

Koleksiyon Mobilya Sanayi A.Ş. Fiyat Tespit Raporuna İlişkin Görüş

Halka Arza İlişkin Genel Bilgiler

Halka Arza İlişkin Bilgiler

Talep Toplama Tarihi	24-25 Şubat 2022
Halka Arz Yöntemi	Sabit Fiyat ile Talep Toplama Yöntemi - En İyi Gayret Aracılığı Yöntemi
Mevcut Ödenmiş Sermaye	337.0 mn TL
Halka Açıklık Oranı	25.00%
Halka Arz Metodu	94.4mn TL Sermaye Artırımı ve 13.5mn TL Ortak Satışı
Arz Edilecek Paylar (Nominal Değer)	107.9mn TL
Fiyat	1.45 TL
Halka Arz Büyüklüğü	156.4mn TL

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu, İzahname

Ortak	Grubu	ARZ ÖNCESİ		ARZ SONRASI	
		Pay	Tutar (mn TL)	Pay	Tutar (mn TL)
Faruk Malhan	A	0.30%	1.0	0.23%	1.0
Faruk Malhan	B	2.68%	9.0	2.00%	8.6
Mehmet Koray Malhan	A	4.74%	16.0	3.70%	16.0
Mehmet Koray Malhan	B	42.62%	143.6	31.81%	137.3
Doruk Malhan	A	0.23%	0.8	0.18%	0.8
Doruk Malhan	B	2.08%	7.0	1.56%	6.7
Ayşe Malhan	A	4.74%	16.0	3.70%	16.0
Ayşe Malhan	B	42.62%	143.6	31.81%	137.3
Halka Açık Kısım	-	-	0.0	25.00%	107.9
TOPLAM		100.00%	337.0	100.00%	431.4

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Şirket'in çıkarılmış sermayesi 337.0mn TL olup, tamamı muvazaadan arı bir şekilde tamamen ödenmiştir. Bu sermaye her biri 1.00 TL nominal değerinde 337.0mn adet hisseye ayrılmıştır. Bu paylardan 33.7mn adedi nama yazılı A Grubu, 303.3mn adedi nama yazılı B Grubu paylardan oluşmaktadır. A Grubu payların Yönetim Kurulu seçiminde aday gösterme, Yönetim Kurulu başkanı belirlemede ve Genel Kurulda oy imtiyazı bulunmaktadır. (Kaynak: Fiyat Tespit Raporu)

Şirket Hakkında Özet Bilgi:

Şirket'in temelleri Faruk Malhan tarafından 1972 yılında Ankara Demir Sanayi Sitesi'nde yer alan metal atölyesinde atılmıştır. 1998 senesinde Şirket, Koleksiyon Mobilya Sanayi Anonim Şirketi unvanı adı altında İstanbul'da kurulmuştur.

Gerek kurumsal yapısı ve gerek ulusal gerekse uluslararası gerçekleştirmiş olduğu projeler kapsamında mobilya sektörünün bilinen firmaları arasında yer almaktadır. Şirket, sipariş üzerine ve/veya standart ürün grubunda yer alan ürünlerin tasarımdan başlayarak üretim ve teslimini yapmaktadır.

Şirket, faaliyet gösterdiği mobilya sektöründe; mimarlık alanında uzman ve altyapısı olan tasarım merkeziyle, deneyimi ve iş bitirmeleriyle, modern bilgi işlem teknolojilerini kullanması, kurumsallaşmaya öncelik ve önem vermesi, çevre ve kalite yönetimi süreçlerinde entegre uygulamaları sayesinde son yıllarda sektörün önde gelen şirketlerinden biri haline gelmiştir.

Şirket yönetim sistemlerine ilişkin olarak TS EN ISO 9001 Uluslararası Kalite Yönetim Sistemi Sertifikası, TS ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi, TS EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi, TS ISO/IEC 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi, TS EN ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi ve TS ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Sertifikası, ISO 45001:2018 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikası bulunmaktadır.

Şirket, mobilya sektöründe faaliyet göstermekte olup, okullar, hastaneler, bankalar, oteller, alışveriş merkezleri, iş ve yaşam merkezleri, rezidanslar, belediye binaları gibi projelerde ofis mobilyaları segmentinde ve ev grubu mobilyalar segmentinde oturma grupları, çalışma grupları dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere ilgili proje dahilinde müşterilerin talepleri ve ihtiyaçlarına yönelik ürünlerin tasarımından başlayarak, üretim ve teslim dahil olmak üzere tüm süreçleri yönetmektedir.

Şirket yönetimi pandemi sonrası dönemde özellikle hastaneler ve ofisler başta olmak üzere kullanımın yoğun olduğu tüm yapıları salgın hastalık koşullarına uygun hale getirmek ve sosyal mesafenin korunması amacıyla daha fazla havanın sirküle olabileceği tasarımlarına çalışmalarında yer vermeye başlamıştır.

• Teklif ve Sözleşme Süreci

Şirket, proje ofisleri talepleri, perakende satışlarda çoğunlukla müşterilerden gelen talepler üzerine ürün satışları ile ilgili teklif vermektedir. Teklif ve sözleşme süreci şirketçe talebin alınması, teklifin hazırlanması, teklifin sunulması, onayı ve sözleşmenin imzalanması süreçlerinden oluşmaktadır.

Teklif ve sözleşme süreci, yapılacak ihale kapsamında ihalenin türüne ve içeriğine göre değişmekle birlikte süreç bireysel ve kurumsal müşteriler için de farklılık arz etmektedir.

Müşterinin taleplerinin hali hazırda şirket tarafından ürün ağacı oluşturulmayan bir ürün olması halinde ilgili talebe dair teknik hazırlıklar yürütülerek üretim merkezi ile söz konusu ürünün üretilip üretilmeyeceği belirlenmektedir. Akabinde müşteriye üretim merkezinden onay alındıktan sonra teklif bildirilmektedir. Bu aşamada şirketin satış ekibinde mimar, iç mimar gibi teknik çalışanlar bulunduğundan müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik çözüm önerileri sunulmakta ve müşteriye en uygun tasarım ve ürün önerilmektedir. Şirketin Türkiye genelinde bulunan bayileri de kurumsal ve projeye özgü teklifler de verebilmektedir.

Şirket, genel olarak, bireysel ve kurumsal müşterilerinden sözleşme imza aşamasında peşin olarak proje tutarının %50'si oranında avans tahsil etmektedir.

Mevcut müşterilerden ve ihraççının tanınırlığı nedeniyle diğer potansiyel müşteriler ile ihraççının çalıştığı veya tanıdığı mimar ve iç mimarların bilgilendirmesi ya da proje talepleri kapsamında kamu ve özel sektör tarafından yürütülen ihalelere de şirket katılım sağlayabilmektedir. Bununla birlikte ihraççının, Resmi Gazete gibi kamusal yayımlar veya ilanlar vasıtası veya ihraççının ilgili personeli tarafından gerçekleştirilen sektör araştırmaları neticesinde bazı ihalelerden haberdar olması da söz konusu olabilmektedir. İhraççı, dış hizmet alımıyla inşaat sektöründeki ihtiyaçların takibini yaparak, projelere dair ihale süreçlerini de takip etmektedir.

• Tasarım

Şirket'in bünyesinde faaliyet gösteren iki Tasarım Merkezi bulunmakta olup; bunlardan biri standart mağaza satışlarına yönelik tasarım yapmakta, diğer Tasarım Merkezi ise sektörel, gelişen alanlara yönelik tasarımlar gerçekleştirmektedir.

Kavram, fikir ve ilk taslak çizimlerin yer aldığı endüstriyel tasarım süreciyle başlayan faaliyetler, malzeme, detay ve üretim tekniklerinin belirlendiği, ürün mühendisliği çalışmalarıyla devam etmektedir. Sürecin devamında tasarımın bir prototipi üretilmekte ve prototipte tasarımın başında hedeflenen amaca ulaşıp ulaşılmadığı test edilmektedir.

Çeşitli değerlendirmeler neticesinde, tasarım çalışmalarının hedefine ulaştığı sonucuna varılıp, tasarım doğrulandıktan sonra, hangi tip ve ölçülerin çalışılacağına karar verilip, ürün ailesi belirlenmektedir. Devamında ürün teknik resimleri, malzeme ve aksesuar seçimleri, üretim rotaları, işlem süreleri, paketleme standartları ve montaj talimatları hazırlanıp, ürün ana verileri SAP sistemine girilmektedir. Bu veriler doğrultusunda hazırlanan ürün satış fiyatları ve ürün hakkındaki temel bilgileri içeren ürün standart yazılarının Koleksiyon Portal (Şirket'in prosedür ve talimatlarının yayınlandığı, Şirket personelinin, çalışanlarının, bayilerinin ve bayi çalışanlarının erişimine açık olan sistem) üzerinde yayınlanmasıyla birlikte tasarım süreci tamamlanmakta ve ürünler satışa sunulmaktadır.

Şirket'in İzahname tarihi itibarıyla Türk Patent ve Marka Kurumu nezdinde 115 adet endüstriyel tasarım, 42 adet marka tescili ve 7 adet faydalı model tescili bulunmaktadır.

• Üretim

Şirket'in Üretim Merkezi tamamı Koleksiyon Mobilya'ya ait olan 90bin m2 açık alanda 42bin m2 kapalı alanda 400 bin m2 ahşap mobilya ve 54 bin adet döşemeli mobilya üretim kapasitesine sahip olan Tekirdağ'daki fabrikasında hizmet vermektedir.

Şirket'in Tekirdağ'da yer alan Üretim Merkezi'nde ithal edilen malzemelerin işlendiği ahşap grubu, metal grubu ve döşeme grubu olmak üzere 3 ana imalat atölyesi ve malzemelerin boyandığı tesis bulunmaktadır. Şirket üretim merkezi temel olarak iki vardiya şeklinde çalışmak üzere kurgulanmıştır.

Şirkette 30.09.2021 tarihi itibarıyla İstanbul merkez ofisi, Tekirdağ Üretim Merkezi ve Ankara mağazasında toplam 543 kişi çalışmakta olup; Şirket Üretim Merkezi'nde 30.09.2021 tarihi itibarıyla 346 kişi çalışmaktadır. Şirket bu kapsamda Üretim Merkezi'ndeki tüm siparişlerin durumu hakkında personeli ile her hafta toplantı gerçekleştirmektedir.

Şirket Üretim Merkezi'nde tamamı kendisine ait makine ekipmanı ile kültür ve iş merkezleri, konaklama ve dinlenme tesisleri, hastaneler, oteller için ofis, ev ortamları için mobilya üretmektedir.

Şirket her ürün için tasarımda kullanılan malzeme, işçilik giderleri ve hammadde tedarik bilgileri sahip olduğu SAP sistemine tanımlamakta ve bu sistem üzerinden ürün ağacı oluşturmaktadır. Ürün ağacı oluşturulurken, malzeme ihtiyacı, hammadde tedarik süreci, maliyeti göz önünde bulundurularak bir fiyat belirlenmektedir. Özel alım ürünler müşterilerin farklı ölçü ve malzeme isteğini barındırmakta olup; bu ürünler için teknik ofis tarafından süreç öncelikle ürün ağacının belirlenmesi ile başlanmaktadır.

Şirket'in, Üretim Merkezi'nin içinde ortalama üç aylık üretime ilişkin malzemelerin bulunduğu ana depo ile Üretim Merkezi'ne 7 km uzaklıkta mamul ürünlerin bulunduğu bir malzeme deposu da bulunmaktadır. Şirket'in depolarının devamlı olarak envanteri tutulmakta, ürün kalite ve irsaliye kontrolleri de düzenli olarak yapılmaktadır. Üretimi tamamlanan ürünler için etiket kontrolleri yapıldıktan sonra operatör tarafından kontrol edilerek depo raflarına kaldırılmaktadır. Günlük sevk programına göre yükleme listeleri hazırlanmakta ve forklift operatörüne teslim edilmektedir.

Ürünlerin üretim miktarı adedi ve kapasite kullanım oranını gösteren tablolar aşağıda belirtilmiştir.

Kapasite Kullanım Oranı

	2018	2019	2020	9M21
Üretim Miktarı Adet (bin)	196.6	161.4	129.0	80.2
Kapasite (bin)	253.1	241.2	248.1	186.1
Kapasite Kullanım Oranı	78%	67%	52%	43%

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Üretim Miktarı (bin adet)

	2018	2019	2020	9M21
Ofis Mobilyaları	130.0	117.6	88.9	57.3
Ev Mobilyaları	30.2	24.0	17.7	9.6
Proje	12.6	7.5	7.3	7.4
HoReCa	16.1	6.0	2.7	2.6
Eğitim Mobilyaları	7.8	6.2	12.3	3.4
Toplam	196.6	161.4	129.0	80.2

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Şirket'in malzeme ve ekipman tedarik süreci malzeme seçimi ve onayı, sipariş ve ürün teslimi bölümlerinden oluşmaktadır.

Şirket'in 2018, 2019, 2020 ve 9M21 tarihinde sona eren mali tablolarında yer aldığı üzere tedarikçilerden yurt içi ve yurt dışı toplam alış tutarları TL bazında aşağıdaki tabloda yer aldığı şekildedir.

Yurtiçi ve Yurtdışı Tedarikçi Mal Alış Tutarları

(mn TL)	2018	2019	2020	9M21
Yurtiçi Tedarikçiler	30.1	21.7	28.0	32.0
Yurtdışı Tedarikçiler	13.0	14.2	13.0	11.3
Toplam	43.2	35.9	41.0	43.3

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Şirketin Ürünleri

- Ev Grubu:**

Şirket'in ev grubunda yer alan ürünlerin büyük bir çoğunluğu mobilya sektöründe önemli bir değere sahip yaşam alanında kullanılmak üzere üretilen koltuk ve kanepeler, tv üniteleri, dresuar, dolap, sehpa, çalışma alanında kullanılmak üzere kurucu ortak Faruk Malhan'ın tasarımını yaptığı çalışma masası, kitaplık ve raf üretmekte olup; sofr grubunda kullanılmak üzere yemek takımı, çay bardağı ve setleri, ve yaşam alanında tamamlayıcı olarak adlandırılan aydınlatma, ev tekstili (nevresim ve yatak örtüsü) ürün gruplarının da satışını yapmaktadır.

- Ofis Grubu:**

Şirket'in eğitim, finans, bilişim, konut, sağlık, sanayi ve turizm gibi sektörlerde çalışma alanlarında kullanılmak üzere masa, depolama, bölücü panel sistemleri, koltuk, kanepeler ve sandalyeler gibi çok çeşitli kategorilerde yenilikçi ofis mobilya tasarımları yapmaktadır. Bu ürünleri kurumsal satış kapsamında proje olarak üretmekle birlikte, perakende olarak da ofis mobilyaları satışını yapmaktadır.

Şirketin Satışları

Koleksiyon Mobilya üretimi yapmış olduğu döşemeli ürünler, koltuklar, masalar, sehpalar ve diğer ürün gruplarının satışını çeşitli kanallarda gerçekleştirmektedir. Koleksiyon Mobilya'ya ait Tarabya ve Tekirdağ mağazası ve bayilere ait olan İstanbul Caddebostan, Tarabya, Skyland, Masko ve Modoko, Antalya ve İzmir'de bulunan 7 ana mağaza ve yurtdışında başlıca Fransa, Almanya ve İngiltere'de bulunan satış kanalları (bayilikler, temsilcilikler ve benzeri) aracılığı ile gerçekleştirmektedir.

Satışların Faaliyet Alanına Göre Kırılımı:

Ürün Grupları Bazında Satışlar

(mn TL)	2018	2019	2020	9M21
Ofis Mobilyaları	152.2	146.5	121.9	110.5
Ev Mobilyaları	41.9	47.0	35.4	27.9
Proje Satışları*	12.3	18.6	33.5	47.8
Diğer	20.7	16.1	22.1	12.7
Toplam	227.1	228.2	212.9	199.0

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu, *Proje Satışları, standart ürünlerin müşterileri talebine göre değiştirilmesi yoluyla üretilen ürünler ile müşteriyle özel yeni tasarımla yapılan ürünlerin satışlarından oluşmaktadır.

Satış ve Dağıtım Kanalları:

Şirket satışlarını, perakende, kurumsal satış, ihracat ve e-ticaret olmak üzere 4 ayrı kanalda gerçekleştirmekte olup; Şirket'in yıllar itibarıyla satış kanallarına göre gerçekleştirilen hasılat tutarları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Satış Kanalı Bazında Hasılat

(mn TL)	2018	2019	2020	9M21
Proje Satışları	110.6	137.7	94.2	114.0
İhracat	69.5	43.4	69.3	39.2
Perakende	46.6	46.0	49.1	45.7
E-ticaret	0.4	1.1	0.4	0.0
Toplam	227.1	228.2	212.9	199.0

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

a) Perakende Satış

Şirket'in perakende satışları ofis ve ev perakende olmak üzere yapılmaktadır. Şirket perakende satışlarını Koleksiyon Mobilya'ya ait Tarabya, Ankara ve Tekirdağ mağazası ve bayilere ait olan İstanbul Caddebostan, Tarabya, Skyland, Masko ve Modoko, Antalya ve İzmir'de bulunan bayileri aracılığı ile gerçekleştirmektedir.

Şirket bayileri ile Bayilik ve/veya Yetkili Satıcılık Sözleşmeleri akdetmekte olup, sözleşmeler Koleksiyon Mobilya'nın marka ve ürün haklarının korunmasına ilişkin standart hükümler içermektedir. Sözleşmelere ilişkin detaylı açıklamalar İzahname'nin 22. Başlığı altında yer almaktadır.

b) Kurumsal (Proje Bazlı) Satış

Şirket, kurumsal (proje bazlı) satışlarını piyasa araştırmaları, potansiyel proje araştırma, ihalelerin takip edilmesi yoluyla aldığı gibi, mimarlardan ve uzun süreli çalıştığı müşterilerden ve/veya proje yönetim firmalarından gelen teklifler üzerine de alabilmektedir.

Şirket'in proje bazlı satışları

- (i) standart ürünlerin müşteri talebine göre değiştirilmesi yoluyla üretilen
- (ii) müşteri özelinde tamamen müşteri talep ve ihtiyaçları doğrultusunda yeniden tasarlanan ürünlerden oluşmaktadır.

Proje satışlarında genellikle projeye başlamadan önce sözleşme tutarının %50'si kadar avans alınmakta ve kalanı ise ürünlerin tesliminde müşterilerden tahsil edilmektedir. Şirket'in son 5 yılda kurumsal satış gerçekleştirdiği müşterileri arasında T.C. Dışişleri Bakanlığı Kotonu Büyükelçiliği, Enerjisa Ataşehir Binası, İGA İstanbul Havalimanı, Cumhurbaşkanlığı Millet Kütüphanesi, Havacılık Projesi, Yemek Sepeti Genel Müdürlük Binası, Just Work Yeni Jenerasyon Ofis Kampüs, Türkiye Vakıflar Bankası Türk A.O. Genel Müdürlük Binası, Türk Hava Yolları İstanbul Hava Limanı'ndaki Binaları, Gaziantep Anadolu Medeniyetler Müzesi, Savunma Sanayi Projesi, Yargıtay Binası, Turkuaz Medya Center yer almaktadır.

c) İhracat

Şirket, yurt içindeki projelerin yanı sıra mobilya imalat, ihracat ve ithalat alanında uluslararası alanda da faaliyetlerine devam etmekte olup; Şirket bu kapsamda dünyanın farklı noktalarında 40'tan fazla ülkeye ihracat yapmaktadır. Bunun yanı sıra Şirket'in 25 ülkede temsilcilikleri bulunmakta olup; Şirket ürün satışlarını yurt dışında bu yol ile de gerçekleştirmektedir.

Şirket, uluslararası alanda kendi mağazasını işletmek yerine satış kanallarını artırmayı hedeflemiştir. Bu kapsamda Saville Row isimli ofis mobilyaları satıcısı Şirket için İngiltere Clerkenwell bölgesinde 1000 metrekarelik bir mağazaya geçmiş ve içinde sadece Şirket ürünlerini sergilediği bir yapıyı inşa etmiştir. Halihazırda bu birliktelik ile, Londra pazarının en büyük projelerinden biri olan, SKY Media Centre mobilyaları projesi Şirket tarafından sürdürülmektedir.

Şirket'in başlıca Almanya'da 10, Amerika'da 12 adet aktif satış kanalı (bayiler, temsilcilikler ve benzeri) bulunmakta olup; Şirket, üçüncü kişi kurumların ürünleri ile birlikte Koleksiyon'un da ürünlerinin satıldığı, Polonya, İsrail, Azerbaycan, Mısır, Katar, Singapur, Hong Kong ve Sydney'de bulunan satış kanalları aracılığı tasarımı dayalı büyümesini sürdürmektedir.

Fransa pazarının en büyük oyuncusu ve kurucusu da mimar olan RBC şirketi ile iş birliği gerçekleştirilmiştir. Paris, Lyon ve Montpellier şehirlerindeki mağazalarında Koleksiyon markası, Avrupa'nın önde gelen ilk beş markası ile yan yana konumlandırılmış ve sergilenmektedir. Tüm bu şehirlerde Şirket'e özel verilen davetlerde pazarın en önemli oyuncularına

Şirket'in tanıtımı yapılmaktadır. Bu sergiler sonucu, Fransa'nın en büyük yerleşim planlama danışmanlığını yapan CBRE firması ile Paris merkezde beraber bir çalışma ile Allergan markasının genel müdürlüğü binasında kullanılacak mobilyalar üretilerek teslim edilmiştir. Şirket'in gerçekleştirmiş olduğu yurt dışı projelerinde, genellikle, sözleşme bedelinin %40-%50'si oranında avans alınmaktadır.

d) İnternet Satışları

Şirket, 3 ana mağazası ve yurt dışında bulunan satış temsilcilikleri yanında, daha çok sayıda müşteriye hitap etmek amacıyla yönelik 2013 yılında e-ticaret platformu üzerinden satışlarına başlamış olup, www.koleksiyon.com.tr internet adresinde "E-Shop" uzantısı ile açılan www.koleksiyononline.com internet sitesi üzerinden devam etmektedir. Şirket, internet sitesi üzerinden stoğunda olan standart ürün grubunda yer alan ürünlerin ve siparişe dayalı üretimi yapılan ürünlerin satışını yapmakta olup; aynı zamanda mağazada satılmayan ürünler de kampanyalı olarak 1 Temmuz 2021 tarihinden itibaren internet adresinde satılmaktadır.

Şirket üretimini yapmış olduğu ürün gruplarının reklamlarını Google ve sosyal medya üzerinden sağlamaktadır.

Şirket'in internet sitesi üzerinden yapmış olduğu satışlarında müşterilerin ürünü deneyimleme imkanı olmaması sebebiyle Şirket müşteri çevresini genişletmek adına ve müşterilerinin kolaylıkla ürünleri deneyimleyebilmesi adına satış kanallarını artırmayı amaçlamaktadır.

Satış Sonrası Hizmetler:

Satışı gerçekleşen ürünleri satışının devamını sağlamak amacıyla satın alınan ürünün taşınması, teslimi, montajı, kullanımının gösterilmesi, bakım ve onarımı, yedek parça sağlanması, müşteri şikayetleri ile ilgilenilmesi gibi faaliyetler Şirket'in satış sonrası hizmetlerini oluşturmaktadır.

Şirket'in perakende satış teslimleri, Koleksiyon'un ürün kurulumları hakkında yetkin olan personeli tarafından gerçekleştirilmektedir. Teslim aşamasında ürünlerin kurulumu yapılmaktadır.

Şirket'in satışını yapmış olduğu ürünlere ilişkin garanti süresi ürünlerin tesliminden başlamak üzere iki yıldır. Ürünlerin bütün parçaları dahil olmak üzere tamamı Koleksiyon Mobilya'nın garantisi kapsamındadır. Ürünlerin garanti süresi içerisinde gerek malzeme ve işçilik gerekse montaj hatalarından dolayı arızalanması halinde, işçilik masrafı, değişen parça bedeli ya da başkaca herhangi bir ad altında müşteriden herhangi bir ilave bedel talep edilmeksizin Şirket tarafından ayıp ve hatalar bedelsiz olarak giderilmektedir.

Şirket, Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliği kapsamında 25.11.2002 tarihinde Satış Sonrası Hizmet Yeterlilik Belgesi almış olup; söz konusu belge Şirket tarafından her iki yılda bir yenilenmektedir.

Yatırımlar

Şirket, 2018 yılında Üretim Merkezinde kullanılmak üzere kesim, sarma, çemberleme ve ebatlama makine ve teçhizat yatırımı yapmıştır. Söz konusu yatırımın bedeli kesim, sarma ve çemberleme makineleri için yaklaşık 0.5mn Avro ve ebatlama makinesi için ise yaklaşık 710bin TL'dir.

Tekirdağ'daki üretim merkezinde gerçekleştirilen yatırımla mobilya sektörüne yeni bir ivme kazandıran CNC kontrollü tam otomatik hat faaliyete geçirilmiş olup, istasyonları ve kurgusu son teknolojiye göre tasarlanan bu hat dakikada üretilen panel mobilya adedini 12 katına çıkartmıştır.

Projeler:

a) Şirket'in Tamamlanmış Yurt dışı Projeleri

Şirket'in mobilya ve çalışma grubu teslimi işlerini tamamladığı bazı önemli uluslararası projeleri; SKY Central Londra, Gusto California'dır.

Şirket'in mobilya ve çalışma grubu teslimi işlerini tamamladığı bazı önemli yurt içi projeleri; Yemeksepeti.com, Trendyol, TKFB İstanbul, Just Work İstanbul, Kalyon PV Ankara, Allianz Tower, İSPARK İstanbul, Turkuvaz Medya, Acıbadem Hastahaneleridir.

b) Şirket'in Devam Eden Projeleri

İzahname tarihi itibarıyla Şirket'in yurt içi ve yurt dışında birçok sektörde faaliyet gösteren firma ve/veya kuruluşlar ile ilişkileri devam etmekte olup, Şirket'in devam eden yurt içi projelerine konu müşteriler başlıca, Emlak Konut Gayrimenkul Yatırım A.Ş., Dünyagöz Hastanesi, QNB Finansbank A.Ş., THY (Türk Hava Yolları) Anonim Ortaklığı, Sompo Sigorta Anonim Şirketi, Ford Otosan, Oyak A.Ş., Vakıflar Bankası, Yapı kredi Bankası'dır.

COVID-19 Etkisi

Dünya çapında yaşanan COVID-19 salgını her sektörde olduğu gibi mobilya sektöründe de belirsizlikler ve değişimler yaratmıştır. Ancak COVID-19 Şirket faaliyetlerini olumsuz etkilememiş ve Tekirdağ'da yer alan fabrikasında üretim faaliyetlerini durdurmamış ve mobilya ve ev grubu ürünlerinin üretimi ve teslimine devam etmiştir.

Şirket yönetimi pandemi sonrası dönemde özellikle hastaneler ve ofisler başta olmak üzere kullanımın yoğun olduğu tüm yapıları salgın hastalık koşullarına uygun hale getirmek ve sosyal mesafenin korunması amacıyla daha fazla havanın sirküle olabileceği tasarımlarına çalışmalarında yer vermeye başlamıştır.

Şirket'in Stratejisi

Şirket, mobilya sektöründeki bilinirliği ve gücünü koruyarak büyüme planını sürdürmek ve yenilikçi, kaliteli ve güvenilir ürünleriyle müşterilerinin ihtiyaçlarına en etkili bir biçimde yanıt vermek amacıyla çeşitli stratejileri planlamaktadır. Şirket'in faaliyetlerine yönelik stratejik öncelikler aşağıda belirtilmektedir.

1) Pazar Payının Artırılması

Şirket, rekabet kurallarını kendi lehine çevirme amacıyla ve rakiplerine karşı üstünlük kurma gayesiyle her bir hedef pazarı ayrı ayrı belirleyerek belirli aksiyonlar almaktadır. Şirket'in bu kapsamda büyümeyi planladığı pazarlar hakkında bilgi aşağıda belirtilmektedir.

a) Yurt Dışı Pazarlarda Büyüme:

Şirket, büyümeyi planladığı pazarları iyi analiz ederek ilgili pazarların özel ihtiyaçlarına göre her bir bölge için pazarlama stratejileri, operasyonel yapılanma, ürün portföyleri ve fiyatlandırma stratejileri farklılığına gitmektedir. Şirket'in hedefi yurt dışında birçok ülkede yer alan satış kanalı ve temsilciliklerini artırarak global markalı bir şirket olma yolunda ilerlemek ve tasarımlarını daha geniş bir müşteri çevresine tanıtmaktır. Bu kapsamda Şirket, yurt dışında yer alan satış kanallarını artırma ve müşteri tabanını genişletme yönünde hedefli doğrultusunda ilerlemektedir. Şirket, Avrupa, Amerika, Asya ve Orta Doğu-Afrika olmak üzere global pazarda satışını 51 ülkeye çıkarmış olup 2019 yılında toplam 36 ülkeye ihracat gerçekleştirmiştir. Şirket Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Birliği ülkeleri, Körfez Ülkeleri'ni ana yurt dışı pazarlar olarak hedeflemektedir. Şirket bu kapsamda, global pazarda büyüme hedeflerini destekleyecek bir organizasyonel yapının kurulması adına çalışmalarına başlamıştır.

b) Yurt İçi Pazarlarda Büyüme:

Şirket, mobilya sektöründe gelişmeler ve dinamikleri göz önünde bulundurarak, tecrübe, tasarım gibi güçlü yönlerini yurt içinde bayi yapısını geliştirerek ve güçlendirerek perakende satışlarında cirosunu yükseltmeyi hedeflemektedir. Ayrıca, Şirket kurumsal proje satışlarını da artırmak için başta İstanbul Finans Merkezi Projesi olmak üzere, bankalar ve sigorta şirketleri gibi kurumsal şirketler ile büyük ve orta ölçekli kamu ve özel sektör yatırım projelerindeki iş hacmini arttırmayı planlamaktadır. Şirket bu kapsamda, müşteri memnuniyeti çalışmalarına önem vermekte ve finansal performansını artırmaya yönelik birtakım çalışmalar gerçekleştirmektedir. Şirket buna ek olarak, Müşteri Yönetimi projesi içinde çalışmalara başlamış olup, yurt içi pazarda büyüme stratejisini geliştirmeyi hedeflemektedir.

- (i) **Kurumsal Satışın Artırılması:** Şirket mevcut planladığı stratejileri ile gelişmekte olan ve değişen küresel tedarik zinciri sektörleri üzerinden ihtiyaçları saptayarak, yapılan satışlarını artırmak ve özellikle rekabette öne çıkabilmeyi hedeflemektedir. Şirket bu kapsamda, dünya gündeminde olan dijital ve yeşil dönüşüm kuruluşları kapsamında pazar payını arttırabilmek, yeni hedef kurumlara ulaşarak mevcut müşteri kitlesini büyütme amacıyla ürün geliştirme üzerinde çalışmalarına yoğunlaşmıştır. Son yıllarda Türkiye'nin gündeminde olan İstanbul Finans Merkezi Projesi, Teknoloji Üssü kurulumu teşvikleri kapsamındaki kuruluşlara yönelik proje takibi ve kurumsal satışlar yapılması Şirket tarafından planlanmaktadır. Artmakta olan Savunma Sanayi sektörüne ve yan kuruluşlarına yapılacak satışların artırılması planlanmış olup; bu sektörde gerekli takipler de Şirket tarafından yapılmaktadır. Kurum satışlarında aranan tasarım gücüne, deneyimli kadro ve iş yönetim kabiliyetlerine sahip

Şirket'in bu yönünün vurgulanarak, yapılan büyük kapsamlı kurumsal satışların daha fazla tanıtılması ile yeni kurumlara ulaşabilmek Şirket'in önemli stratejilerinden bir tanesidir. Şirket, kurumlar ile var olan ticari ilişkilerinin devamlılığını sağlamak, satış kanallarını artırarak sürdürülebilir satışlar yapmak, sahip olduğu üretim kapasitesi ile büyük kapsamlı işlerin özgün tasarımlarla yapılabileceği kurumlara ait projelerde yer alarak satışları artırmak amacıyla faaliyet ve çalışmalarını sürdürmektedir.

- (ii) **E-Ticaret Satış Payının Artırılması:** Şirket'in, e-ticaret platformu üzerinden yapılan satışlarını artırmak ve özellikle rekabette öne çıkabilmek, pazar payını artırabilmek yeni hedef kitlelere ulaşarak mevcut müşteri kitlesini büyütmek amacıyla ürün geliştirme üzerinde çalışmalarını yoğunlaştırmak önemli stratejileri arasındadır. Şirket bu amaçla; (a) e-ticaret platformu ile ilgilenen ayrı bir ekip kurulması, bu konuda uzman personelin işe alınması, (b) web sitesinde ürün açıklama ve görsellerine detaylı yer verilmesi, (c) siparişin her aşamasında müşteriler ile olan iletişimin şeffaf olabilmesi amacıyla müşteri destek hattında gelişmiş bir iletişim ağı kurulması, (d) e-ticaret platformu yanında marka bilinirliği yüksek online pazar yerleri ile entegre olarak ürünlerin etkileşiminin artırılması çalışmalarını sürdürmektedir. Yurt içi ve yurt dışında yer alan geleneksel mağazacılık satışları yanında e-ticaret platformunun altyapısını güçlendirerek satış kanallarını geliştirilmesi beklenmektedir. Şirket bu kapsamda www.koleksiyononline.com sitesi üzerinde ve diğer pazara hakim olan online satış kanalları aracılığı ile faaliyetlerini geliştirmek ve satış hacmini artırmak amacıyla gerekli çalışmaları yapmaktadır.
- (iii) **Ev Mobilya Sektöründe Pazar Payının Artırılması:** Son yıllarda emlak sektörünün gelişmesi ve konut alanlarında çoklu uygulamalar sergilenmesi sonucu Şirket ev mobilya grubu ürünlerinin üretilmesi ve satışında önemli bir paya sahip olmuştur. Bu kapsamda, ev mobilyaları alanında büyümek, mağaza sayısını arttırmak hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarda, bu ürün grubunda payını büyütmek, Şirket'in en öncelikli hedeflerindedir. Bu çerçevede yurt içi pazardan başlamak üzere, müşteri profil analizi, pazardaki diğer firmaların durumu ve ulaşılabilecek potansiyel konuları, dış kaynak destekli uzmanlarla da çalışılmaktadır. Şirket, mağaza sayısının artırılması, bayileşme politikasının detaylandırılması ve mağaza veya bayi olarak bulunulması hedeflenen lokasyonları belirlemek konusunda gerekli çalışmalarını sürdürmektedir. Şirket bu sayede güçlü tasarımlar ile pazar payını artırmayı hedeflemekte olup; katılacağı sergi sayısını artırarak, daha fazla müşteri çevresine ulaşabilmeyi planlamaktadır.
- (iv) **Bayi Ağıнын Yaygınlaştırılması:** Şirket'in mevcut bayi sayısı Türkiye genelinde 9 olup 5 yıllık süreçte bu bayilik rakamının önemli noktalarda 30'a çıkarılması planlanmaktadır. Bayi ağı yaygınlaştırılarak ev mobilya sektöründe pazar payının artırılmasına katkı sağlanması hedeflenmektedir.

2) Marka Bilinirliğinin Güçlendirilmesi:

Koleksiyon "yüksek kalitede mobilya mimarisi"ni yaratmak üzere, fikirleri, standartları, tasarım konseptlerini bir araya getiren, 50 yıllık deneyimle edindiği yaygın ve saygın itibara sahip bir markadır. Şirket, kurulduğu yıldan itibaren Türk mobilya sektöründe varlığını sürdürmektedir. Sunduğu her üründe hem müşteri taleplerini iyi analiz etmiş hem de inovatif yaklaşımlarıyla yeni talepler yaratmıştır. Bundan sonraki süreçte marka bilinirlik ve yakınlık değerlerini arttırarak, tasarım, kalite, güven gibi değerlerini ulusal ve uluslararası platformlarda bilinir fuarlar aracılığı hatırlatma, bu marka bilinirliğinin güçlendirilmesi ve dünya markası olgusunun pekiştirilmesi faaliyetlerinde bulunmak Şirket'in önemli stratejilerinden biridir.

Türk Malı Olumlu İmajının Yaygınlaştırılması: %100 yerli sermayeli olan Şirket, Türkiye Cumhuriyeti'nin ihracat vizyonuna uzun yıllardır etkin katkılar sağlamaktadır. Şirket'in bu anlamda gerek cari açığın azaltılmasında gerekse Türk malı olumlu imajının yayılmasında önemli adımlar atmak ve sahip olduğu tasarım birikimi ve kültürünü yurt dışında en iyi şekilde temsil etmek Şirket'in önemli stratejileri arasındadır. Şirket son yıllarda hammadde alımında daha çok yurt içi pazarına yönelmiş olup, yerli üreticileri destekleme ve bilgi alışverişi ile yerli tedarikçilerin gelişiminin sağlanması kapsamında gerekli faaliyetleri göstermektedir.

Sektör Hakkında Bilgi

A. Global Sektör Görünümü

Dünya Sağlık Örgütü tarafından 12 Mart 2020 tarihinde yapılan basın toplantısında, 11 Mart 2020 tarihi itibarıyla; 114 ülkede 118 vakanın görülmesi ve 4 bin 291 kişinin hayatını kaybetmesi nedeniyle, COVID-19 (Koronavirüs Salgını, Koronavirüs) küresel salgın anlamına gelen pandemi olarak ilan edilmiştir. Küresel tedarik zincirinde bozulma ile başlayan ve artan vaka sayılarıyla birlikte, dünyayı kapalı bir ekonomiye çeviren süreç sonucunda, Uluslararası Para Fonu (IMF) COVID-19 salgınının yol açtığı kriz nedeniyle dünya ekonomilerine ilişkin büyüme tahminlerini keskin bir şekilde aşağıya çekmiştir. Uluslararası kuruluşlar 2021 yılında küresel ekonomik aktivitedeki büyümenin belediklerinden daha ılımlı gerçekleşebileceği öngörüsüyle tahminlerinde revizyona gitmişlerdir. OECD 2021 yılı büyüme tahminini %5.6'ya, Fitch ise %5.7'ye indirmiştir. Ocak 2021'de yayınlanan Dünya Ekonomik Görünüm Ocak Ayı Güncellemesi Raporu'nda, küresel ekonominin %3.5 oranında daralacağını öngörülmekle birlikte, 2021 yılının Nisan ayında yayınlanan Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'na göre, 2020 yılında dünya ekonomisi %3.3 oranında küçülmüştür.

2021 yılının Ekim ayında yayınlanan Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'na göre ise, aşılama çalışmalarının hız kazanması ve ülkelerin normalleşme dönemine girmesinin ardından COVID-19 salgınının neden olduğu ekonomik gerileme yerini toparlanmaya bırakmıştır. Küresel ekonominin 2021 yılında %5.9 ve 2022 yılında %4.9 ile, 2021 yılı Temmuz ayı tahmininden 0.1 puan daha düşük büyümesi beklenmektedir. 2021 yılı için aşağı yönlü revizyon yapılmakla birlikte, kısmen arz kesintileri ile gelişmiş ekonomiler ve büyük ölçüde kötüleşen pandemi dinamikleri nedeniyle gelişmekte olan ülkeler için gerileme yansıtılmaktadır. Bu durum, bazı emtia ihraç eden yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ekonomiler arasında daha güçlü kısa vadeli beklentilerle dengelenme göstermektedir. Rapora göre, Delta varyantının hızla yayılması ve yeni varyantların tehdidi, pandeminin ne kadar hızlı üstesinden gelinebileceği konusundaki belirsizliği artırmıştır.

Global Market Insights ("GMI")'a göre, küresel mobilya pazarının, artan inşaat yatırımları ve gelişmekte olan ülkelerdeki yüksek ekonomik büyüme ile önümüzdeki dönemde pozitif büyüme göstermesi beklenmektedir. Bu büyümenin büyük bir kısmının, hızla gelişen ekonomileri ile Çin ve Hindistan gibi Asya pazarlarından geleceği öngörülmektedir. Artan harcanabilir gelirler, değişen yaşam tarzları ve teknolojik inovasyonların küresel mobilya endüstrisindeki büyümenin arkasındaki itici güçler olacağı düşünülmektedir.

Küresel mobilya üretimi 2020 yılında 545.8 milyar ABD\$'ı aşmıştır. GMI'ya göre, sektörün 2030 yılına kadar yıllık ortalama %6.3 büyüyeceği, 2030 yılında büyüklüğünün ikiye katlanarak 1.4 trilyon ABD\$'a ulaşması beklenmektedir. Küresel üretimde en büyük pay sahibi %36 ile Çin'dir. Çin'i %11 ile ABD ve %5 ile İtalya takip etmektedir. Geçmiş beş yıl dikkate alındığında Hindistan yaklaşık yıllık ortalama %15 ile en hızlı büyüyen ülke olarak dikkat çekerken 2030 projeksiyonlarında da %10 üzerinde büyüme kaydederek üçüncü en büyük pazar olacağı öngörülmektedir.

COVID-19 salgını, ticari ve konut inşaat faaliyetlerini büyük ölçüde etkileyerek mobilya sektörü gelirlerinde önemli bir düşüşe neden olmuştur. Ayrıca, Çin'den mobilya teslimatı, malların üretim ve lojistiğinde yaşanan zorluklar nedeniyle ertelenmiş veya kesintiye uğramıştır. GMI'ya göre, uzun vadeli senaryolardaki belirsizlik, tüketici harcamalarını düşürücü yönde etki etme ihtimaline sahiptir.

Lüks Mobilya Pazarı büyüklüğü 2020'de 21.08 milyar ABD\$'ı değerinde iken 2021'den 2027'ye kadar yıllık bileşik büyüme oranının GMI'a göre %4.5 olması beklenmektedir. Altyapı genişlemesi, tahmin periyodu boyunca pazar büyümesini yönlendirmesi öngörülen önemli bir faktördür.

Konut segmentinde çok sayıda şık/rahat mobilyanın yüksek oranda benimsenmesi nedeniyle doğal görünümlü tasarımlara yönelik artan talep, pazardaki büyüme fırsatlarını artıracaktır. Gelişmekte olan ülkelerde artan harcanabilir gelire bağlı olarak gelişen tüketici inşaat harcamaları, endüstri büyümesini hızlandırmaktadır. İnşaat sektörünün büyümesiyle birlikte devam eden akıllı şehir gelişmelerinin, mobilya çözümlerine yönelik önemli talep yaratması beklenmektedir. International Data Corporation'a göre, dünya genelindeki akıllı şehir projelerinin 2022 yılına kadar 158 milyar ABD\$'ını aşan teknoloji yatırımlarını ilgilendirmesi beklenmektedir.

2021 yılında Dünya ofis mobilyaları pazarı, COVID-19'un devam eden etkilerine rağmen yaklaşık 50 milyar ABD\$'ı değerine yükselmiştir. Avrupa pazarı ve Asya-Pasifik daha belirgin bir toparlanma gösterirken, ABD'nin toparlanma hızı ortalamasının altında kalmaktadır. Ancak genel itibarıyla sektör giderek uluslararası ticarete açılmaktadır. Dünya genelinde ithalat/tüketim oranı kademeli olarak artarak 2021 yılında %24'e ulaşmıştır. Ofis mobilyalarında en büyük ithalatçı olan ABD'yi Almanya, Fransa, Hollanda ve Birleşik Krallık izliyor. Ofis mobilyası potansiyel talebi, düşük ofis işgal oranları ve yüksek düzede evden çalışma faaliyetleri tarafından kısıtlanmaktadır. Bununla birlikte, CSIL'in 2022'de dünya ofis mobilyası talebinin büyümesine ilişkin tahminleri olumlu olmaktadır.

CSIL'e göre, Dünya mobilya pazarı, 2021 yılında pandemi öncesi değerlerin oldukça üzerinde mobilya tüketim seviyesi ile yeniden artış trendine geçmiş ve 2022-2023 yıllarında daha da artması beklenmektedir.

Şu anda dünya mobilya tüketiminin üçte birinden fazlası ithal edilmektedir. Küresel düzeyde önde gelen ithalatçılar ABD, Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık'tır ve 2021 için ön veriler, tüm bu ülkeler için mobilya ithalatında (mevcut ABD\$'i cinsinden) büyük artışlar göstermektedir.

ABD'ye yapılan mobilya ithalatının %75'inden fazlası Asya'dan (çoğunlukla Çin, Vietnam ve Malezya'dan) kaynaklıdır. ABD'nin Asya'dan yaptığı toplam mobilya ithalatı içinde Çin'in payı ticaret gerilimleri nedeniyle, özellikle Vietnam'dan yapılan ithalat lehinedir.

B. Türkiye Sektör Görünümü

TÜİK verilerine göre Türkiye ekonomisi, 2018 yılının tamamında %2.6 büyüme gerçekleştirmiştir. 2019 yılının son çeyreğinde finansal koşullardaki iyileşme ve kredilerdeki hareketlenme ile birlikte yurt içi talep kaynaklı olarak güç kazanmış ve yıl sonunda %0.9 oranında büyümüştür. Türkiye ekonomisi 2018 yılında, %2.6 oranında GSYH büyümesi ile dünyanın en büyük ekonomileri arasında 18. sırada yer alırken, 2019 yılsonunda 19. sırada yer almıştır. 2020 yılının ilk çeyreğinde %4.5 seviyesinde gerçekleşen GSYH büyümesi, 2020 yılının tamamında, bir önceki yılın aynı dönemine göre %1.8 oranında artış göstermiştir. 2021 yılının üçüncü çeyreğinde ise GSYH büyümesi bir önceki yılın aynı dönemine göre %7.4 oranında artış göstermiştir.

2021 yılı Aralık ayında TÜFE bir önceki aya göre %13.58 oranında artmıştır. Aralık ayındaki artışla birlikte yıllık enflasyon %36.08 düzeyinde gerçekleşmiştir. İşgücü istatistiklerine göre işsizlik oranı 2021 yılı Ekim ayında %10.7 seviyesinde gerçekleşirken istihdam oranı %47.2 olmuştur. 2021 yılının Kasım ayında ihracat 21.5 milyar ABD\$, ithalat ise 26.9 milyar ABD\$ seviyesinde kaydedilirken dış ticaret açığı ise 5.4 milyar ABD\$ olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye, 2021 yılının 11 aylık döneminde mobilya üretimi ve ihracatı konusunda dünyada 6. sıraya yükselmiştir. Dünya mobilya ihracatının %3'ünü gerçekleştirmiştir. Bu yılın 11 ayında geçen yıla göre %24.6 artışla 3.9mn ABD\$ mobilya ihracatı gerçekleştirilmiştir. Bunun yanısıra her geçen yıl azalan mobilya ithalatı da bu yıl 500mn ABD\$ civarında seyretmiştir. Özellikle salgın nedeniyle büyük tesislerin kısmi çalışma modeline geçmesi, üretici esnafın önünü açarken, üretimin büyük bölümünü küçük ve orta ölçekli esnaf gerçekleştirmiştir.

Mobilya sektörü Türkiye'nin en eski ve en gelişen sektörlerinden biridir. Sektörde son yıllarda dünya standartlarında üretim yapan tesisler kurulmuş, bayilik teşkilatlarıyla ülke içine ve dünyaya ürün satar bir konuma ulaşılmıştır. Sektör her yıl ürünlerini geliştirmekte ve çeşitliliğini artırmaktadır. Mobilya sanayi katma değer açısından da ülkemizin önde gelen sektörlerinden birisi olup, ihracatta yerli kaynakları en çok kullanan ve ithal ürünlere bağımlılığı en az olan sektörlerden biri olarak ekonomiye katkısını artarak devam ettirmektedir. Mobilya işletmeleri genelde KOBİ'lerden oluşmaktadır. Özellikle son yıllarda küçük ölçekli işletmelerin yanı sıra orta ve büyük ölçekli işletmelerin sayısı artmaya başlamıştır. Ayrıca fabrikasyon üretim yapan firmaların sayısı her geçen gün artmaktadır. Son yıllarda mobilya ve orman ürünlerinde sektörde önemli bir yer tutmamakla beraber, faaliyet gösteren yabancı sermayeli firma sayısı, mutfak mobilyası başta olmak üzere artmaktadır. Sektörün mevcut potansiyelini ve stratejik pozisyonunun önemini kavrayarak yurtdışı tanıtım ve ihracat çalışmaları ile uluslararası mobilya pazarında yükselme olanağı bulunmaktadır.

Türk mobilya endüstrisi, genelde çoğu geleneksel yöntemlerle çalışan atölye tipi, küçük ölçekli işletmelerin ağırlıkta olduğu bir görünüme sahiptir. Ticarete konu ürünler için iki temel sınıflandırma sistemi mevcuttur.

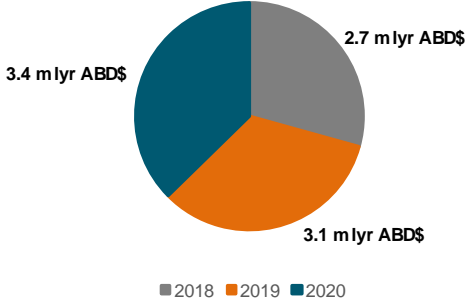
Mobilya talebi büyük ölçüde yeni konut inşaatlarına ve gelir artışına paralel bir seyir izlemektedir. Ofis mobilyaları için ise talep büyük ölçüde işyeri açılması ve inşaatların artmasına, ofis otomasyon sistemlerinin kullanımına ve doğal olarak istihdamın artmasına bağlıdır. Bu nedenle talep esnekliği yüksek bir tüketim malı olan mobilyaya olan talep ve kapasite kullanım oranları ekonomik dalgalanmalara paralel olarak inişli çıkışlı bir seyir izlemektedir. Kapasite kullanımının artırılmamasındaki en önemli etken iç pazardaki talep daralmasıdır. Sektörün tam kapasite ile çalışmamasının nedenlerinin başında iç talep, ikinci sırada dış talep yetersizliği gelmektedir. Talep yetersizliğini finansman, personel ve çalışanlar ile ilgili sorunlar, yerli ve ithal hammadde yetersizliği gibi nedenler izlemektedir. Mobilya sektörünün gelişmesi mobilya ihracatının gelişmesine bağlıdır.

Türk mobilya sanayisi, 2001 yılından itibaren dış ticarete sürekli olarak artı vermeye başlamıştır. Geçen dönemde yaşanan krizlerle birlikte iç talepte görülen daralma firmalarca ihracata yönelinerek atlatılmaya çalışılmış olup, yaşanan süreç bu durumun geçici bir yöneliş olmayıp firmaların tercihi haline geldiğini göstermektedir. İhracat artık önemli bir güç haline gelmeye başlamıştır. Sektörde yapılan ihracatın üçte biri AB'ye ve ithalatın yarısından fazlası AB'den yapılmaktadır. Sektördeki bu bölgesel yoğunlaşma, AB pazarı ve tüketicisinin nitelikleri düşünüldüğünde olumlu olmakla beraber, sektörün uzun dönemli hedefleri açısından pazar çeşitlendirilmesine (ABD gibi alternatif pazarlar ile) gidilmesi ihtiyacını da ortaya koymaktadır. 2001 yılı itibari ile ihracatta yakalanan olumlu sürecin devam ederek, önemli miktarlarda açık verilen ülke dış ticaretinde, sektörün artı dış ticaret dengesi geleneğini sürdürmesi ve ülke ekonomisine katkısını devam ettirmesi beklenmektedir. Daha sağlıklı makro-ekonomik koşullarda ve edinilen dış pazar deneyimleri ile birlikte mobilya sanayisi daha büyük artışlara müsait bir dinamizme ve potansiyele sahiptir.

Türkiye'nin Mobilya İhracatı

Türkiye'nin mobilya ihracatı 2001 yılında 192mn ABD\$ olarak gerçekleşirken, 2020 yılında önemli oranda artarak 3.4 milyar ABD\$'a ulaşmıştır. 2020 içerisinde ticarete olumsuz etkileri önemli ölçüde hissedilen pandemi koşullarına rağmen 2020 yılı mobilya ihracatı geçen seneye göre %12 oranında artış kaydetmiştir.

Türkiyenin Mobilya İhracatı (milyar ABD\$)



Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

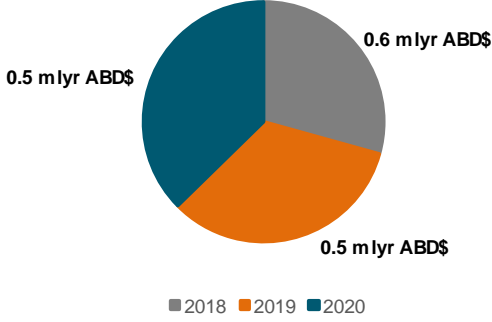
Sektördeki firmaların bir kısmı doğrudan ihracat yaparken, büyük bir kısmı, diğer firmalar ve özellikle yurtdışı taahhüt işleri yapan müteahhitlik ve mimarlık firmaları aracılığıyla ürünlerini ihraç etmektedir. Diğer yandan, son yıllarda yurtdışı pazarlara doğrudan kendi dağıtım kanalları ile açılan firmaların sayısında önemli bir artış olmuştur. 1980'li yıllara kadar ihracatın büyük çoğunluğu Orta Doğu ülkelerine yönelmiş durumda iken 1990 sonrası AB ülkeleri, Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ve Rusya Federasyonu'na yönelmiştir. Rusya Federasyonu ve Türk Cumhuriyetlerine gerçekleştirilen mobilya ihracatında, bu ülkelerde alınan müteahhitlik işlerine paralel olarak bir artış yaşanmıştır. Ancak 1997 yılından itibaren ekonomik krizlerle birlikte Rusya Federasyonu'na gerçekleştirilen mobilya ihracatı eski seviyesini yakalayamamıştır. Son yıllarda komşu ve çevre ülkelere yapılan ihracat artarken AB ülkelerine yapılan ihracatın toplam mobilya ihracatına oranı azalmaktadır. Bu eğilimin pazar çeşitlenmesi açısından olumlu bir süreç olduğu söylenebilir. Mobilya ihracatı ülkeler bazında incelendiğinde 2020 yılından itibaren en büyük pazarın Irak olduğu görülmektedir. Bu ülkeye yapılan ihracatta 2020 yılında bir önceki seneye göre %5,3 oranında bir düşüş yaşanmış, 484mn ABD\$ seviyesinde ihracat gerçekleştirilmiştir. Mobilya ihraç edilen diğer önemli pazarlar ise Almanya, Suudi Arabistan, ABD, Fransa, İngiltere İsrail ve Libya'dır. İhracatın istenilen düzeylere ulaşmamasında pandemi koşulları, komşu ve çevre ülkelerde yaşanan siyasi sorunlar kadar modern ve tasarım odaklı üretimin yeterince kullanılmayışı da önemli bir etkidir. Finansman sorunları, özellikle orta ve küçük ölçekli firmaların dış pazarlar konusunda bilgi eksikliği ise ihracatta karşılaşılan diğer önemli problemlerdir.

1986 yılında mobilya ithalatının daha fazla serbestleştirilmesi ve daha sonra 1996 yılında Gümrük Birliği'ne girilmesi ile mobilya ithalatında artış görülmüştür. 1994'te mobilya ithalatı 38mn ABD\$ civarında gerçekleşirken bir sonraki yıl %79'luk bir artışla 68 mn ABD\$ civarında gerçekleşmiştir. İthalattaki bu hızlı yükseliş daha sonraki yıllarda da devam etmiş ancak 2001 yılında, yaşanan krizin de etkisiyle mobilya ithalatı bir önceki yıla göre %40 oranında azalarak 122mn ABD\$'a düşmüştür. Kriz sonrası dönemde mobilya ithalatında yaşanan gerileme 2002 yılı ile birlikte küçük bir artışla 128mn ABD\$ olarak gerçekleşmiştir. Sektör ithalatı sonraki yıllarda da, ekonomik iyileşmeye paralel olarak, artışını sürdürmüştür ancak 2009 yılında küresel krize bağlı olarak bir önceki yıla oranla %37 azalışla 568mn ABD\$ seviyesinde gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin Mobilya İthalatı

Türkiye'nin mobilya ithalatı, krizin etkilerinin iyice azaldığı 2011 yılında 0.9milyar ABD\$ olarak gerçekleşirken, 2020 yılında ise mobilya ithalatımız bir önceki yıla oranla %9.1 azalarak 0.5milyar ABD\$ seviyesine kadar düşmüştür. İthalattaki gerileme sektör dış ticaret fazlasına olumlu katkı yapmaktadır.

Türkiye'nin Mobilya İthalatı (milyar ABD\$)



Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Türkiye'nin mobilya ithalatı yaptığı ülkelerin başında AB ülkeleri ve Çin gelmektedir. 2020 yılı itibarıyla en fazla ithalat yapılan ülke 69milyar ABD\$ ile Çin olup, Çin'i 57milyar ABD\$'lık mobilya ithalatı ile Polonya takip etmektedir. Mobilya ithalatında öne çıkan diğer ülkeler arasında, İtalya, Almanya, Romanya ve Bulgaristan yer almaktadır. Dünyanın en büyük üreticisi ve ihracatçısı konumunda olan bu ülkelerin Türk pazarında kabul görmesi, Türkiye'de de inovatif ve modern mobilya tüketebilecek geniş bir kesimin varlığını ortaya koymaktadır. İthal edilen başlıca ürün grupları; oturmaya mahsus mobilyaların aksesuarları, 11 diğer ahşap mobilyalar, diğer metal mobilyalar, metal iskeletli içi doldurulmuş oturmaya mahsus diğer mobilyalar, ahşap iskeletli içi doldurulmuş oturmaya mahsus diğer mobilyalar, metal iskeletli içi doldurulmamış oturmaya mahsus diğer mobilyalar şeklinde sıralanabilir.

Şirketin faaliyetlerine ilişkin riskler

- Sipariş karşılığında müşterilerden alınacak ödemelerin tam ve/veya zamanında yapılamaması faaliyetleri ve karlılığı olumsuz etkileyebilir,
- Şirketin hammadde temininde ve fiyatında yaşanacak değişiklikler şirketin üretim faaliyetlerini etkileyebilir,
- Şirketin projeli ve kurumsal satışlarındaki sözleşmelerinde yer alan taahhütlerini yerine getirememesi söz konusu olabilir,
- Şirket yurt içi ve yurtdışı satışlarında satış temsilcilikleri kanallarını (bayilikler ve temsilcilikler) kullanılmaktadır. Şirket bayilerin yükümlülüklerini zamanında yerine getirmemeleri ya da şirketin bayileri ile olan sözleşmelerinin sona ermesi halinde şirketin Pazar payı ve satışları zarar görebilir ve gelirleri azalabilir,
- Müşterilerle mevcut uzun süreli ilişkinin korunamaması, şirketin sektördeki yenilikleri öngörememesi ve yeni tasarımların yaratılamaması şirket faaliyetlerini ve satış gelirlerini olumsuz etkileyebilir,
- Şirket tasarım merkezinin çalıştığı ve/veya işbirliği yürüttüğü uluslararası mimarlık ofisleri veya tasarımcılar ile işbirliğinin sona ermesi tasarımlarındaki çeşitliliği ve ürün yelpazesini olumsuz etkileyebilir,
- Şirketin çalıştığı lojistik firmaların yükümlülüklerini hiç ya da gereği gibi yerine getirmemeleri ve şirket ürünlerinde açık veya gizli ayıp ve hataların meydana çıkması sebebiyle, şirket ilave maliyet yüklenebilir ya da şirketin faaliyetleri olumsuz etkilenir,
- Şirketin merkez ofisi Tarabya showroomunun bulunduğu bağlı ortaklığa ait taşınmaz için Büyükdere Gayrimenkul Yönetim Kurulu 19/11/2021 tarihli toplantısında söz konusu arsanın inşaat sektöründe oluşabilecek uygun koşullar sonrasında her türlü inşaat projesi geliştirme, satış ve hasılat paylaşımı konularında değerlendirilebileceğine dair karar almıştır. Bu projenin beklentiye rağmen gerçekleşmemesi veya gerçekleşmesi halinde beklenen gelirin elde edilememesi söz konusu olabilir. Keza söz konusu projenin hayata geçirilmesi halinde şirket merkezinin taşınması gerekeceğinden bu husus şirket faaliyetlerini etkileyebilir,
- Şirket döviz kuru riskine maruz kalmaktadır,
- Nakliye ve navlun fiyatındaki değişiklikler şirketin ithalat ve iracat durumunu etkileyebilir,
- Şirketin karşılaştığı tüm riskler sigortalanamayabilir, karşılaşılan hasar şirketin sahip olduğu sigorta teminatı kapsamında olmayabilir, sigorta şirketleri yükümlülüklerini yerine getiremeyebilir,

- Şirketin artan rekabet ortamında satış kanallarını arttıramaması özellikle e-ticaret platformu üzerinden satışlarını arttıramaması faaliyetlerini olumsuz etkileyebilir,
- Şirket nadiren de olsa satışını yaptığı ürünleri üçüncü kişilere ürettirebilmektedir. Ürünlerin zamanında ulaştırılmaması ya da ürünlerin şirketin talimatlarına uygun şekilde üretilmemesi veya uyulması zorunlu yasal düzenlemelere uyulmamış olması şirketin sorumluluğunu doğurabilir ve bu nedenle faaliyetlerini olumsuz etkileyebilir,
- Şirketin üretim merkezindeki teknik ekipman arızalanabilir, birtakım aksaklıklar meydana gelebilir,
- Şirketin faaliyetleri sırasında yürütülen işlemler tehlikeli işler kategorisinde yer almakta olup, şirketin üretim faaliyetleri esnasında personelin veya üçüncü kişilerin maruz kaldığı kazalar meydana gelebilir,
- Şirketin üretiminde kullandığı ahşap, döşeme ve benzeri malzemeler yangın riski altındadır,
- Şirketin sahip olduğu bilgi teknolojisi, bilgi işlem sistemlerinin arızalanması, kesintiye uğraması veya sistemlerin işlememesi şirketin iş akışını olumsuz etkileyebilir,
- Şirketin projeli satışlarının teklif, ihale, hazırlık veya uygulama aşamasında hatalar ve aksaklıklar meydana gelebilir,
- Şirketin aleyhinde dava açılabilir, dava sonuçlarının olumsuz olması durumunda şirkete yaptırım uygulanabilir,
- Amerika Birleşik Devletleri'nde görülen kiralık mağazaya ilişkin açılan dava da şirket aleyhinde tazminat ve yargılama ücretlerine hükmedilmiştir. Söz konusu kararın Türk Mahkemeleri ve İcra Daireleri'nde uygulanması durumunda şirket faaliyetleri olumsuz etkilenebilir, şirkete yaptırım uygulanabilir,
- Kişisel verilerin Kişisel Verilerin Korunması Kanun'u'na uygun olarak işlenmemesi ve müşteri bilgilerinin gizliliğinin korunmaması sebebiyle şirket aleyhine dava açılabilir,
- Şirketin Pazar payı arttıkça rekabet hukuku düzenlemelerini ihlali riski ortaya çıkabilir,
- Şirketin yurt dışında faaliyet göstermeyi planladığı ülkelerde ekonomik gelişmelere bağlı olarak birtakım riskler ortaya çıkabilir, Şirket iş hacmini arttıramayabilir,
- Şirket faaliyetlerinde ortaklarının ve üst düzey yöneticilerinin katma değeri büyük önem arz etmektedir,
- Şirketin tasarımlarından bazıları üçüncü kişilere ve/veya şirket ortaklarına ait olduğundan, ileride tasarımların şirket tarafından kullanılması ve/veya tescil edilememesi şirket faaliyetlerini olumsuz etkileyebilir,
- Şirket büyüme stratejisi ve planlanan yatırımlarını etkin bir biçimde gerçekleştiremeyebilir,
- İhraççı ve bağlı ortaklığının kredi sözleşmeleri tahtında kredi veren bankalar lehine sağlamış olduğu ipoteğin paraya çevrilmesi dolayısıyla şirketin malvarlığı ve finansal durumu olumsuz etkilenebilir. (Kaynak: İzahname)

Şirketin içinde bulunduğu sektöre ilişkin riskler

- Koleksiyon Mobilya'nın faaliyetleri doğrudan mobilya sektöründe yaşanması muhtemel her türlü olumsuz-olumsuz gelişmeden doğrudan etkilenebilir,
- Sektörde rekabet fazla olup, rekabet ortamında teknolojik gelişmelere uyum sağlayamayan firmalar Pazar paylarını koruyamayabilir,
- Mevzattaki yeni düzenlemeler dolayısıyla vergi ve vergi oranları değişebilecek olup; şirket bu durumdan etkilenebilir,
- Mobilya sektöründe yeni yatırımların ve yeni yatırımcıların yer alması şirketin finansal durumunu etkileyebilir,
- COVID-19 pandemisi ile mücadele sebebiyle toplum sağlığı ve kamu düzenini koruma amaçlı alınan önlemler dolayısıyla sektördeki şirketlerin faaliyetleri olumsuz etkilenebilir. (Kaynak: İzahname)

Diğer risklere ilişkin bilgiler

- Şirketin faaliyetlerine ilişkin ilave teknik zorunluluklar, çevre mevzuatı değişiklikleri ve yeterlilikler getirilmesi sonucunda şirket faaliyetleri etkilenebilir,
- Dünyada ve Türkiye'de yaşanabilecek ekonomik, siyasi ve jeopolitik gelişmeler sonucunda şirket faaliyetleri etkilenebilir,
- Türkiye'ye komşu ülkeler ve/veya yakın coğrafyasındaki ülkelerde yaşanabilecek olan sorunlar sonucunda olumsuz ekonomik süreçler yaşanabilir,
- Şirketin faaliyetleri, yangın, deprem ve salgın hastalıklar dahil olmak üzere mücbir sebeplerden etkilenebilir. (Kaynak: İzahname)

Halka arzın gerekçesi

Şirketin halka arzı ile;

- Fon elde edilmesi,
- Elde edilen fon sayesinde kaynak yapısının güçlendirilmesi,
- Kurumsallaşma,

- Şirket değerinin ortaya çıkması, bilinirlik ve tanınırlığın pekiştirilmesi,
- Şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkelerinin daha güçlü bir şekilde uygulanması,
- Şirketin kurumsal kimliğinin güçlendirilmesi hedeflenmektedir. (Kaynak: İzahname)

Halka arz gelirlerinin kullanım yeri

- 1. Şirket, halka arzdan elde edeceği gelirin %55-60'lık ile Şirketin kısa vadeli banka kredilerini kapatmayı planlamaktadır.** Şirket piyasa koşullarına göre öncelikle döviz kredilerini ve faiz yükü yüksek olan kredilerini azaltacaktır. Bu sayede pasif içinde yabancı para kaynağın payı azaltılarak öz kaynak yapısı daha güçlü hale getirilecektir. Ayrıca Şirket'in finansman maliyetleri azaltılarak net kârlılık oranı yükseltilecektir.
- 2. Halka arzdan elde edilen gelirin yaklaşık %30-40'ına yakın kısmını Şirket'in işletme sermayesi ihtiyacı için kullanmayı hedeflemektedir.** Şirket ileriye dönük büyüme stratejilerini gerçekleştirebilmek için işletme sermayesini güçlendirmeyi planlamaktadır. Büyüme planlarına bağlı olarak Şirket'in stratejik ve önemli yatırımları arasında yurt dışındaki satış kanalı sayısını arttırmak ve daha çok müşteri çevresine ürün tanıtımını yaparak marka imajını yaygınlaştırmak yer almaktadır. Bu amaçla Şirket yurt dışındaki mimarlık ve tasarım ofisleri ile iş birliğine giderek, ayrıca yurt içinde perakende kanalında satışlarını artırmak için yurt içinde ve yurt dışındaki satış kanallarını artırmayı hedeflemektedir. Ayrıca gerek yurt içi gerekse yurt dışından temin edilen hammadde ve ara malzeme temininde peşin fiyatla alım avantajlarından yararlanmak için işletme sermayesi kullanacaktır.
- 3. Şirket, halka arzdan elde edilen gelirin %5-10'luk kısmını makine yatırımı ve teknolojik yatırımlar için kullanmayı hedeflemektedir.**

Finansal Tablolar

Bağımsız Denetimden Geçmiş Bilanço

(mn TL)	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	30.09.2021
VARLIKLAR	406.419777	863.575242	819.861361	829.354025
Dönen Varlıklar	280.815547	168.481317	116.616346	130.769365
Nakit ve Nakit Benzerleri	27.813533	37.000265	16.546322	21.977157
Ticari Alacaklar	33.641975	54.752029	39.855693	31.488514
-İlişkili Olmayan Taraflardan Ticari Alacaklar	33.641975	54.752029	39.855693	31.488514
Diğer Alacaklar	129.760289	6.593347	2.744681	1.068602
-İlişkili Olmayan Taraflardan Diğer Alacaklar	1.495192	1.353727	2.734681	1.058602
-İlişkili Olan Taraflardan Diğer Alacaklar	128.265097	5.239620	0.010000	0.010000
Stoklar	71.561811	52.407255	48.149496	65.756735
Peşin Ödenmiş Gider	12.970257	15.398890	6.759854	5.618242
Diğer Dönen Varlıklar	5.067682	2.329531	2.560300	4.860115
Duran Varlıklar	125.604230	695.093925	703.245015	698.584660
Diğer Alacaklar	0.821289	1.214933	0.288794	0.414593
-İlişkili Olmayan Taraflardan Diğer Alacaklar	0.821289	1.214933	0.288794	0.414593
Maddi Duran Varlıklar	122.369761	687.849730	694.608652	688.670209
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	2.413180	6.001353	8.312002	9.461305
Peşin Ödenmiş Giderler	0.000000	0.027909	0.035567	0.038553
KAYNAKLAR	406.419777	863.575242	819.861360	829.354025
Kısa Vadeli Yükümlülükler	226.243562	214.333063	237.220035	214.379465
Kısa Vadeli Borçlanmalar	46.870423	60.760342	130.698870	71.779323
Uzun Vadeli Borçların Kısa Vadeli Kısımları	68.244303	67.684989	40.337965	58.108063
Ticari Borçlar	65.741320	48.968755	29.315607	38.269163
-İlişkili Olmayan Taraflara Ticari Borçlar	65.373548	48.962938	29.315607	38.209155
-İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	0.367772	0.005817	0.000000	0.060008
Çalışanlara Sağlanan Faydalar Kapsamında Borçlar	3.899310	4.902816	3.406040	4.144147
Diğer Borçlar	0.609774	2.073665	2.054682	3.025647
-İlişkili Olmayan Taraflara Diğer Borçlar	0.609774	2.073665	2.054682	3.025647
-İlişkili Taraflara Diğer Borçlar	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Ertelemiş Gelirler	38.694400	26.961768	28.824365	33.291416
Dönem Karı Vergi Yükümlülüğü	0.000000	0.000000	0.503401	2.684318
Kısa vadeli Karşılıklar	1.537028	2.683540	2.079105	3.030067
-Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	0.823244	1.662480	0.440397	0.463636
-Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Kısa Vadeli Karşılıklar	0.713784	1.021060	1.638708	2.566431
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	0.647004	0.297188	0.000000	0.047321
Uzun. Vadeli Yükümlülükler	79.406289	204.587406	207.733379	239.857326
Uzun Vadeli Borçlanmalar	53.822134	121.959008	124.524038	156.299132
Diğer Borçlar	12.123940	12.005986	6.690627	8.103388
-İlişkili Olmayan Taraflara Diğer Borçlar	0.472067	0.000000	0.000000	0.000000
-İlişkili Taraflara Diğer Borçlar	11.651873	12.005986	6.690627	8.103388
Uzun Vadeli Karşılıklar	3.507354	3.875626	5.035107	6.760668
-Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Uzun Vadeli Karşılıklar	3.507354	3.875626	5.035107	6.760668
Ertelemiş Vergi Yükümlülüğü	9.952861	66.746786	71.483607	68.694138
Toplam Özkaynaklar	100.769926	444.654773	374.907946	375.117234
Ödenmiş Sermaye	33.466130	33.466130	33.466130	337.046733
Sermaye Düzeltmesi Farkları	0.000194	0.000194	0.000194	0.000194
Sermaye Yedekleri	0.000000	282.602490	303.580603	0.000000
Kar veya Zarardan Yeniden Sınıflandırılmayacak Birikmiş Diğer Kapsamlı Gelir ve Giderler	72.562124	72.402548	82.906093	84.056893
Birikmiş Diğer Kapsamlı Gelirler ve Giderler	72.562124	72.402548	82.906093	84.056893
Kar veya Zarardan Yeniden Sınıflandırılacak Birikmiş Diğer Kapsamlı Gelir ve Giderler	-10.811488	-14.089341	0.000000	0.000000
Kardan Ayrılan Kısıtlanmış Yedekler	6.224839	6.680761	6.721082	6.853846
Geçmiş Yıllar Kar / Zararları	2.548055	-39.421795	-51.865531	-53.088525
Net Dönem Karı	-3.219928	0.015139	0.099375	0.248093
Ana Ortaklığa Ait Özkaynaklar	100.769926	341.656126	374.907946	375.117234
Kontrol Gücü Olmayan Paylar	0.000000	102.998647	0.000000	0.000000

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Finansal Tablolar

Bağımsız Denetimden Geçmiş Gelir Tablosu

(mn TL)	2018	2019	2020	9M20	9M21
Hasılat	227.1	228.2	212.9	139.9	199.0
Satışların Maliyeti	-116.0	-132.4	-116.6	-78.4	-110.1
Brüt Kar	111.0	95.8	96.3	61.4	88.9
Genel Yönetim Giderleri	-10.0	-8.0	-8.1	-5.8	-7.3
Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri	-68.2	-48.6	-29.0	-20.7	-29.1
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	-3.1	-1.3	-3.7	-2.4	-2.2
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	15.8	13.3	20.2	20.0	5.5
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler	-32.1	-10.9	-5.9	-3.2	-9.7
Esas Faaliyet Karı	13.4	40.3	69.8	49.4	46.1
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler/Giderler	-0.8	0.4	0.2	0.1	0.1
Finansman Giderleri Öncesi Faaliyet Karı	12.7	40.7	70.0	49.5	46.2
Finansal Gelirleri	33.6	5.9	12.2	8.9	2.9
Finansal Giderleri	-50.2	-48.2	-78.8	-67.4	-49.2
Sürdürülen Faaliyetler Vergi Öncesi Kar	-3.8	-1.6	3.4	-8.9	-0.1
Sürdürülen Faaliyetler Vergi Gelirleri / Giderleri	0.6	1.6	-3.3	-1.1	0.4
Dönem Vergi Gideri	-2.6	0.0	-0.6	-0.1	-2.7
Ertelenmiş Vergi Gelirleri	3.2	1.6	-2.7	-1.0	3.1
Net Dönem Karı	-3.2	0.0	0.1	-10.0	0.2

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Operasyonel Karlılık Oranları (mn TL)

	2018	2019	2020	9M20	9M21
Net Satışlar	227.1	228.2	212.9	139.9	199.0
Satışların Maliyeti	-116.0	-132.4	-116.6	-78.4	-110.1
Brüt Kar	111.0	95.8	96.3	61.4	88.9
Brüt Kar Marjı	48.9%	42.0%	45.2%	43.9%	44.7%
Faaliyet Giderleri	-81.3	-57.9	-40.8	-28.9	-38.6
Faaliyet Kar Marjı	-35.8%	-25.4%	-19.2%	-20.7%	-19.4%
Net Kar	-3.2	0.0	0.1	-10.0	0.2
Net Kar Marjı	-1.4%	0.0%	0.0%	-7.2%	0.1%
FAVÖK	40.3	49.4	68.0	42.4	61.3
FAVÖK Marjı	17.8%	21.7%	31.9%	30.3%	30.8%

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Değerlemede Kullanılan Yöntemler

Koleksiyon Mobilya Sanayi A.Ş.'nin sermaye arttırımı ve ortak satışı yolu ile halka arzı için, Oyak Yatırım tarafından hazırlanan fiyat tespit raporunda birim fiyat tespitinde Koleksiyon Mobilya'nın ana faaliyetleri için İndirgenmiş Nakit Akımı (%50) ve Piyasa Çarpanları yöntemleri (%50) kullanılırken, Büyükdere Gayrimenkul için ise Net Aktif Değeri yöntemi kullanılarak fiyat tespiti yapılmıştır.

1) İndirgenmiş Nakit Akımı Yöntemi ("İNA")

İNA metodunda kullanılan temel varsayımlar aşağıdaki gibidir;

- Projeksiyon süresi 6 yıl olup, 2021-2026 yılları için projekte edilmiştir. Şirketin gelecek projeksiyonları göz önüne alınarak, Şirket için 2021 yılında %32, 2022 yılında %33, 2023 yılında %40, 2024 yılında %38, 2025 yılında %36 ve 2026 yılında %37 oranında yıllık satış büyümesi gerçekleştirileceği tahmin edilmektedir.
- Değerlemede piyasa risk primi %5.5 kabul edilmiştir. Beta 2022 yılı için 1.36 sonraki yıllar için 1.38 olarak kullanılmıştır. Vergi oranı, projeksiyon döneminin ilk yılında %23 ve sonraki yıllarda %20 olarak kullanılmıştır.
- Şirket'in önümüzdeki dönemde yatırımlarının %45 borç, %55 özkaynak ile finanse edeceği varsayımı altında finansal borçlarının, finansal borçlar ve özkaynak toplamına oranı olarak %45 alınmıştır. Sermaye oranı ise %55 seviyesinde projekte edilmiştir. Risksiz faiz (getiri) oranı hesaplanırken, Türkiye'de ihraç edilen en güncel 10 yıllık TL tahvil oranındaki değişimler takip edilmiş olup, makroekonomik tahminler de göz önüne alındığında mevcut durum için %18 kullanılmıştır.
- Bu varsayımlar ışığında AOSM 2022 yılı için %20.3 olarak ve 2023 yılı ve sonrası içinse %20.5 olarak hesaplanmıştır.
- Terminal büyüme oranı %5 olarak kabul edilmiştir.
- Şirket'in son kur volatilitésinin değerlemeyi önemli ölçüde etkileyecek olmasından dolayı güncel veriyi kullanmak adına, "tahmini" yıl sonu net borç tutarı olan 264 milyon TL'lik net borç tutarı değerlemede kullanılmıştır.

İndirgenmiş Nakit Akımları (mn TL)	2018	2019	2020	2021T	2022T	2023T	2024T	2025T	2026T
Net Satışlar	227	228	213	281	374	524	723	985	1352
Satışlardaki Büyüme	a.d.	0.5%	-6.7%	32.0%	33.0%	40.3%	37.9%	36.2%	37.2%
SMM	116	132	117	160	209	301	426	587	804
Brüt Kar	111	96	96	121	164	223	297	398	548
Brüt Kar Marjı	48.9%	42.0%	42.5%	43.2%	44.0%	42.6%	41.1%	40.4%	40.6%
Operasyonel Giderler	81	58	41	58	79	106	141	187	251
Operasyonel Giderler / Net Satışlar	35.8%	25.4%	19.2%	20.7%	21.2%	20.2%	19.5%	19.0%	18.6%
Faaliyet Karı	30	38	55	63	85	117	156	211	297
Faaliyet Kar Marjı	13.1%	16.6%	26.0%	22.5%	22.8%	22.4%	21.6%	21.5%	22.0%
Amortisman giderleri	11	11	13	15	19	28	42	54	61
FAVÖK	40	49	68	78	104	145	198	265	358
FAVÖK Marjı	17.8%	21.7%	31.9%	27.7%	27.8%	27.7%	27.4%	27.0%	26.5%
Vergi	-1	-2	3	-4	11	18	27	35	47
İşletme Sermaye	39	58	59	77	95	126	174	230	304
İşletme Sermayesi / Hasılat Oranı	17.4%	25.5%	27.6%	27.2%	25.4%	24.0%	24.1%	23.3%	22.5%
Ek İşletme Sermayesi İhtiyacı (Fazlası)	a.d.	19	0	0	18	31	49	55	74
Yatırım Harcamaları	14	18	10	8	73	45	71	59	36
Serbest Nakit Akışı	-1	-4	-15	-4	2	52	116	116	201
İndirgenme Oranı				1.00	0.82	0.68	0.56	0.46	0.38
Serbest Nakit Akışının Bugünkü Değeri				-4	2	35	29	53	75
Projeksiyon Dönemi Serbest Nakit Akışı			194						
Sonuz Değer			476						
Firma Değeri			670						
Net borç			264						

Piyasa Değeri **406**

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

İndirgenmiş Nakit Akımı yöntemine göre hesaplanan piyasa değeri 406 milyon TL olarak hesaplanmıştır.

2) Piyasa Çarpanları Yöntemi

Piyasa Çarpanları Yöntemi'nde Şirket'in faaliyet gösterdiği sektördeki benzer yurt içi ve yurt dışı halka açık şirketlerin değerlendirme çarpanları ile Şirket için hesaplanan çarpanlar karşılaştırılarak Şirket değeri belirlenmektedir.

Koleksiyon Mobilya, ev mobilyası/ofis mobilyası/çeşitli ev eşyaları sektöründe faaliyet göstermektedir ve ürün çeşitliliği açısından oldukça geniş bir yelpazeyle hizmet vermektedir. Bu bağlamda ve ilgili sektörlerde yurtdışı M&A (Birleşme&Satınalma) ve IPO (Halka Arz) işlemlerinde dikkate alınan çarpan FD/FAVÖK çarpanı olarak gözlemlenmektedir. Net kâr, Koleksiyon Mobilya'nın Eyl'21 itibarıyla 4.3x Net Borç/FAVÖK seviyesinde, nisbeten yüksek borçluluk ve finansman giderleri sebebiyle ciddi şekilde etkilenmektedir ve karşılaştırma açısından sağlıklı bir sonuç vermemektedir. F/K çarpanı açısından Yurtdışı Benzerler medyanı Son 12 Aylık Net Kâra göre 13.8x seviyesindeyken Yurtiçi Benzerler ise 8.3x seviyesinde işlem görmektedir. Keza defter değeri de, firma varlıklarının bilançolarında ne kadar pazar değerine yakın yer aldığıyla alakalı olup, mobilya sektöründe agresif büyüme modeliyle faaliyet gösterecek firmalar için sağlıklı bir çarpan olarak kabul edilmemektedir. FD/Satış çarpanı da satış rakamı şirketin asıl değerini ortaya koyan kârlılığı değil, cirosal büyüklüğü yansıması açısından yine Şirket'in güncel Hasılat'ının küçük ölçekte olmasından ötürü uygun bir çarpan olarak görülmemiştir.

Sonuç olarak yukarıda bahsedilen sebeplerden ötürü F/K, FD/Satışlar ve PD/DD çarpanlarına yer verilmemiş olup, Şirket'in adil değerlemesi için en sağlıklı çarpan olduğunu düşünülen FD/FAVÖK çarpanı kullanılması uygun görülmüştür.

Şirket için yapılan çarpan analizinde, Şirket'in ana faaliyet alanına mümkün olduğu kadar yakın şirketler seçilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda, yurt içinde, BİST içerisinde Şirket'e birebir benzer iş yapan şirket bulunmamakla birlikte, özellikle mobilya sektöründe faaliyet gösteren şirketler incelenmiş ve Koleksiyon'a en yakın olarak değerlendirilen Yataş Yatak Yorgan Sanayi ve Ticaret AŞ ("Yataş") ve Doğanlar Mobilya Grubu İmalat Sanayi ve Ticaret AŞ (Doğtaş) (27 Aralık 2021 tarihinde unvan değişikliği olmuştur)'nin ortalama FD/FAVÖK çarpanı kullanılmıştır. Yurt dışı tarafta ise aynı şekilde Koleksiyon ile aynı alanda faaliyet gösteren şirketler incelenerek faaliyet alanı Koleksiyon Mobilya'ya en çok benzeyen şirketler kümesi belirlenmiştir. Yurtdışında faaliyet gösteren benzer şirketler listesine olabildiğince geniş ürün çeşitliliği yakalamak amacıyla mobilya/ofis/dekorasyon gibi alanların birinde veya birkaçında faaliyet gösteren firmalar dahil edilmiştir.

Halka arz fiyat hesaplamasında, 2021-2022 yılı tahmini verileri kullanılmış ve Şirket'in nakit yaratma kapasitesini kabaca en iyi temsil ettiği düşünülen FD/FAVÖK oranı ile hesaplanan değer kullanılması uygun görülmüştür.

Değerleme çalışmasında FD/FAVÖK oranı hesaplaması için medyan kullanılmıştır.

Karşılaştırılabilir Şirket Çarpanları

Şirketler	Kod	Piyasa Değeri (mn ABD\$)	FD/FAVÖK	FD/FAVÖK
			2021	2022
Roche Bobois SA	RBO.PA	361	6.6	6.6
Integra Indocabinet Tbk PT	WOOD.JK	346	7.8	7.5
Hyundai Livart Furniture Co Ltd	079430.KS	234	5.8	5.3
Fabryki Mebli Forte SA	FTEP.WA	263	5.8	6.8
Sanderson Design Group PLC	SDG.L	164	6.0	5.7
Lii Hen Industries Bhd	LHEN.KL	117	4.7	3.6
Poh Huat Resources Holdings Bhd	PHUA.KL	89	4.8	3.0
Homeritz Corporation Bhd	HOME.KL	58	4.7	3.9
Lee Swee Kiat Group Bhd	LHTM.KL	32	9.7	6.1
		Medyan	5.8	5.7
Doğtaş Kelebek Mobilya Sanayi ve Ticaret AS	DGKLB.IS	53	5.6	5.4
Yataş Yatak ve Yorgan Sanayi Ticaret AS	YATAS.IS	124	4.8	3.6
		Medyan	5.2	4.5

Koleksiyon Mobilya - Piyasa Yaklaşımı

Benzer Şirketler (FD/FAVÖK) (mn TL)	2021T	2022T
Medyan	5.76	5.42
2021T FAVÖK	78	
2022T FAVÖK	104	
Çarpan Bazında Firma Değeri	507	
Net Borç	264	
Çarpan Bazında Piyasa Değeri	243	

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

2021 ve 2022 yılı projeksiyonlarına ve Benzer şirket'lerin 2021 ve 2022 yılları tahmini FD/FAVÖK verilerine dayanan hesaplama göre Şirket'in Piyasa Çarpanları bazında Piyasa Değeri 243mn TL'dir.

Sonuç

Oyak Yatırım tarafından yapılan İndirgenmiş Nakit Akımları ve Piyasa Çarpanları yöntemlerinin eşit ağırlıkla hesaplandığı değerlendirilerek Koleksiyon Mobilya için halka arz öncesi piyasa değeri 488mn TL ve halka arz sonrası piyasa değeri 625mn TL olarak hesaplanmıştır. İNA ve Piyasa Yaklaşımı metodlarına %42 oranında halka arz iskontosu uygulanmıştır. Yatırım Amaçlı Gayrimenkul olarak sınıflandırılan ve proje geliştirilmesi planlanan Büyükdere Gayrimenkul arazisi, 300mn TL'lik Yatırım Amaçlı Gayrimenkul değeri ile iskontosuz olarak değerlemeye eklenmiştir. Sonuç olarak halka arz iskontosu sonrası pay başına 1.45 TL fiyata ulaşılmıştır.

Ağırlıklandırılmış Hedef Değer Sonucu ve İskonto Oranları

Değerleme Sonucu	Piyasa Değeri	Ağırlık	Sonuç
İNA	406	50%	203
Çarpan Analizi	243	50%	122
Piyasa Değeri (Koleksiyon)	Toplam	100%	324
Maslak Arazisi Net Aktif Değeri		100%	300
Piyasa Değeri (Koleksiyon+ Maslak Arazisi)			624
Halka Arz İskontosu (Koleksiyon)			42%
Halka Arz Öncesi İskontolu Piyasa Değeri			488
Ödenmiş Sermaye			337
Sermaye Artış			28.0%
Ortak Satışı			4.0%
%28 Sermaye arttırımı (mn)			94
%4 Ortak Satışı (mn)			13
Halka Arz Sonrası Sermaye (mn)			431
Sermaye Artışından Gelen Nakit Girişi (TL mn)			137
Ortak Satışı (TL mn)			20
Toplam Halka Açık Piyasa Değeri (TL mn)			156
Halka Açıklık Oranı			25.0%
Halka Arz Sonrası Piyasa Değeri (TL mn)			625
Hisse Fiyatı			1.45

Kaynak: Fiyat Tespit Raporu

Şirket'in %100 oranında konsolide ettiği Büyükdere Gayrimenkul'ün Sarıyer, İstanbul'da bulunan; aynı zamanda Koleksiyon Mobilya'nın merkez ofisini ve ana showroom'unu içeren arsanın, Invest Gayrimenkul Değerleme Danışmanlık AŞ tarafından Ekim 2021 döneminde hazırlanan değerlendirme raporuna göre; 526 milyon TL + KDV tutarında değere sahip olduğu belirlenmiştir. Eyl'21 finansallarında ilgili arazi Maddi Duran Varlıklar altında sınıflandırılmıştır.

İlgili arazinin UFRS kuralları çerçevesinde, gelecekte inşaat projesine konu olabilecek büyüklüğü belirlenmiş olup, arazinin bu kısmının Yatırım Amaçlı Gayrimenkul olarak sınıflanması ise Denetçi tarafından 10 Şubat 2022 tarihli imzalı beyanat ile taahhüt edilmiştir. Bahsi geçen arazinin gelecek yıllarda projeye konu olabilecek kısmı, yılsonu denetim raporlarıyla birlikte finansal tablolarda Yatırım Amaçlı Gayrimenkul şeklinde sınıflandırılacaktır.

Görüş

- Fiyat tespit raporunda Koleksiyon Mobilya Sanayi A.Ş. hakkında detaylı bir şekilde bilgilendirilme yapılmıştır.
- İndirgenmiş nakit akımları analizinin şirketin varsayımlarına göre genel olarak makul olduğu görüşünderiz.
- İndirgenmiş nakit akımı ve piyasa çarpanları analizine eşit ağırlık verilmesini makul buluyoruz.
- Fiyat tespit raporunda açıklandığı üzere, çarpan Analizinde FD/FAVÖK çarpanının kullanılmasını uygun buluyoruz.
- Piyasa çarpanları yönteminde hesaplan çarpan için medyan ortalamasının kullanılmasının makul olduğu görüşünderiz.
- Oyak Yatırım Tarafından yapılan değerlemede gayrimenkul olarak sınıflandırılan ve proje geliştirilmesi planlanan Büyükdere Gayrimenkul arazisi, 300mn TL'lik Yatırım Amaçlı Gayrimenkul değeri ile iskontosuz olarak değerlemeye eklenmiştir. Arsanın yatırım amaçlı gayrimenkul değerinin değerlemeye katılırken ek bir halka arz iskontosu uygulanmasının daha uygun olacağına inanıyoruz.
- Oyak Yatırım tarafından paylaşılan fiyat tespit raporundaki varsayımlar üzerinden bakıldığında, halka arz iskontosu sonucunda ulaşılan 1.45TL hisse başı fiyatı makul bulmaktayız. Öte yandan, değerlemede kullanılan varsayımlarda oluşabilecek sapmaları, şirketin değerlemesi açısından risk olarak sayabiliriz.

İşbu rapor Sermaye Piyasası Kurulu'nun VII-128,1 Pay Tebliği 29.maddesine istinaden ATA Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ("ATA Yatırım") tarafından Oyak Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin ("Oyak Yatırım") lider aracı kurum olduğu Koleksiyon Mobilya Sanayi A.Ş. ("Şirket") paylarının halka arzı kapsamında Oyak Yatırım tarafından hazırlanan fiyat tespit raporunu değerlendirmek amacıyla hazırlanmış olup, yatırımcıların pay alım satımına ilişkin herhangi bir tavsiye veya teklif içermemektedir. Yatırımcılar, halka arza ilişkin izahnameyi inceleyerek karar vermelidir. Rapor içerisinde bulunabilecek hata ve noksanlıklardan dolayı ATA Yatırım Menkul Kıymetler A.Ş. ve çalışanları hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz.