzey dostu yapısı, kullanıcıların uzun vadeli maliyetlerini düşürür.

### 3. Proje ve Gelecek Vizyonu

- **Ar-Ge ve Yenilikçilik:** Sitrett MX, 7 üniversitenin iş birliğiyle İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyet göstermektedir. Sürekli inovasyon hedefiyle, yeni ürünler geliştirme kapasitesine sahiptir..
- **İhracat ve Büyüme Potansiyeli:** Avrupa başta olmak üzere 35'ten fazla ülkeye ihracat yapan marka, ithal ikame avantajıyla Türkiye ekonomisine katkı sağlar.

### 4. Öne Çıkan Değerler

- **Sertifikasyon ve Güvenilirlik:** ISO, TÜV, NATO Firma Kodu gibi uluslararası belgeler, ürün kalitesinin ve markanın güvenilirliğinin göstergesidir.
- **İnovasyon ve Sürdürülebilirlik:** "En Güzel Boykot Daha iyisini üretmek" ilkesiyle yerli üretim ve yüksek kaliteye odaklanır.

### İnovadi Markası

- İnovadi, yerli üretime odaklanan, insan, çevre ve hayvan dostu ürünler geliştiren bir girişimdir. Markanın faaliyet alanları, kozmetik, dermokozmetik, gıda takviyeleri ve sağlık teknolojileri gibi geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır.
- İnovadi, doğrudan satış (network marketing) modelini kullanarak, ürünlerini müşterilerine ulaştırmakta ve bu sistem üzerinden iş ortaklarına ek kazanç imkânı sunmaktadır.

### Markanın Öne Çıkan Özellikleri

1. **Doğa ve Sağlık Duyarlılığı:** Ürünleri, çevreye ve canlılara zarar vermeyen formüllerle üretilir. Organik içeriklere sahip çözümleriyle dikkat çeker.
2. **Network Marketing Gücü:** Şirket, kazanç modeli ile iş ortaklarına aidiyet duygusu ve finansal getiri sağlamayı hedeflemektedir.
3. **Uluslararası Vizyon:** Türkiye'den başlayarak dünya çapında operasyonlarını genişletmeyi amaçlamaktadır. Ankara Üniversitesi gibi akademik işbirlikleri dikkat çekmektedir.

### Sonuç

SİTRET MX & İNOVADİ hayatın her alanında yenilikçi çözümleriyle kullanıcı ihtiyaçlarına cevap veren, çevre dostu ve sağlık odaklı ürünleriyle hem yerel hem de uluslararası pazarda önemli bir yeri hedeflemektedir. Bu özellikleriyle uzun vadeli bir değer yaratmayı hedefler.



## Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Günümüzde temizlik ve hijyen ürünlerinden beklenen performans, zararsız olmasının yanında leke / kir sökme güçlerinin de yüksek olması. Mevcut ürünler beklenen zararsızlık hedeflerine ulaşmak için leke çözme etkinliklerinden ödün vermek zorunda kalmaktadır. Leke veya kir sökemeyen organik - zararsız - bitkisel ürünler maalesef hayal kırıklığı oluşturmaktadır.

**Kullanıcılar sağlıklı ürünler isterken, etkinlik olarak güçsüz olmasını istemiyorlar.**

Diğer taraftan kozmetik ve Gıda Takviyeleri alanında pazara ulaşmanın kolaylaşması neticesinde üretici olup olmadığı dahi tam bilinmeyen, güvenilemez ürünler çoğalmış ve doğru ürün / firma seçimi çok zorlaşmıştır. Network sistemlerinde doğru ürün kadar adil, şeffaf, katılımcı yönetim ve doğru kazanç planına sahip firma arayışı vardır.

## Bulunan Çözüm/Çözümler

Uzun süren AR-GE çalışmaları neticesinde, kullanılan yüzeye, insan sağlığına ve doğaya zarar vermeden çok güçlü temizlik efekti sunabilen, Teknoloji Bakanlığı tarafından teknolojik ürün belgesi, nano teknoloji formülü ile zararsız ve etkili temizlik sağlayabilen temizleyici formülü geliştirildi.

**Böylece, insana - doğaya - kullanılan yüzeye zarar vermeyen, etkinlik olarak ise çok güçlü etkiler sunabilen temizleyici solüsyonlar ile sektördeki diğer tüm ürünlere açık ara fark atıldı.**

Kurduğumuz İNOVADİ NETWORK sayesinde, son kullanıcının doğru üreticiden kaliteli / katma değerli ürün alacağını bilmesini sağlanacak, hazırlanan modifiye unilevel network sistemi ile doğru kazanç planı sunulacak, network üyelerine verilen şirkete paydaşlık avantajı ile katılımcı, şeffaf ve adil yapı oluşmasının önü açılacaktır.

## Değer Önerileri

### 1. SİTRETT MX Değer Önerisi

- **İleri Teknoloji ve Yenilikçilik:** Ar-Ge faaliyetleriyle geliştirilen SİTRETT MX ürünleri, zararlı kimyasallar içermeyen, yüksek etkili ve çevre dostu temizlik çözümleri sunar. Türkiye Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen **Teknolojik Ürün Belgesi**, markanın yenilikçi yaklaşımını ve teknolojik üstünlüğünü vurgular.
- **Çevre Dostu Çözümler:** Biyolojik olarak parçalanabilen ve toksik olmayan formüller, hem kullanıcı sağlığını hem de çevreyi korur.
- **DMO Avantajı:** Devlet Malzeme Ofisi'nin Teknolojik Ürünler Kataloğunda yer alması

sayesinde kamu kurumlarına doğrudan satış yapabilir, bu da istikrarlı bir gelir kaynağı sağlar.

## 2. İNOVADİ Değer Önerisi

- Yatırımcılarına hem şirkete paydaş olarak hem de sisteme üye olarak farklı kazançlar sağlar.
- Yenilikçi ancak sınırlı kaynaklara sahip girişimcilerin ürünlerini doğrudan satış (network marketing) modeliyle geniş bir müşteri ağına ulaştırır.

### Sonuç

- **SİTRETT MX:** Çevreye zarar vermeyen, yenilikçi temizlik çözümleri ve güçlü uluslararası varlığıyla sürdürülebilir değer yaratır.
- **İNOVADİ:** Geniş ürün portföyü, network marketing modeli ve sağladığı ekonomik fırsatlarla kullanıcılar için kazanç ve aidiyet duygusu sunar.

Her iki proje de teknoloji, inovasyon ve sürdürülebilirlik temelli yaklaşımlarıyla hem bireyler hem de kurumlar için değer yaratma potansiyeline sahiptir.

**İNOVADİ** markasının adı, şirketin yatırımcılarının bir araya gelerek oluşturduğu güçlü bir girişimcilik hikayesinin ürünüdür. Bu isim, markanın yenilikçi (inovasyon) yaklaşımını ve iş birliği ile değer yaratma vizyonunu yansıtır. İNOVADİ, yatırımcılarının oluşturma, geliştirme ve kontrol süreçlerinde doğrudan yer aldığı, yerli ve milli ürünleri destekleyen bir girişim olarak öne çıkar.

Bu bağlamda, markanın adı, sadece bir kimlik değil, aynı zamanda güçlü bir aidiyet duygusu ve yatırımcılar arasında ortak bir bağlılık yaratma aracı olarak önem taşır.

### Girişimcilerin Ürünlerini Ticarileştirme Fırsatı

İNOVADİ Network, kendini duyuramamış girişimcilerin geliştirdiği yenilikçi ve spesifik ürünlere geniş bir pazar erişimi ve ticarileşme fırsatı sunar. Bu sistem, girişimciler için şu değerleri sağlar:

#### 1. Ticarileşme ve Pazara Erişim:

- Yenilikçi ancak sınırlı kaynaklara sahip girişimcilerin ürünlerini doğrudan satış (network marketing) modeliyle geniş bir müşteri ağına ulaştırır.
- Girişimcilerin ürünlerini profesyonel bir satış ve pazarlama sistemine entegre ederek piyasada yer edinmelerini kolaylaştırır.

#### 1. Katma Değerli Ürünlere Odaklanma

- İNOVADİ, yüksek teknolojili ve spesifik ürünlerin ticari potansiyelini artırmak için ağını ve kaynaklarını etkin bir şekilde kullanır.

#### 1. Girişimcilere Destek

- Girişimcilerin ürünlerini geliştirme, pazarlama ve dağıtım süreçlerinde aktif rol oynayarak onların büyümelerine katkı sunar.

### Sonuç

İNOVADİ Network, sadece bir satış platformu değil, aynı zamanda girişimcilerin

potansiyellerini ortaya çıkaran ve ürünlerini ticarileştirme imkânı sağlayan bir ekosistemdir.

## Gelişim Süreçleri Hakkında

- **9 Şubat 2018'de** İnnopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesinde kuluçka proje olarak şirket kuruldu.
- İlk temizleyici ürün geliştirildi.
- Sitrett MX markası tescil edildi.
- Ciro: 107.300 \$
- **2019** - Katar Expo programına katılım gösterildi. İlk İhracat KATAR ülkesine Gerçekleştirildi.
- TÜR Teknolojik Belgesi Alındı.
- SİTRETT MX markası tescil sayısı 45 sınıfa çıkarıldı.
- Ciro: 145.000 \$
- **2020** - Devlet Malzeme Ofisi Teknolojik Ürünler Kataloğuna girildi.
- NE'ZORU - SİTRESSON markaları tescil edildi.
- Avrupa ihracatları başladı.
- Ciro: 257.400 \$
- **2021** - Alman TUV Belgesi - İSO - GMP - Toksik İçermez Raporu - Rusya SGR Hijyen Belgesi - TSE - BİYOPARÇALANIR belgeleri alındı.
- Yılın En İnovatif Ürünü Formülü Ödülü alındı.
- Ciro: 110.500 \$
- **2022** - Kitle fonlama kampanyası gerçekleştirildi.
- Bidoze - Hagayt - İnovadi Markaları tescil edildi.
- NE'ZORU markasının tescil sınıfı 45 sınıfa çıkarıldı.
- Yatırımcılar için İNOVADİ NETWORK MARKETING sistemi kuruldu, yazılım ve test süreçlerine geçildi.
- Ciro: 430.000 \$
- **2023** - Kurtlar Vadisi Karakteri ABDÜLHEY ÇOBAN ile reklam yüzü anlaşması yapıldı.
- Ulusal reklamlar için 8 ayrı film çekildi.
- Ciro: 450.000 \$
- **2024** - Zincir Market görüşmelerine başlandı.
- Yeni ambalaj kalıpları yapıldı.
- Zincir Marketlere girebilmek için üretim hattı sayısı ve kapasitesi yükseltildi.
- Maliyet düşürme çalışmaları yapıldı.
- İNOVADİ sistemi faal edildi.
- İNOVADİ için Kozmetik - Gıda Takviyesi alanlarında 11 yeni ürün geliştirildi / sağlandı.
- Milli Savunma Bakanlığı Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü Onaylı Tedarikçi Belgesi Alındı.
- Nato Kodu Alındı.

## Üretim Süreçleri Hakkında

Üretim Sürecimiz ,

- Ham maddelerin % 87,5 - % 100 arasında yerlilik oranı vardır. Kalan kısım hiçbir ülkeye bağımlı değildir.
- İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesinde geliştirilen formülasyona uygun hammaddeler, yine firmamızın geliştirdiği özel üretim yöntemi ile karışım sağlanarak üretime alınmaktadır.
- Karışım belirlenen sırlama ile, bekleme - karıştırma zamanı, ısı, basınç uygulamalarına tabi tutularak homojen hale getirilir.
- Hazırlanan ham ürün bekleme tanklarına aktarılır.
- Sipariş türüne göre eklemeler veya konsantre miktarı ayarlanarak dolum hattına iletilir.
- Ambalajlanır, etiketlenir, tarih basılır.
- Ürünün miktarına göre koli, palet istiflemeleri yapılır. Konteyner içeriye alınır, sevkiyat alanında bekletilen ürün tüm kapılar içerden kapatıldıktan sonra tıra yüklenerek sevk edilir.
- Firmamızda 1 kimya mühendisi, üretim sorumlusu ve kalite sorumlusu olarak görev yapmaktadır.
- Hem ham madde hem de bitmiş ürün analizleri firmamızda yapılmakta ayrıca dış uluslararası kabul görmüş laboratuvarlarda da teyit amaçlı test ve analizler sürekli olarak yapılmaktadır.
- Üretim planlama sürecimizde profesyonel personel istihdam edilmektedir.
- Birlikte ürün geliştirdiğimiz teknoparklar ve üniversiteler bünyelerinde bulunan alanında uzman Profesör ve Yüksek Mühendislik ünvanlı hocalar ile yaptığımız işbirlikleri neticesinde üretim süreçlerimizde kaliteyi artıran Üniversite - Sanayi işbirliği çalışmaları sergilemekteyiz.
- Üretim süreçlerimiz , belirli ürünleri hazır olarak STOK'ta tutacak şekilde belirli ürünler için sipariş detayları belirlendikten sonra planlama yapılarak ilerlemektedir.
- İhracat müşterileri için özel dil seçeneği veya Private Label - Fason üretim siparişlerine cevap verebilmek için grafik tasarım desteği de vermekteyiz. Sipariş detayları ve taleplere göre , sipariş miktarına da bağlı olarak termin sürelerimiz de 1-4 hafta arasında değişmektedir.
- Üretim kapasitemiz 200 ton / gün, işleme kapasitemiz ambalaj çeşidine göre 100 - 200 ton / gün.

## Yan Ürünler Hakkında

### Sitrett MX ve İNOVADİ'nin Yan Ürün Potansiyeli

Belirtilen Ar-Ge çalışmaları, temizlik, hijyen, kozmetik ve gıda takviyeleri sektörlerinde önemli yan ürün fırsatları yaratmaktadır. İşte bu çalışmalardan doğabilecek yan ürün ve kategoriler:

### 1. Temizlik ve Hijyen Yan Ürünleri

- **Zararlı Kalıntı Bırakmayan Temizlik Çözümleri:**
- **Leke Sökücü Özellikte Temizlik Havlusu ve Mikrofiber Bezler:** SİTRETT MX solüsyonu kullanarak kullanım kolaylığı ve çevre dostu özellikleriyle günlük temizlikte devrim yaratabilir.
- **Zararlı Deterjan Kalıntısı Bırakmayan Ürünler:** Hassas yüzeyler ve sağlığa duyarlı kullanıcılar için ideal.
- **Araç Temizliği ve Bakım Ürünleri:**
- **DPF Egzoz Temizleme Makinesi:** DPF sistemi temizleme teknolojileri içeren makineler.
- **Kaçak Tespit Duman Makinesi:** Araçlardaki mekanik sorunları kolayca tespit ederek bakım süreçlerini hızlandırır.

## 2. Savunma Sanayi İçin Duman Teknolojileri:

- **Lazer Silahlarına Karşı Duman Savunma Bariyeri:** Askeri operasyonlar için stratejik bir savunma ürünü.

## 3. İnovadi Network İçin Yan Ürünler

### a. Gıda Takviyeleri

- **Vitaminler ve Sporcu Takviyeleri:**
- Enerji artırıcı ve bağışıklık güçlendirici ürünlerle geniş bir kullanıcı kitlesine hitap edebilir.
- Özellikle kahve ve benzeri ürünlerle premium bir yaşam tarzı markası oluşturabilir.

### b. Kozmetik ve Anti-Aging Ürünleri

- **Anti-Aging Kremler:**
- Yaşlanma karşıtı çözümler, İnovadi'nin sağlık teknolojileriyle bütünleşik bir konum yaratır.
- Doğal içerikli ürünlerle kullanıcı sadakati artırılabilir.

### c. Anne-Bebek Kategorisi

- **Kozmetik Ürünler:**
- Bebekler için hassas cilt bakım ürünleri (pudra, krem, şampuan).
- Anne bakımı için emzirme öncesi ve sonrası özel cilt bakım çözümleri.
- **Gıda Takviyeleri:**
- Hamile ve emziren anneler için vitamin ve mineral takviyeleri.
- Bebekler için bağışıklık artırıcı damlalar veya prebiyotik/probiyotik ürünler.

## Sonuç

Bu ürünler, Sitrett MX'in temizlik ve hijyen çözümleriyle çevre dostu teknolojilere odaklanmasını, İnovadi Network'ün ise sağlık ve kozmetik alanındaki yenilikçi duruşunu güçlendirebilir.

## Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

- Ürünler İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesinde Ar-Ge çalışmaları tamamlanan ürünlerdir. Gelişmiş cihazlar barındıran laboratuvarımızda ve gerektiğinde teknopark - üniversite laboratuvarlarında analizleri yapılmaktadır.
- Temizleyici ürünün içinde zararlı kimyasal bulunup bulunmadığı ile alakalı Alman TUV'den 191 ayrı alanda laboratuvar testleri içeren rapor alınmıştır.
- Doğada parçalanıp kaybolduğuna dair TSE'den biyoparçalanabilir belgesi alınmıştır.
- Ürünün alev alıcı - yanıcı olmadığına dair yanmazlık belgesi alınmıştır.
- Ürünlerin toksik olmadığına dair - Dermatolojik olarak zararlı olmadığına dair patch sistemi ile 07 - 60 yaş aralığında erkek ve kadın denekler üzerinde 48 ve 72 saat boyunca gözlem yapılan laboratuvar sonuçları alınmıştır.
- Sağlığa ve doğaya zarar vermediğine dair Rusya ve bölgedeki ülkeler için SGR hijyen belgesi alınmıştır.
- Ürünün raf ömrü boyunca stabilitesini koruduğuna dair TSE'den açık ve kapalı ambalajlar ile kısa ve uzun süreli STABİLİTE belgesi alınmıştır.
- Doğru seyreltmeler yapılarak kullanıldığında hücre zarına zarar vermediğine dair Yeditepe Üniversitesi'nden rapor alınmıştır.
- 700 ml sprey başlıklı ambalajımız için tasarım tescil belgesi alınmıştır.
- Tüm ürünler için Malzeme Güvenlik Bilgi Formu (MSDS) raporları alınmıştır.
- Kuru Duman Jeneratörü cihazımız için tasarım tescil belgesi alınmıştır.
- Kuru Duman Jeneratörü 'nün kullanım ve etkinliğine dair risk değerlendirme raporu alınmıştır.
- Katma değerli spesifik ürünleri İNOVADİ sistemine dahil ederken gerekli tüm teknik analizler ve ihtiyaç duyulan belgelendirmeler hassasiyetle takip edilmekte, kalite yönetim sistemlerinin talep ettiği takip aşamalarının gerekleri yerine getirilmektedir.

## AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Temizlik sektöründe AR-GE denilince SİTRETT MX akla gelmelidir.

Ürünün mükemmel olması için 6 yıllık Ar-Ge çalışmaları ve üzerine 1 yıl saha testleri yapmak ancak üst düzey bir idealin eseri olsa gerek.

- K.B.R.N. Ar-Ge projesi / İnnopark TGB
- Güneş Enerjisi Panelleri temizlik solüsyonu ve sistemi Ar-Ge projesi / İnnopark TGB
- İnovadi markamız için Teknokent ve Teknoparklar ile işbirlikleri sayesinde AR-GE çalışmaları neticesinde geliştirilmiş özel ürünleri sisteme kazandırmak
- Bitirdiğimiz ve devam eden Ar-Ge projeleri ile sektörde fark oluşturmaya devam edeceğiz.

## Önceki Satışlar Hakkında

- 2018 Ciro : 107.300 \$
- 2019 Ciro : 145.000 \$
- 2020 Ciro : 257.400 \$
- 2021 Ciro : 110.500 \$
- 2022 Ciro : 430.000 \$
- 2023 Ciro : 450.000 \$
- 2024 Ciro : 300.000 \$ (Tahmini)

## 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar Hakkında

#### Sitrett MX ve İnovadi için Pazar Araştırması

Sitrett MX ve İnovadi'nin faaliyet gösterdiği temizlik, gıda takviyeleri, kozmetik ve dermokozmetik sektörleri, geniş bir büyüme potansiyeline sahiptir. Bu pazar araştırmasında Toplam Adreslenebilir Pazar (TAM), Servis Edilebilir Pazar (SAM) ve İlk Hedef Pazar (SOM) metrikleri incelenmiştir.

#### 1. Sitrett MX ve İNOVADİ İçin Pazar Metrikleri

##### 1.1. Toplam Adreslenebilir Pazar (TAM)

- Endüstriyel, Market ve Kamu Temizlik Ürünleri:
- Küresel temizlik ürünleri pazarı 2023 yılında yaklaşık **250 milyar USD** büyüklüğe ulaşmıştır ve %6 yıllık büyüme oranına sahiptir.
- Endüstriyel temizlik ürünleri segmenti, toplam pazarın %30'unu oluşturmaktadır (**75 milyar USD**).
- Türkiye temizlik ürünleri pazarının büyüklüğü yaklaşık **3 milyar USD** olarak tahmin edilmektedir.
- Küresel kozmetik pazarı: **580 milyar USD** (2023).
- Küresel gıda takviyeleri pazarı: **150 milyar USD** (2023), %8-10 büyüme oranıyla.
- Türkiye kozmetik sektörü: **20 milyar TL**, gıda takviyeleri: **6 milyar TL**.

##### 1.2. Servis Edilebilir Pazar (SAM)

- Sitrett MX'in olası **Türkiye ve Avrupa** odaklı operasyonları
- Türkiye'de kamu sektörü, DMO anlaşması sayesinde toplam adreslenebilir pazarın %20'sine erişilebilir (**600 milyon USD**).
- Avrupa'da orta ve küçük ölçekli endüstriyel işletmelerin katkısıyla SAM yaklaşık **5 milyar USD**'ye ulaşır.

- İnovadi'nin yerli ve inovatif ürünlerle oluşturduğu farkındalık, kozmetik ve dermokozmetik sektöründe %5 pazar payına (1 milyar TL) ulaşmayı hedefler.
- Gıda takviyeleri segmentinde ise servis edilebilir pazar yaklaşık **1 milyar TL** olarak tahmin edilmektedir.

### 1.3. İlk Hedef Pazar (SOM)

- Türkiye'de zincir marketler, kamu kurumları ve endüstriyel temizlik segmentleriyle başlangıç yapılacaktır.
- SİTRETT MX'te İlk 3 yılda **417 milyon TL** gelir hedefi konulmuştur.
- İnovadi Network Marketing Sistemi aracılığıyla:
- İlk 3 yılda 250.000 aktif temsilci ağı kurularak **250 milyon TL** gelir hedeflenmektedir.

## Rekabet Hakkında

### Avantajlar

#### Ürün Gücü ve Zararsızlığı:

Ürünlerimizin rakiplerimizden **daha güçlü ve zararsız olması**, tüketici sağlığı ve çevre bilincinin arttığı günümüzde önemli bir **rekabet avantajı** sağlamaktadır.

#### Fiyat Rekabeti:

Daha hesaplı **fiyatlandırma stratejimiz**, özellikle fiyat duyarlılığı yüksek pazarlarda müşteri çekme potansiyelimizi artırmaktadır.

#### Teknolojik Ürün Belgesi:

Sahip olduğumuz **Teknolojik Ürün Belgesi**, ürünlerimizin yenilikçi ve kaliteli olduğunu göstererek, pazarda güvenilirlik ve prestij sağlamaktadır.

#### Devlet Malzeme Ofisi :

Devlet Malzeme Ofisi Teknolojik Ürünler Kataloğunda **Türkiye'nin tek markası** olmamız, kamu kurumlarına ihalesiz doğrudan ürün verebilme avantajı sağlamaktadır.

#### Dezavantajlar :

##### Satın Alma Süreçlerindeki Dezavantajlar:

Mikro ölçekli bir girişim olmamız nedeniyle, ambalaj, etiket, koli ve hammadde gibi gider kalemlerinin satın alınmasında ölçek ekonomilerinden faydalanamıyoruz, bu nedenle maliyet avantajı elde edemiyoruz. Ancak, markamız büyüdükçe bu dezavantajın azalacağını öngörüyoruz.



### **Marka Bilinirliğinin Düşük Olması:**

Global ölçekte marka bilinirliğimiz henüz istediğimiz seviyede değil. Ancak fonlama ile gerçekleştireceğimiz pazarlama faaliyetleri sayesinde bu sorunu aşmayı ve rakiplerimize üstünlük sağlamayı hedefliyoruz.

### **Dağıtım Ağı ve Lojistik Kapasite:**

Geniş bir dağıtım ağına ve lojistik kapasiteye sahip olmamamız, ürünlerimizin pazara erişimini olumsuz etkileyebilir.

### **Ar-Ge ve İnovasyon Kaynaklarının Sınırlılığı:**

Büyük rakiplerimizin sahip olduğu geniş Ar-Ge bütçeleri ve inovasyon kapasiteleriyle rekabet etmek, sınırlı kaynaklarımızla zorlayıcı olabilmektedir.

### **Rekabetçi Stratejiler :**

#### **Pazarlama ve Marka Bilinirliği:**

Dijital pazarlama, sosyal medya ve halkla ilişkiler faaliyetlerimizle marka bilinirliğimizi artırarak, **BİLİNİR** olmayı hedefliyoruz.

#### **Stratejik Ortaklıklar:**

Yerel distribütörler, perakendeciler veya tamamlayıcı ürünler sunan firmalarla **iş birliği yaparak**, pazara giriş ve dağıtım avantajı yakalamayı hedefliyoruz

## **Hedef Kitle Hakkında**

### **HEDEF KİTLE ANALİZİ**

Ürettiğimiz ürünler hayatın her alanını kapsamaktadır.

SİTRETT MX markası ile temizleyici sektöründe var olurken İNOVADİ markası ile Sağlık - Kozmetik - Gıda Takviyeleri alanlarında ürünler sunmaktayız.

Market :

- Çok Amaçlı Temizleyici
- Kireç Sökücü
- Çamaşır Makinesi Deterjanı
- İnoks Temizleyici / Parlatici

Oto Temizlik:

- Cilalı Oto Şampuanı Boya Korumalı

- Deri Ve Kumaş Temizleyici
- Motor Kaporta Jant Temizleyici
- Klima Temizleyici
- Kuş Pisliği Temizleyici
- Lastik Parlatici
- Sinek Böcek Ve Reçine Temizleyici
- Süt Kokusu Giderici

**Eczane :**

- Biberon Emzik Oyuncak Temizleyici
- Antialerjik Çok Amaçlı Temizleyici
- Antialerjik Bebek Çamaşır Deterjanı
- Antialerjik Fırın & Mutfak Temizleyici

**Sanayi:**

- Kireç Sökücü
- Pas Sökücü
- Parça Yıkama Makinesi Deterjanı
- Zemin Temizleme Şampuanı Otomat Köpük Kontrollü
- Tekstil Yağ Alma Deterjanı
- Ultrasonik Temizleme Deterjanı
- Profesyonel Cnc Makine Yağ Temizleyici
- Asit Nötrleme Solüsyonu
- Alkali Yağ Alma Solüsyonu

**Horeca:**

- Profesyonel Halı Koltuk Perde Tül Temizleyici
- Profesyonel İnox Temizleyici
- Profesyonel İnox Parlatici
- Hi-Temp Otomatik Fırın Temizleme Solüsyonu
- Profesyonel Fırın & Mutfak Temizleyici
- Profesyonel Deri Kumaş Temizleyici
- Fayans Derz Temizleyici
- Profesyonel Çamaşır Makinesi Deterjanı
- Profesyonel Bulaşık Makinesi Deterjanı

**Halı Yıkama:**

- Kalıcı Halı Parfümü
- Koltuk Şampuanı
- Profesyonel Halı Koltuk Tül Perde Leke Sökücü
- Halı Şampuanı

**Av & Outdoor:**

- Av Outdoor Tekne Temizleyici

**Pet Shop:**

- Evcil Hayvan Şampuan
- Evcil Hayvan Kir & Koku Temizleyici
- Pati Temizleme Köpüğü

## **Kamu DMO:**

- Çok Amaçlı Temizleyici
- Endüstriyel Çok Amaçlı Temizleyici
- Parça Yıkama Makinası Yıkama Deterjanı
- Çamaşır Makinesi Deterjanı
- Çöp Konteyner Temizleyici
- Otomat Zemin Temizleme Deterjanı
- Otobüs Tramvay Çok Amaçlı Temizleyici
- Pazar Yeri Temizleme Deterjanı
- Otobüs ve Araç Yıkama Şampuanı
- Radyatör & Eşanjör Temizleyici

## **SWOT Analizi**

### **Güçlü Yönler Nelerdir?**

- Gücü, etkinliği, zararsızlığı, belgeleri, benzersizliği gibi konularda sektördeki diğer tüm ürünlerden farklı olması
- Dünya'daki en güçlü zararsız temizleyici olma iddiasının bulunması
- Üretim ve paketleme tesisinin küçük yatırımlar ile büyük kapasitelere ulaşabilir olması.
- Orta Yüksek Teknoloji sınıfında
- Kaliteli ve markalı ürünler ile kıyaslandığında fiyat rekabet gücünün olması
- Dünya çapında geçerli belgelere sahip olması
- Yatırım Teşvik Belgesi sahibi olması
- Devlet Malzeme Ofisi Teknolojik Ürünler Kataloğunda, sektöründe Türkiye'nin tek markası olması
- Bitirilen projelerde, hedef ürün dışında çok ciddi teknolojik tecrübelerin edinilmiş olması ve bazı buluşların başlangıcı olabilecek çıktılar alınmış olması.
- 6 senelik Ar-Ge deneyiminin olması
- Neredeyse her sene bir önceki yıla göre önemli ölçüde büyüme sağlanmış olması
- Çok çeşitli ürün yelpazesine sahip olması
- Yerel zincir marketlerde yapılan satış denemelerinde ürünün beğenilmesi ve rafa girmiş olması

### **Zayıf Yönler Nelerdir?**

- Marka bilinirliğinin zayıf oluşu
- Sıfırdan başlamış olmanın getirdiği, kazanılan paranın üretim tesisine, belgelere ve hammadde stoğuna, araç filosuna, ekibe harcanmış olması

- Pazardaki rakiplerimizin 20 - 80 yıllık firmalar oluşu ve bizim henüz 5. yılımızda oluşumuz
- Pazara tam olarak girilememiş olması ve dolayısı ile kullanıcıya henüz ulaşamamış olması
- Lojistik ve dağıtım ağının yeterince oluşmamış olması

## **Fırsatlar Nelerdir?**

- Üst kalite ürün üreten firma sayısının az oluşu ve bunların on yıllardır faaliyette olan firmalar olması dolayısı ile pazarda bayilerinin oturmuş olmasından kaynaklı, rakip firmaların bayilik yapmak için kaliteli ürün arayışı
- Dünya'nın doğaya ve sağlığa zararsız ürünlere ilgisinin artması
- Çevrecilik kanun ve kurallarının bizim formülümüz ile uyumluluğu
- Her sektör için uygun ve iddialı ürün çıkarabilme imkanı
- Pandemi döneminde sağlık ve tarım alanları için cihaz geliştirmiş olmamız, bu durumları fırsata çevirebilme yeteneğimiz

## **Tehditler Nelerdir?**

- Herhangi bir mücbir sebep yüzünden ihracat kanallarının kapatılması
- Ürünün marka imajı için yeterli tanıtımın - reklamın yapılamaması ve dolayısı ile çok büyük kitlelere ulaşamaması
- Tüketici alışkanlıklarının değişmesinin zorluğu
- Ekonomideki dalgalanmalardan dolayı istenen karlılığın elde edilememesi
- Elinde güçlü bir sermaye bulunduran rakiplerin karşı ürünler üreterek pazarda dominasyonu sağlaması

## **Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi**

- Zincir marketlerin bazıları ile yapmış olduğumuz ön anlaşma dolayısı ile Türkiye çapında bulunur hale gelebilmeyi hedefliyoruz
- Türkiye çapında bulunur olduktan sonra marka BİLİNİRLİĞİ için ulusal reklamlar yapabilmemizin yolu açılacaktır.
- Zincir marketler hem tecrübe hemde sipariş ve nakit akışı sağlayacağından dolayı lojistik ve satın alm süreçlerimizi güçlendirmemizde katalizör görevi görecektir.

## **Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi**

- İhracat kanallarının kapanmasına karşın yurt içi satış ağını güçlendirmek ve dengede tutmak
- Zincir marketler sayesinde bulunur hale gelerek yurt çapında bilinirlik çalışmalarını yapabilmek
- Sürekli devam eden AR-GE çalışmaları ile ürünü geliştirerek ve yeni ürünler ekleyerek

## 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)	(%)
Muhammet Sütcü	Yönetim Kurulu Başkanı	Kurucu Girişimci olarak, Ar-Ge çalışmaları, Ekip liderliği, Pazarlama alanlarında görevler yürütmektedir.	11.568.190	86.96

#### Muhammet Sütcü ile ilgili;

1979 Konya Beyşehir doğumlu. 5 yaşında İlk okula başladı. 1 yıl ara verdikten sonra orta okul ve ardından Anadolu Teknik Lisesi Elektrik Elektronik bölümünü kazandı. Üniversite eğitimini 2. yılında bıraktı. 18 Yaşında kurduğu Erguvan Ltd. Şirketinde yaşadığı iflas tecrübesinden sonra girişimcilik sevdasından hiç vazgeçmedi. 2.000 yılında Tiryaki Radyo TV ve Yayıncılık A.Ş. kurdu. Bugün 25. yılını kutlayacak olan TİRYAKİ FM radyosu yayın hayatına halen devam etmektedir. 2018 yılında İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesinde Kuluçka olarak kurduğu NOGAYT ENDÜSTRİ KİMYA AR-GE A.Ş. girişimi SİTRETT MX markası ile Spesifik ve Teknolojik Temizleyici ürünler üretmektedir. 2022 yılında KFS ile tanıştı, 1560 yatırımcıdan aldığı destekle şirketi büyüttü. 2024 yılı itibariyle NATO KODU, DMO Tekno Katalog, TÜR belgesi gibi üst seviye belgelere ve pozisyonlara sahip SİTRETT MX markasının EKİP LİDERLİĞİNİ sürdürmektedir. Olta balıkçılığı ve kamp aktiviteleri ile ilgilidir. Evli, 4 torun sahibi.

## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Muhammet Sütcü	A	11.568.190	86.96	86.96
Kitle Fonlama Yatırımcıları 1. Tur	B	1.734.313	13.04	13.04
<b>TOPLAM</b>		<b>13.302.503</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### Muhammet Sütcü ile ilgili;

1979 yılında Konya'da doğdu. Yenilikleri araştırmaya veya evdeki zemberekli saatler dahil her şeyi tamir etmeye (bozmaya) 3 yaşında, ilk okula ise 5 yaşında başladı. Babası öğretmen olduğu için hiçbir okulu başladığı şehirde bitiremedi. Ortaokula İzmit İmam Hatip'i kazanarak başladı, Isparta'da bitirdi. Endüstri meslek liseleri sınavına girdi fakat puanı yüksek olduğu için, Anadolu liseleri sınavına girmemiş olmasına rağmen o sene yeni açılan Isparta Anadolu Teknik Lisesi Elektrik / Elektronik bölümünden davet alarak 005 numarasıyla öğrenimine başladı. Liseyi açıköğretimde bitirdi. Üniversiteyi ise yarıda bıraktı. 18 yaşında şirket kurdu, 19 yaşında battı. 21 Yaşında, yanına bir ortak olarak Tiryaki Fm isimli bir Radyo İstasyonu kurdu, halen devam etmektedir. İdealist bir girişimci olarak 2018 yılında Sitrett MX markasını oluşturdu. Sosyal olarak ise güreşte şampiyonluklar elde edip birçok yarışmada birinci olarak, dergilerde yazıları yayınlandı. Balık tutmayı seven 6 çocuk babası.

### Kitle Fonlama Yatırımcıları 1. Tur ile ilgili;

İlk Kitle Fonlama Yatırım Turu Kampanyasında Yatırım Yapan Yatırımcıları Temsil Eder.

### 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	İmtiyaz yoktur.	1	11.568.190	86.96
B	Nama	Yoktur	1	1.734.313	13.04

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar **A ve B** gruplarına ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **11.568.190** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **1.734.313** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **13.302.503 TL** olduğu görülmektedir.

## 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)	(%)
Muhammet Sütçü	Yönetim Kurulu Başkanı	04/10/2023	728 Gün	11.481.227	86,96
Hatice KOÇYİĞİT	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	04/10/2023	728 Gün	73.640	0,56
Nurgül ÖZBEK	Yönetim Kurulu Üyesi	04/10/2023	728 Gün	126	0,01
Nursel AKGÜN	Yönetim Kurulu Üyesi	04/10/2023	728 Gün	1.264	0,01
Orhan OLUKÇU	Yönetim Kurulu Üyesi	04/10/2023	728 Gün	12.130	0,09

#### Muhammet Sütçü hakkında;

1979 Konya Beyşehir doğumlu. 5 yaşında İlk okula başladı. 1 yıl ara verdikten sonra orta okul ve ardından Anadolu Teknik Lisesi Elektrik Elektronik bölümünü kazandı. Üniversite eğitimini 2. yılında bıraktı. 18 Yaşında kurduğu Erguvan Ltd. Şirketinde yaşadığı iflas tecrübesinden sonra girişimcilik sevdasından hiç vazgeçmedi. 2.000 yılında Tiryaki Radyo TV ve Yayıncılık A.Ş. kurdu. Bugün 25. yılını kutlayacak olan TİRYAKİ FM radyosu yayın hayatına halen devam etmektedir. 2018 yılında İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesinde Kuluçka olarak kurduğu NOGAYT ENDÜSTRİ KİMYA AR-GE A.Ş. girişimi SİTRETT MX markası ile Spesifik ve Teknolojik Temizleyici ürünler üretmektedir. 2022 yılında KFS ile tanıştı, 1560 yatırımcıdan aldığı destekle şirketi büyüttü. 2024 yılı itibariyle NATO KODU, DMO Tekno Katalog, TÜR belgesi gibi üst seviye belgelere ve pozisyonlara sahip SİTRETT MX markasının EKİP LİDERLİĞİNİ sürdürmektedir. Olta balıkçılığı ve kamp aktiviteleri ile ilgilidir. Evli, 4 torun sahibi.

#### Nurgül ÖZBEK hakkında;

1986 Konya Seydişehir ilçesinde doğdu, Liseye kadar olan eğitimimi Seydişehir'de



tamamladı. 2006 yılında Sigorta Center isimli firmada çalışmaya başladı. Türkiye'de 12 şube ve Londra'da bir ofisi bulunan Sigorta Center firmasında 18 yıldır devam etmektedir. Sıkı, özverili, merhametli ve özgüvenli bir şekilde çalışmayı seven, orta derecede İngilizce dil eğitimini almış, Ekip çalışmasına, kriz yönetimine alışkın, odaklanarak çalışmayı seven ve iş arkadaşları ile iletişimi kuvvetlidir.

#### **Nursel AKGÜN hakkında;**

1969 Aydın doğumlu olan Nursel Akgün, lise eğitimini Aydın/Germencik'te tamamlamıştır. Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olduktan sonra, evlilik nedeniyle eşinin işi sebebiyle Konya'ya taşınmıştır. 1996 yılında Konya Barosu'nda avukatlık stajını tamamlamış ve 1998-2000 yılları arasında özel bir avukatlık bürosunda çalışmıştır. 2007 yılında Akgün Avukatlık Bürosu adıyla kendi bürosunu kurmuş ve serbest avukatlık faaliyetlerine devam etmektedir. Kıyafet ve tekstil alanında çeşitli çalışmalara katılmış, hukuki konularda seminerler vermiştir. Ayrıca, Konya Barosu'nda mülteci haklarıyla ilgili seminer ve eğitimler düzenlemiştir. Anneler Günü ve diğer özel günlerde kadın haklarını savunmaya yönelik sempozyumlar organize etmiştir. 2020-2022 yılları arasında İdealist Kadınlar Derneği Başkan Yardımcılığı görevini yürütmüştür. Üç çocuk annesi olan kişi, sıkı, özverili, merhametli ve özgüvenli bir şekilde çalışmayı seven bir yapıya sahiptir. İleri düzeyde İngilizce bilgisine sahip olup, ekip çalışması, kriz yönetimi ve hukuki süreç takibi konularında başarılıdır. İş arkadaşlarıyla güçlü bir iletişim kurarak odaklı bir şekilde çalışmayı tercih etmektedir.

#### **Orhan OLUKÇU hakkında;**

1990 doğumlu, Meram Ticaret Lisesi mezunu Orhan Olukçu, 2023 yılında MTO (Müsiad Ticaret Odası) Kurulunda görev almış olup, 2015 yılı TÜRSİAD (Tüm Üretken Sanayici ve İşadamları Derneği) Yönetim Kurulu'nda Kurucu olarak görev almış ve saha projelerinde bulunmuştur. Sosyal Sorumluluk projelerinde Suriye Bölgesinde faal bir şekilde yardımlarında bulunmuştur. Genç ASKON' da ise Reklam ve Medya üzerine çalışmıştır. İnşaat ve açık hava reklam sektörlerinde 20 yıllık sektör tecrübesine sahip olup, 10 yılı aşkın süredir kendi iş alanlarında da çalışmalarını sürdürmektedir. Ayrıca şirketimizin Yönetim Kurulu üyesidir.

## **2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler**

<b>Girişim Şirketi'nin Yöneticileri</b>				
<b>Adı- Soyadı</b>	<b>Görevi/Unvanı</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>	
			<b>(TL)</b>	<b>(%)</b>
İsmail	Üretim Planlama	Üretim, DEMO çalışmaları, pazarlama	0	0

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Kalkan	Müdürü			
Muhammet Sütcü	Kurucu & CEO	21 yıllık Radyo işletmecisi, Reklam - Pazarlama alanlarında uzman, Televizyon programları - Sunuculuk husularında tecrübeli, Kimya alanında yürüttüğü Ar-Ge çalışmaları dolayısı ile Kimyasal Reaksiyonlar ve Profesyonel Temizlik sektöründe tecrübeli.	11.481.227	86,96

#### İsmail Kalkan hakkında;

1998 Konya doğumlu, Hocacihan İmam Hatip Lisesi mezunu. 10 yılı aşkın süredir üretim ve pazarlama sektörü içerisinde. Nogayt A.Ş. bünyesinde katıldığı 20 den fazla fuar, ürün eğitimleri vermek için gittiği yurtdışı programları, üretim ve pazarlama ile alakalı edindiği tecrübeler ile şirketin 2. nesli olma yolunda ilerlemektedir. Seydibey Genç Müsiad Başkan yardımcısı görevini sürdürmektedir. Evli ve iki çocuk babasıdır.

#### Muhammet Sütcü hakkında;

1979 Konya Beyşehir doğumlu. 5 yaşında İlk okula başladı. 1 yıl ara verdikten sonra orta okul ve ardından Anadolu Teknik Lisesi Elektrik Elektronik bölümünü kazandı. Üniversite eğitimini 2. yılında bıraktı. 18 Yaşında kurduğu Erguvan Ltd. Şirketinde yaşadığı iflas tecrübesinden sonra girişimcilik sevdasından hiç vazgeçmedi. 2.000 yılında Tiryaki Radyo TV ve Yayıncılık A.Ş. kurdu. Bugün 25. yılını kutlayacak olan TİRYAKİ FM radyosu yayın hayatına halen devam etmektedir. 2018 yılında İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesinde Kuluçka olarak kurduğu NOGAYT ENDÜSTRİ KİMYA AR-GE A.Ş. girişimi SİTRETT MX markası ile Spesifik ve Teknolojik Temizleyici ürünler üretmektedir. 2022 yılında KFS ile tanıştı, 1560 yatırımcıdan aldığı destekle şirketi büyüttü. 2024 yılı itibariyle NATO KODU, DMO Tekno Katalog, TÜR belgesi gibi üst seviye belgelere ve pozisyonlara sahip SİTRETT MX markasının EKİP LİDERLİĞİNİ sürdürmektedir. Olta balıkçılığı ve kamp aktiviteleri ile ilgilidir. Evli, 4 torun sahibi.

### 2.5.3 Ekip Üyeleri

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı- Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı</b>
Muhammet Barış Sütcü	Yön. Krl. Bşk.	Girişimci / Ürün Geliştirme / Yönetim / Pazarlama	Kurucu Başkan
İsmail Kalkan	Üretim Planlama / Saha Demo Test / Pazarlama / Fuar Organizasyon	Üretim, DEMO çalışmaları, pazarlama	Girişimci'nin damadı / Personel
Fatih Şenkavak	Muhasebe Finans	Mali Müşavir	Personel
Mehmet Evcimen	Yazılım Geliştirme - Sistem Geliştirme	Yazılım	Personel
Büşra Gıynaş	Üretim - Depo - Sevkiyat	Depo Takip - Kargo	Personel
Hela Taumbora	Dış Ticaret	İngilizce - Fransızca - Arapça	Personel
Taha Kıcañç	Sosyal Medya E-Ticaret	Sosyal Medya	Personel
Halil Yüksekürk	Pazarlama	Deneyim NOGAYT Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Tic. A.Ş. Bölge Satış Sorumlusu Kasım 2024 - Present (1 ay) Konya, Türkiye Firma bünyesinde bölge satış sorumlusu olarak görev almaktayım. Falcon Temizlik Sistemleri Bölge Satış Sorumlusu	Personel
Şahin Şanlıtürk	Kimya Mühendisliği	Kimya Mühendisi	Personel

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış "Finansal Durum Tablosu" ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan "Gelir Tablosu" aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin "İşletme Bütçesi", "Yatırım Bütçesi", "Gelir Kalemleri", "Satış Hedefleri" ve "Nakit Akım Tablosu"nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/61E86W#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.10.2024
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>18.736.677</b>	<b>16.933.786</b>
<b>Nakit ve Nakit Benzerleri</b>	<b>7.292.522</b>	<b>488.969</b>
Hazır Değerler	7.156.822	353.269
Menkul Kıymetler	135.700	135.700
<b>Ticari Alacaklar</b>	<b>7.688.007</b>	<b>8.885.560</b>
Ticari Alacaklar	7.211.387	8.784.580
Diğer Alacaklar	476.620	100.980
<b>Stoklar</b>	<b>3.456.256</b>	<b>7.159.254</b>
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>7.031.385</b>	<b>7.509.939</b>
<b>Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>5.304.270</b>	<b>5.106.873</b>
<b>Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>	<b>297.712</b>	<b>599.869</b>
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>9.588.470</b>	<b>8.416.755</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>6.990.825</b>	<b>4.010.062</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>566.047</b>	<b>1.242.791</b>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.10.2024
Diğer Borçlar	475.728	1.548.365
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	16.179.592	16.029.970
Ödenmiş Sermaye	14.495.073	14.495.073
Sermaye Yedekleri	201.738	201.738
Geçmiş Yıllar Karları	318.311	1.482.781
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	1.164.470	0
Net Dönem Zararı	0	-149.622
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>25.768.063</b>	<b>24.443.725</b>
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>26.768.063</b>	<b>24.443.725</b>

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.10.2024
Hasılat	14.090.668	7.578.896
Yurt içi Satışlar	13.537.490	7.356.607
Diğer Gelirler	553.178	222.289
Satışların Maliyeti	-10.583.869	-5.835.792

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>31.10.2024</b>
Satış İndirimleri	-1.518	-766.344
Satılan Mamullerin Maliyeti	-10.582.351	-5.069.448
<b>Esas Faaliyet Karı</b>	<b>3.506.799</b>	<b>1.743.103</b>
<b>Esas Faaliyet Zararı</b>	<b>-3.631.286</b>	<b>-2.172.406</b>
<b>Finansman Giderleri (NET)</b>	<b>-1.733.588</b>	<b>-142.137</b>
<b>Vergi Giderleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağandışı Kâr/Zarar</b>	<b>10.098</b>	<b>111.247</b>
Olağan Dışı Kar	13.216	132.342
Olağan Dışı Zarar	-3.118	-21.095
<b>Olağan Kâr/Zarar</b>	<b>2.717.234</b>	<b>310.570</b>
Olağan Kar	2.972.022	311.179
Olağan Zarar	-254.788	-609
<b>NET KAR/ZARAR</b>	<b>683.945</b>	<b>-149.622</b>

## 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Belirtilmemiştir.

## 2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

### Hukuki Durum

#### Hukuki Durum

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

### Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Milli Savunma Bakanlığı Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü Onaylı Tedarikçi Belgesi
- Teknolojik Ürün Belgesi
- Güzel Üretim Uygulamaları
- İSO 9001
- İSO 14001
- İSO 22000
- İSO 45001
- Marka Tescil
- Marka Tescil Suudi Arabistan
- SABER belgesi
- Faaliyet Belgesi
- SGR hijyen RUSYA
- Yeni Ambalaj Tasarım
- NATO KODU
- Dermatolojik Test
- Yerli Ürün Belgesi
- Ambalaj Tasarım Tescil
- Yurt Dışı Marka Tescil
- TSE
- TUV Zararlı Kimyasal İçermez
- TÜR Deneyim

### Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

Belgeler ektedir.

### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Sitrett MX olarak ilk fonlama tarihinden bu yana aktif büyüklüğümüz %60,63 oranında büyüdü. Brüt satış karlılık oranımızı %7,81'den %25,58 seviyelerine yükseldi. Filomuzdaki araç sayısını %450 oranında arttı. Makine parkımızı full otomatik yeni üretim hattı, yarı otomatik dolum makineleri, body sleeve etiket kaplama tüneli, buhar jeneratörü, stick dolum makinesi, homojenizatör gibi makinelerle genişledi. Ambalaj kalıp kapasitemizi %900 kadar güçlendirildi. Personel sayımızı %100'ün üzerinde artırıldı. 35 Ülkeye İhracat: Avrupa başta olmak üzere geniş bir pazara hitap edebilme potansiyeli olan SİTRET MX, ithal ikame avantajıyla Türkiye ekonomisine katkı sağlar. Devlet Malzeme Ofisi Onayı: Teknolojik Ürünler Kataloğunda yer alan SİTRET MX, devlet kurumlarına doğrudan satış yapma yeteneğine sahiptir. Bu durum, ihalelere bağımlı olmadan satış yapma fırsatı yaratır. SİTRET MX & İNOVADİ, yüksek teknoloji, geniş ürün yelpazesi, çevre ve insan sağlığına duyarlı çözümleriyle temizlik ve sağlık ürünleri sektöründe güçlü bir konuma ilerlemektedir. Yenilikçi iş modeli ve güçlü işbirlikleri, bu markayı uzun vadeli bir yatırım fırsatı haline getirmektedir. Marka finansal durum olarak kendi kendini çevirmekte olmasına karşın, ön anlaşma yaptığı zincir marketler / toptancıların vadeli alımlarını finanse edebilmek, İNOVADİ markası ile Kozmetik - Gıda Takviyesi ve Sağlık Teknolojileri alanlarında üretici / tedarikçi pozisyonuna geçmek için KÖPRÜ YATIRIM TURUNA gelmektedir ve büyük yatırım turu öncesi bu uygun değerlemeli fırsatı değerlendirmek için yatırım yapılmalıdır.

#### 3.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımını tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

##### Toplanan fon;

**10.000.000 TL'si Hammadde ve Yardımcı Sarf Malzemeler** amacıyla **17.02.2025 - 17.02.2026** tarihleri arasında, **5.000.000 TL'si Üretim ve Kapasite Artırımı** amacıyla **17.02.2025 - 17.02.2026** tarihleri arasında, **7.800.000 TL'si Fuar - Pazarlama Faaliyetleri / İhtiyaçları** amacıyla **17.02.2025 - 17.02.2026** tarihleri arasında, **1.750.000 TL'si Platform Kullanım Ücretleri** amacıyla **17.02.2025 - 17.02.2026** tarihleri arasında, **450.000 TL'si MKK, Takasbank işlem ve hizmet bedelleri, İhraç bedeli** amacıyla **17.02.2025 - 17.02.2026** 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 %8'i 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 3'ü + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşektir.

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

### 3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Nogayt Endüstri Kimya Arge İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri SİTRETT MX ECO 500 ml , SİTRETT MX PRO 5 Kg , SİTRETT MX PRO 30 Kg , İNOVADİ Güneş Kremi , İNOVADİ Saç Serumu , İNOVADİ Cilt Serumu , İNOVADİ Selülit Kremi , İNOVADİ Nem Bombası , İNOVADİ Organik Şampuan , İNOVADİ Zayıflama Kahvesi , İNOVADİ Uyku ve Huzur Parfümü , İNOVADİ Multiforce Enerji İstasyonu , İNOVADİ Güneş Neydio Gıda Takviyesi , İNOVADİ Güneş Collagendini Gıda Takviyesi ve İNOVADİ İmmun Plus Bağışıklık Sistemi Destekleyici kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 3.829.433.874 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### 3.4. Geçmiş Kampanyalar

#### 3.4.1. Başarılı sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

**Uyarı:** Burada ifade edilen "başarılı sonuçlanan kampanya" ifadesi karlı bir yatırımı ifade etmemektedir. Buradaki başarıdan kasıt hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihi veya kampanya süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanmış olmasıdır.

1565 Yatırımcının pay aldığı, 149 nitelikli yatırımcının yatırım yaptığı kampanya başarı ile tamamlanmıştır. 12 Milyon TL fon talebine karşın 13.202.503 TL fon tutarına ulaşılmıştır.

### 3.4.2. Başarısız sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Yoktur.

## 4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; girişim şirketine ve faaliyetlere, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere yer verilmiştir.

### 4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

#### “GİRİŞİM ŞİRKETİNE AİT RİSKLER”

##### a) Pazar Riskleri:

· Pazarın lider firmaları kendi ürünlerinden daha kaliteli bir ürünün yayılmaya başlamasına karşı yıkıcı kampanyalar düzenleyerek belirli sürelerle rekabet gücümüzü aşan fiyatlamlar yapabilirler.

##### a) Regülasyon ve Uyumluluk Riskleri:

· Ülkelerin dikkat ettikleri hususlar birbiriyle uyum sağlamamakta, her ülke kendi özelinde başka standartlar veya belgeler talep edebilmektedir.

· Her ülke için ayrı ayrı belgelendirme ve onay bekleme süreleri operasyonların gecikmesine sebep olabilir, ülkeye göre formülasyon değişikliği gerekebilir.

##### c) Müşteri Kabul ve Güven Riskleri:

· Alışkanlıkların değiştirilmesi ve yeniliklerin kabullendirilmesi kolay olamayabilir. Bir defa SİTRETT MX kullanan müşterinin üründen vazgeçmesinin zor olacağı gibi, yeni müşteriye ürünümüzü bir defa kullandırmakta aynı zorluğa takılabilir.

##### d) Finansal Riskler:

· Zincir satış noktaları ve bayilerin vade beklentileri sermaye akışını zorlayabilir ve enflasyon ortamında karlılığı olumsuz etkileyebilir.

· Vadeler konusunda güven sunamayan müşterilere ürün verilmemesi nakit akışını olumsuz etkileyebilir.

· Döviz kurunda oluşacak ani değişiklikler güven problemini gidererek vadeli ürün satılmış müşteriden gelecek TL bazlı tahsilatın kârlılığını olumsuz yönde etkileyebilir.

##### e) Operasyonel Riskler:

· Ürünün sıvı olması dolayısı ile şiddetli soğuklarda donması, taşıma esnasında darbe alıp akması gibi problemler müşteri gözünde kötü imaj bırakılmasına sebep olabilir.

· Farklı ürün gruplarının ve ambalaj çeşitlerinin olması seri üretimi sekteye uğratabilir.

· Ülkelere göre değişen etiket dilleri stok problemleri ortaya çıkarabilir.

· Üretim Teknik alt yapısında YEDEKLİ makine – üretim hattı kuruluncaya kadar arıza veya benzer sebeplerden oluşan teslimat gecikmeleri doğabilir.

#### **f) Rekabet Riskleri:**

- Sektördeki yıkıcı rekabet ortamı, yoğun fiyat baskısı yaratabilir ve kârlılığı azaltabilir.

#### **g) Müşteri Kabul ve Algı Riskleri:**

- Müşterilerin algısında kaliteli marka imajı oluşana kadar diğer ürünlerden kalitesiz algısı tercih edilmeme problemleri ortaya çıkarabilir.
- Ürünlerimizin zararsız olduğunun kabullenilmesi zaman alabilir.
- Müşterilerin, markayı bütün olarak kabul etmeden önceki süreci, marka ismine eleştirilere sebep olabilir.

#### **h) Tedarik Zinciri Riskleri:**

- Her ne kadar yerli ürün belgesi oranlarından daha fazla yerliliğe sahip olsak da, ham madde temin sürecinde tedarik zincirindeki aksaklıklar, ürünlerin zamanında teslim edilmesini engelleyebilir.

#### **ı) Etik ve Sosyal Riskler:**

- Ambalajın görünümü bazı halklar üzerinde bir kısım etik tartışmaları tetikleyebilir.
- Üretim menşei bir kısım ülkelerde markaya ve ürüne tepkiye neden olabilir.

### **4.2. Sektöre İlişkin Riskler**

#### **a) Teknolojik Riskler:**

- Gelişen teknoloji ile lazer sistemli temizleyiciler, ultrasonic titreşim tekniği ile temizlik yapan cihazlar ve benzer yenilikler klasik temizlik ürünlerinin yerini almaya başlayabilir.

### **4.3. Paylara İlişkin Riskler**

Şirketimize kampanyadan pay olarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir 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

*Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.*

**Önemli:** *Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.*

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1578 TL** ile **0.1784 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **3945157.809 TL** ile **5352189.3708 TL** aralığında olacaktır.

#### **Mevcut Ortaklık Yapısı:**

Muhammet Sütçü: %86,962

1.Tur Kitle Fonlama Yatırımcıları: %13,037

#### **Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Muhammet Sütçü: %76,65745

1.Tur Kitle Fonlama Yatırımcıları: %11,49255

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10,3

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %1,55

#### **Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Muhammet Sütçü: %74,56165

1.Tur Kitle Fonlama Yatırımcıları: %11,17835

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12,40

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %1,860

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre son hesaplamalar yapılacaktır.

## Ön Talep Süreci

Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 15 (on beş) günü içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak %10 ilave bedelsiz pay verilecektir.** Bu kampanya 15 gün ile sınırlı olacaktır.

Bu kampanyada **minimum yatırım tutarı 1.000 ₺** olarak planlanmıştır.

• Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği **ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın ilk 15 (on beş) günü içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak %10 ilave bedelsiz pay verilecektir.** Bu kampanya 15 gün ile sınırlı olacaktır.

**Ön talep yapıp yapılmadığına bakılmaksızın yatırım turunun başlama tarihi itibari ile ilk 15 gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile;**

• En az **1.000 ₺ - 9.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %5 bedelsiz pay,**

• En az **10.000 ₺ - 24.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %10 bedelsiz pay,**

• En az **25.000 ₺ ve 249.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %15 bedelsiz pay,**

• En az **250.000 ₺ ve 999.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %20 bedelsiz pay,**

• **1.000.000 ₺** ve üzeri yatırım yapan aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %25 bedelsiz pay,**

**ve tüm yatırım yapan yatırımcılarımıza 3 ay boyunca sitrettonline sitemiz üzerinden yapacakları tüm alışverişlerde %20 indirim imkanı tanınacaktır.**

Bu kampanya **15 gün** ile sınırlı olacaktır. Kampanya başlangıç tarihinden 15 gün sonra sona erecektir.

**Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır.** Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu Muhammet Sütçü'nün hisselerinden aktarılacaktır.

## 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.

Ayrıca %20'ye kadar Ek Fazla Fonlama izni olması durumunda Çıkarılacak Payların Nominal Birim Değeri için bir aralık hesaplanmış olup, Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi %20'ye kadar artırılarak hesaplama yapılmıştır.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **30.000.000** 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. 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 olarak 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 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 [invest.fonbulucu.com](https://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fnb.lc/61E86W> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay

alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari **1 Pay (1 TL)** ve Azami **250.000 Pay (250.000 TL)** yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **1.000.000 TL**'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığınızı 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.)

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. %3,55 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 gerçekleştirilene 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 3'ü + 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 %8'i kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 40.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

## 6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 6.1. Genel Bilgiler

#### Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 102
Başarısız Kampanya Sayısı	: 23
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 784.319.323 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	7.266.423	28.5	28.5
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.172.876	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.075.435	8.14	8.14
Faruk Bostancı	1.275.000	5	5
Duran Sarıkaya	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	1.275.000	5	5
Diğer	8.887.816	34.85	34.85

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	25.500.000	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)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	1.275.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	255.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	7.266.423	28.52
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2

### 6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14
Orhan Mutlu Topal	Yatırım Komitesi Üyesi	İlaç, Tıp ve Yatırımcılık	510.000	2
Mehmet Levent Hacıislaınoğlu	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

## 6.5. İnceleme Sonuçları

Sitrett MX, temizlik ve hijyen alanında yenilikçi ve çevre dostu çözümler sunarak yaşam alanlarında hijyen standartlarını yükseltmeyi hedefleyen bir biyoteknoloji firmasıdır. Şirket, Kozmetik, Petrol, Kimya, Sağlık, Tıbbi Malzeme ve Savunma Sanayi Kategorilerinde yer almakta ve iş modeli B2B, B2C, C2C, B2E ve B2G'dir. Toplam 25.000.000 TL (ek fonlama yok) fona ihtiyacı söz konusudur. Sitrett MX, temizlik ve hijyen teknolojileri alanında yüksek teknoloji içeren ürünler geliştirmektedir. Katma değerli çözümler sunmak amacıyla nano teknolojiye odaklanan şirket, geleneksel kimyasal temizlik ürünlerinin yarattığı zararları minimize ederek daha çevre dostu ve etkili alternatifler sunar. Sitrett MX'in geliştirdiği özel temizleyici ürünler, yüzey hijyeninde insan sağlığına zarar vermeyen etkili bir performans sergileyerek müşterilerin temizlik ve hijyen süreçlerini iyileştirir. Bu sayede, çevresel etkileri azaltırken müşteri memnuniyetine ve sürdürülebilirlik hedeflerine katkıda bulunur. Sitrett MX'in yenilikçi ürünleri, hijyen sektöründe öncelikli tercih edilen çözümler arasında yer alarak şirketin büyüme ve satış hedeflerini desteklemektedir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; Sitrett MX, geliştirdiği nano teknoloji ürünleriyle hijyen ve temizlik sektöründe öne çıkmış ve yenilikçi çözümleriyle dikkat çekmiştir. Şirketin ürünleri, biyoparçalanabilir ve toksik olmayan yapısıyla çevre dostu bir alternatif sunarak geleneksel temizlik ürünlerinden ayrılmaktadır. Ergonomik kullanımı ve yüksek etkinlik oranı sayesinde temizlik süreçlerinde önemli bir iyileşme sağlamaktadır. Sitrett MX, ülkemizde ve global pazarda başarı kazanmak adına TSE, TÜV, ISO ve GMP gibi uluslararası standartlarla sertifikalandırılmış olup Türkiye Devlet Malzeme Ofisi Teknolojik Ürünler kataloğunda yer almaktadır. Böylece ürünlerini hem yerel hem de uluslararası pazarlarda tanıtma fırsatı bulmuştur. Sitrett MX'in ürünleri, 7 Üniversite'nin ortak olduğu İnnopark Teknoloji Geliştirme Bölgesinde geliştirilmiştir. Rekabet durumu incelendiğinde; Sitrett MX'in geliştirdiği nano teknolojiye dayalı

temizleyici ürünler, temizlik ve hijyen sektöründe çevre dostu çözümler sunan öncü bir yaklaşım sergilemektedir. Sitrett MX'in biyoparçalanabilir ve toksik olmayan yapıya sahip ürünleri bireysel ve kurumsal müşterilere hitap edebilmekte ve güçlü bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Ayrıca müşterilerine daha hesaplı fiyatlarla ürünlerini sunmakta ve fiyatlarıyla da rekabetçi bir konumda bulunmaktadır. Sahip olduğu Teknolojik Ürün Belgesi sayesinde kamu kurumlarına ihalelere katılmadan doğrudan ürün verebilme avantajına sahiptir. Şirketin doğrudan rakipleri arasında geleneksel temizlik ürünleri üreten Unilever, Diversey, Asperox gibi uluslararası markalar yer almakta olup, bu markalar genellikle kimyasal içerikli ürünler sunmaktadır. Ancak Sitrett MX, çevreye zarar vermeyen, insan sağlığına duyarlı ve yüksek etkili çözümleriyle bu firmalardan ayrılmaktadır. Ev yapımı temizlik çözümleri üreten rakipleriyse düşük maliyetli, standart kimyasal ürünler üretmektedir. Ev yapımı çözümler genellikle düşük etkinlik gösterirken, standart kimyasal ürünler hem çevreye zarar vermekte hem de uzun vadede sağlık riskleri oluşturabilmektedir. Sitrett MX, bu iki çözüm arasındaki boşluğu doldurarak kullanıcılarına etkili, güvenli ve çevre dostu bir alternatif sunar. Şirketin uluslararası standartlara sahip sertifikaları ve kazanmış olduğu ödüller (Uluslararası Elmas Töreni) sayesinde hem yerel hem de uluslararası pazarlarda büyüme hedeflerine hızla ilerlediği görülmektedir. Sitrett MX, çevre dostu ve yenilikçi ürünleriyle sektörde önemli bir oyuncu olarak konumlanmaktadır. Pazarın durumu incelendiğinde; Küresel temizlik ürünleri pazarı (TAM) 2023 yılında yaklaşık 250 milyar USD büyüklüğe ulaşmıştır ve %6 yıllık büyüme oranına sahiptir. İçerisindeki Endüstriyel temizlik ürünleri segmenti, toplam pazarın %30'unu oluşturmaktadır (75 milyar USD). Küresel kozmetik pazarıysa 580 milyar USD (2023). Küresel gıda takviyeleri pazarıysa %8-10 büyüme oranıyla 150 milyar USD (2023). Türkiye'de kamu sektörü, DMO anlaşması sayesinde toplam adreslenebilir pazarın %20'sine (SAM) erişilebilir (600 milyon USD). Avrupa'da orta ve küçük ölçekli endüstriyel işletmelerin katkısıyla SAM yaklaşık 5 milyar USD'ye ulaşmaktadır. Gıda takviyeleri segmentinde ise servis edilebilir pazar yaklaşık 1 milyar TL olarak tahmin edilmektedir. Türkiye'de zincir marketler, kamu kurumları ve endüstriyel temizlik segmentleriyle başlangıç yapılacaktır. İlk 3 yılda 250.000 aktif temsilci ağı kurularak 250 milyon TL gelir hedeflenmektedir. Zincir marketlere girilmesi pazardaki büyümeyi hızlandıracaktır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; Sitrex MX'in büyüme hedefleri doğrultusunda temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ham madde temini, pazarlama faaliyetleri, üretim ve kapasite artırımı için kullanılacağı görülmektedir. Şirket, beş yıllık süreçte toplamda 3.841.237.473 TL ciro yapmayı hedeflemektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

<b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b>	
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>ŞART/ŞERH</b>
Bülent Gümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Emre Akgümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Vahit Altun	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Orhan Mutlu Topal	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Mehmet Levent Hacısılamoğlu	ŞERHİ YOKTUR.

## 6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve 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.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,

- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı
- 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://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Değerlendirme-Politikamız-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

## 6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek 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 kurallara bağlıdır.

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://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamiz-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

## 6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

17.05.2023 tarih ve 2023/28 sayılı Kurul kararı gereğince Platform hakkında idari para cezası yaptırımı uygulanmıştır.

## 7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
  - 4.1 Nolu Belge ( 1 )
  - 4.2 Nolu Belge ( 2 )
  - 4.3 Nolu Belge ( 3 )
  - 4.4 Nolu Belge ( 4 )
  - 4.5 Nolu Belge ( 5 )
  - 4.6 Nolu Belge ( 6 )
  - 4.7 Nolu Belge ( 7 )
  - 4.8 Nolu Belge ( 8 )
  - 4.9 Nolu Belge ( 9 )
  - 4.10 Nolu Belge ( 10 )
  - 4.11 Nolu Belge ( 11 )
  - 4.12 Nolu Belge ( 12 )
  - 4.13 Nolu Belge ( 13 )
  - 4.14 Nolu Belge ( 14 )
  - 4.15 Nolu Belge ( 15 )
  - 4.16 Nolu Belge ( 16 )
  - 4.17 Nolu Belge ( 17 )
  - 4.18 Nolu Belge ( 18 )
  - 4.19 Nolu Belge ( 19 )
  - 4.20 Nolu Belge ( 20 )
  - 4.21 Nolu Belge ( 21 )
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu



• 7. Özgeçmişler

- 7.1 Nolu Belge ( Muhammet Barış Sütçü )
- 7.2 Nolu Belge ( İsmail Kalkan )
- 7.3 Nolu Belge ( Fatih Şenkavak )
- 7.4 Nolu Belge ( Mehmet Evcimen )
- 7.5 Nolu Belge ( Büşra Gıynaş )
- 7.6 Nolu Belge ( Hela Taumbora )
- 7.7 Nolu Belge ( Taha Kıcanç )
- 7.8 Nolu Belge ( Halil Yüksekürk )
- 7.9 Nolu Belge ( Şahin Şanlıtürk )