



T H A N G A R D

SOVEREIGN SPACE INTELLIGENCE

Not a smart home. Not a voice assistant. A private, governed intelligence that runs your spaces like a personal staff — autonomous, accountable, and yours alone.

Kein Smart Home. Kein Sprachassistent. Eine private, kontrollierte Intelligenz, die Ihre Räume führt wie ein persönliches Personal.

Akıllı ev değil. Sesli asistan değil. Mekânlarınızı özel bir kadro gibi yöneten, özel ve denetimli bir zekâ.

INVESTOR & COMPETITION BRIEF

FOUNDERS: VICTOR SCHÜTT & EROL KOLUKISA

BERLIN · DUBAI · 2026 — CONFIDENTIAL

ENGLISH · DEUTSCH · TÜRKÇE



T H A N G A R D

SOVEREIGN SPACE INTELLIGENCE

EN

ENGLISH

Not a smart home. Not a voice assistant. A private, governed intelligence that runs your spaces like a personal staff — autonomous, accountable, and yours alone.

INVESTOR & COMPETITION BRIEF · 2026

§1 Executive Summary

Every connected home today is a pile of gadgets bolted onto a cloud that watches you. Voice assistants react to commands; they do not *act*, they do not *reason about consequences*, and they surrender your data to the company that sold them. **THANGARD is a different species.** It is an autonomous intelligence — a team of specialised AI agents (an energy steward, a head of security, a concierge, a facilities manager, a household CFO) that observe, plan, verify and take real-world action on your behalf, inside a strict five-level governance model with an unforgeable audit trail. It runs **locally and offline-first**: the residence keeps working, and thinking, with no internet and no data leaving the building.

We are not competing inside the smart-home category. We are opening a new one — **Sovereign Space Intelligence** — positioned above it, for people and organisations for whom privacy, control and effortless excellence are non-negotiable: ultra-high-net-worth residences, branded developments, offices, hospitality and assisted living. The complete software system is **already built and running**; our first pilot is deploying in Berlin, and our first company and flagship installations are planned for **Dubai**, the world's densest market for exactly this customer.

§2 A New Category — And Why the Old One Doesn't Fit

"Smart home" is a market we will size, not a box we will stand in. The term collapses everything — a €20 plug and a €2M residence — into one undifferentiated pile. Our customer does not want more gadgets to manage. They want the opposite: **outcomes and staff**. The wealthy do not buy hubs; they retain people who run things for them, discreetly and loyally. THANGARD is the digital embodiment of that: a private, governed staff for your spaces.

Alexa / Google: reactive assistants — you command, a device responds, you bolt on accessories.

KNX / Loxone: wiring and switches for new-build construction — no reasoning, no agents.

THANGARD: an autonomous, accountable intelligence that **thinks, decides and acts** — and that you own.

§3 The Problem — Trust Is the Real Bottleneck

Adoption is not blocked by a lack of devices. It is blocked by **fear and fragmentation**. In the largest European market, among non-adopters **48% fear data misuse, 41% fear hacking, 37% say it is too expensive** and roughly a third say installation is too complex.^[1]

Most tellingly, **96% of users want an independent security seal and 87% want a privacy label**^[2] — direct proof that *trust and governance are a purchase criterion, not a feature*. Meanwhile the premium customer is orphaned: Big Tech offers cloud lock-in and monthly subscriptions; the luxury custom-install world offers expensive wiring with no real intelligence. Nobody offers a sovereign, thinking system that a discerning owner can actually trust.

§4 The Product — Your Sovereign Staff

THANGARD installs as one private intelligence with five specialist agents, each with a clear remit:

- **Energy Steward** — watches tariffs and consumption, shifts loads, kills phantom draw, and (with approval) switches contracts to the best rate.
- **Head of Security** — presence, doors, smoke, cameras with on-device person recognition; escalates only what matters.
- **Concierge** — light and climate that follow you, wake and arrival routines, briefings, transport, guests and parties.
- **Facilities Manager** — appliance health, maintenance, supplies, token renewals — the building maintains itself.
- **Household CFO** — spend, subscriptions, price watches, and a clear monthly account of the home's economics.

The core innovation: governed autonomy

Every action passes through a **five-level autonomy model** — L0 observe, L1 recommend, L2 act reversibly, **L3 financial (explicit approval required)**, **L4 safety-critical (multi-confirmation)** — and lands, immutably, in an audit trail: who, what, when, on whose approval. The owner sets how much authority each agent holds, and can freeze everything with one switch. This is the difference between a gimmick and a system a principal will trust with real decisions and real money.

§5 Why Now

- **Agentic AI has arrived — and is failing on governance.** Gartner expects 40% of enterprise apps to embed task-specific AI agents by end-2026 (from <5% in 2025),^[3] yet forecasts **over 40% of agentic-AI projects cancelled by 2027 — largely for inadequate risk controls.**^[4] Governance-first is not a nicety; it is the reason projects survive.
- **Local AI is now practical.** Edge NPUs and small local LLMs make an offline-first, private residence intelligence real, not aspirational.
- **Interoperability is becoming table stakes.** 4,800+ certified Matter devices by end-2025^[5] mean vendor-neutrality is expected — and we build on it rather than fighting it.
- **Regulation now rewards our design.** The EU AI Act mandates continuous, tamper-evident event logs for high-risk systems (≥6 months retention)^[6] — our audit trail is compliance by construction. In the UAE, "AI Sovereignty" is *official state doctrine* (National AI Strategy 2031; Dubai's AI Ethics Principles of accountability, transparency and human oversight)^[7] — our local-and-governed architecture is the national ideal, by design.

§6 The Market — Rolling It Up From the Top

\$163B→\$887B
Smart-home market 2025→2033, 23% CAGR^[8]

\$139B→\$310B
Smart-building market 2025→2030^[9]

\$21.4B
Dubai branded residences sold 2025 — world's #1^[10]

We do not sit inside these markets — we address the top of them and expand downward. Our beachhead is the world's highest concentration of our exact customer:

- **Dubai / UAE — the flagship.** The world's largest branded-residence market (\$21.4B across 51,692 homes in 2025)^[10]; UAE ultra-high-net-worth individuals growing **from 4,851 to 6,588 by 2031 (+36%)**^[11], with 9,800 new millionaires in 2025 alone — the highest net inflow on earth.^[12] The luxury install market there is dominated by KNX/Crestron/Control4 — **wiring, not intelligence** — leaving the thinking layer wide open.^[13]
- **United States & global.** The largest luxury-residential and smart-building spend, and the proving ground for insurance-linked and service models (see §8).
- **Germany / EU — the pilot, not the centre.** A strong, high-trust proving market where our first installation runs — and where privacy anxiety is most acute, making our sovereignty message sharpest.
- **Adjacent wedges.** Assisted-living/ambient care (Europe faces a shortfall of 280,000–690,000 care workers by 2049^[14]), hospitality, and property developers pre-installing THANGARD as a sales differentiator.

§7 Competitive Landscape

Player	What it is	Why it isn't us
Apple / Google / Amazon / Samsung	Cloud voice assistants + ecosystems; new AI subscriptions (Alexa+ ~\$20/mo, Gemini ~\$10/mo; SmartThings API paid from Oct 2026)	Reactive, cloud-locked, data-monetising, mass-market. No sovereignty, no governed autonomy, no service. ^[15]
KNX · Loxone · Gira	Wired building automation, integrator-installed	Expensive, new-build-focused, proprietary; no AI agents, no reasoning, no retrofit intelligence. ^[13]
Josh.ai	Luxury local voice control for custom-install	Voice layer for the ultra-rich, not a governed agent team; single-home custom, not multi-property or care. ^[16]
Siemens · Schneider	Cloud smart-building SaaS for enterprise	Cloud-only, enterprise buildings, no residential sovereignty or retrofit.
THANGARD	The only system that combines all four at once: governed AI-agent autonomy · offline/local sovereignty · vendor-neutral retrofit · and a multi-property, done-for-you service. That intersection is empty today.	

Honest note on defensibility: the technical core (open building platform + local LLM) is increasingly commodity. Our moat is *not* "we have an AI agent." It is the governance model, the bespoke done-for-you integration, multi-tenant scale, an operated concierge layer, and trust/compliance — all things a competitor cannot copy overnight.

58 Our Moat — How We Set Ourselves Apart

Five deliberate, defensible levers — prioritised by differentiation × feasibility:

- 1. Dual-regime compliance as a sales weapon.** Our built-in audit trail satisfies the EU AI Act's logging mandate *and* mirrors the UAE's AI-sovereignty doctrine. In the EU it is a legal must-have; in the Gulf it is the state ideal. No KNX or Big-Tech competitor can say this. Zero legal risk, immediate.^{[6][7]}
- 2. Pre-install in Dubai's development pipelines.** In branded residences the automation layer is specified *before* construction, alongside MEP/fit-out.^[13] Being written in as the AI-governance layer across a 166-project pipeline locks in whole buildings before completion — the single most scalable lever at the richest address on earth.^[10]
- 3. "Digital staff" positioning + a manned concierge operations centre.** In the Gulf, a personal household staff is the norm and a status marker.^[17] A human-backed 24/7 operations layer behind the agents is a service moat that is hard to copy and justifies a premium retainer.
- 4. An energy agent on licensed, global backend.** Kraken (Octopus) is licensable white-label infrastructure serving 70M+ accounts across 27 countries^[18] — our energy steward can run on utility-grade rails and curate dynamic tariffs, earning switching revenue. **GUARDRAIL** shown transparently, neutrality preserved.
- 5. Insurance-certified savings.** Insurers already discount for monitored protection — 10–13% in the US (Hippo, State Farm's free leak-detection), 5–20% in Germany, 5–15% plus occupancy-based premiums in the UAE (ideal for often-empty luxury villas).^[19] A "THANGARD-certified = guaranteed discount" partnership is a concrete differentiator. **GUARDRAIL** structured within referral/introducer limits.

59 Business Model

- **Flagship (UHNW residences):** hardware & installation package (bespoke, five-figure+) + a monthly **Sovereign Intelligence retainer** (concierge, monitoring, updates, optimisation) — recurring, high-margin, sticky.
- **Essential tier:** the same intelligence in a leaner package to widen the funnel beyond the very top — same brand, smaller scope, not a downgrade in trust.
- **B2B / recurring:** developer & branded-residence pre-install contracts, property-portfolio frameworks, hospitality and assisted-living deployments — per-unit licence + service.
- **Performance streams (transparent):** energy-switching and insurance-certification partnerships that pay us *while* saving the client money — always disclosed, always in the client's interest.

510 Traction — This Is Already Built

THANGARD is not a slide. The complete software system exists today: the five agent packages, the five-level autonomy governance engine with audit trail, the offline-first local-AI voice stack, external-service integrations, and a full simulation harness — all running and tested, hardware-agnostic by design so that deployment is pairing and calibration, not rebuilding. Our **first pilot residence is deploying in Berlin**. The path from here is commercial, not technical.

511 Roadmap

Horizon	Milestone
Now – Q4 2026	Berlin flagship pilot live; reference case, films, measured outcomes.
2027 H1	Dubai entity (DIFC/DMCC), Golden-Visa founders, first UAE villa installations, first developer pre-install LOI.
2027 H2	Certified Integrator programme (training, territory) → scalable delivery without diluting quality; first insurance & energy partnerships.

2028+	Multi-property / B2B platform, portfolio frameworks, US entry, THANGARD as the standard sovereign layer for premium spaces.
-------	---

§12 Team

Victor Schütt — founder and system architect. Builder of the full THANGARD platform; background in software and AI ventures (Rezi24 GmbH), shipping production AI products end-to-end. **Erol Kolukisa** — co-founder. Together the founders bring a substantial international network across capital, real estate and the Gulf — the exact relationships required to land flagship residences and developer pipelines. *(Detailed bios and cap table on request.)*

§13 The Ask

We are raising a seed round and seeking **strategic partners**: capital to fund the Dubai entity and first flagship installations; **developer and branded-residence partners** for pre-install pilots; and **energy and insurance partners** for the performance streams. In return, early partners help define — and own a share of — an entirely new category. THANGARD is a coined, defensible brand — thangard.ai and thangard.com both secured — distinctive, ownable worldwide, and unencumbered by prior meaning.

§14 Vision

For a century, luxury meant a staff that ran your world so you could live in it. THANGARD makes that staff intelligent, tireless, private and scalable — first in the world's great residences, then in every space that deserves to think. **Not a smarter home. A sovereign one.**

Sources. [1][2] Bitkom Smart-Home surveys, 2023. [3] Gartner, "40% of enterprise apps will feature task-specific AI agents by 2026," 2025. [4] Gartner, "Over 40% of agentic-AI projects will be canceled by 2027," 2025. [5] Matter/CSA device certification, end-2025. [6] EU AI Act, Art. 12 logging obligations (high-risk, ≥6-month retention). [7] UAE National AI Strategy 2031; Dubai AI Ethics Principles; UAE PDPL (Federal Decree-Law 45/2021). [8] Grand View Research, Smart Home, 2025 (\$162.8B→\$887B, 23.1% CAGR). [9] Mordor Intelligence, Smart Building, 2025. [10] Arabian Business, Dubai branded residences 2025 (\$21.4B / 51,692 homes / 166 projects). [11] Knight Frank Wealth Report via Gulf News, 2026 (UAE UHNW 4,851→6,588 by 2031). [12] Gulf News, UAE millionaire net inflow 2025 (~9,800). [13] Zitech / HomeControl.ae, KNX in ~65% of Dubai ultra-luxury projects, 2026. [14] Destatis, German care-worker shortfall to 2049 (280k–690k), 2024. [15] The Ambient / GadgetHacks, Alexa+, Gemini for Home, SmartThings API pricing, 2026. [16] Residential Systems, Josh.ai review, 2025. [17] Arabian Business, staffing Dubai's ultra-rich homes, 2025. [18] Kraken Technologies / Octopus Energy Group, 70M+ accounts / 27 countries. [19] NerdWallet (Hippo/State Farm), homeandsmart.de, coverb.ae — smart-home insurance discounts, 2025/26.

THANGARD — Sovereign Space Intelligence · Confidential investor & competition brief · 2026 · Market figures cited as ranges from named sources; regulatory dates subject to change — verify against primary texts before publication. Trademark clearance (EUIPO/USPTO/UAE) pending.



T H A N G A R D

SOVEREIGN SPACE INTELLIGENCE

DE

DEUTSCH

Kein Smart Home. Kein Sprachassistent. Eine private, kontrollierte
Intelligenz, die Ihre Räume führt wie ein persönliches Personal —
autonom, rechenschaftspflichtig und allein die Ihre.

INVESTOREN- & WETTBEWERBS-BRIEFING · 2026

§1 Executive Summary

Jedes vernetzte Zuhause ist heute ein Haufen Gadgets, angeschraubt an eine Cloud, die Sie beobachtet. Sprachassistenten reagieren auf Befehle; sie *handeln* nicht, sie *denken nicht über Konsequenzen nach*, und sie liefern Ihre Daten an das Unternehmen aus, das sie verkauft hat. **THANGARD ist eine andere Spezies.** Es ist eine autonome Intelligenz — ein Team spezialisierter KI-Agenten (ein Energie-Verwalter, ein Sicherheitschef, ein Concierge, ein Facility-Manager, ein Haushalts-CFO), die in Ihrem Auftrag beobachten, planen, prüfen und real handeln, innerhalb eines strengen fünfstufigen Governance-Modells mit einem fälschungssicheren Audit-Trail. Es läuft **lokal und offline-first**: Die Residenz arbeitet — und denkt — weiter, ohne Internet und ohne dass Daten das Gebäude verlassen.

Wir konkurrieren nicht innerhalb der Smart-Home-Kategorie. Wir eröffnen eine neue — **Sovereign Space Intelligence** — oberhalb davon positioniert, für Menschen und Organisationen, für die Privatsphäre, Kontrolle und mühelose Exzellenz nicht verhandelbar sind: Residenzen von Ultra-High-Net-Worth-Kunden, Branded Developments, Büros, Hotellerie und betreutes Wohnen. Das vollständige Softwaresystem ist **bereits gebaut und in Betrieb**; unser erster Pilot startet in Berlin, und unsere erste Gesellschaft sowie die Flagship-Installationen sind für **Dubai** geplant — den weltweit dichtesten Markt für genau diesen Kunden.

§2 Eine neue Kategorie — und warum die alte nicht passt

„Smart Home“ ist ein Markt, den wir vermessen — keine Schublade, in die wir uns stellen. Der Begriff wirft alles in einen Topf — eine 20-€-Steckdose und eine 2-Mio-€-Residenz — zu einem undifferenzierten Haufen. Unser Kunde will nicht noch mehr Gadgets verwalten. Er will das Gegenteil: **Ergebnisse und Personal.** Vermögende kaufen keine Hubs; sie beschäftigen Menschen, die diskret und loyal die Dinge für sie regeln. THANGARD ist genau das in digitaler Form: ein privates, kontrolliertes Personal für Ihre Räume.

Alexa / Google: reaktive Assistenten — Sie befehlen, ein Gerät antwortet, Sie schrauben Zubehör dazu.

KNX / Loxone: Verkabelung und Schalter für den Neubau — kein Denken, keine Agenten.

THANGARD: eine autonome, rechenschaftspflichtige Intelligenz, die **denkt, entscheidet und handelt** — und die Ihnen gehört.

§3 Das Problem — Vertrauen ist der wahre Engpass

Die Verbreitung scheitert nicht am Mangel an Geräten. Sie scheitert an **Angst und Fragmentierung**. Im größten europäischen Markt fürchten unter den Nicht-Nutzern **48 % Datenmissbrauch, 41 % Hacking, 37 % nennen es zu teuer**, und rund ein Drittel hält die Installation für zu komplex.^[1] Am aufschlussreichsten: **96 % der Nutzer wollen ein unabhängiges Sicherheitssiegel und 87 % ein Datenschutz-Label^[2]** — der direkte Beweis, dass *Vertrauen und Governance ein Kaufkriterium sind, kein Feature*. Der Premium-Kunde bleibt derweil verwaist: Big Tech bietet Cloud-Lock-in und Monatsabos; die Welt der Luxus-Custom-Installation bietet teure Verkabelung ohne echte Intelligenz. Niemand bietet ein souveränes, denkendes System, dem ein anspruchsvoller Eigentümer wirklich vertrauen kann.

§4 Das Produkt — Ihr souveränes Personal

THANGARD wird als eine private Intelligenz mit fünf Spezial-Agenten installiert, jeder mit klarem Auftrag:

- **Energie-Verwalter** — überwacht Tarife und Verbrauch, verschiebt Lasten, eliminiert Phantom-Verbräuche und wechselt (nach Freigabe) zum besten Tarif.
- **Sicherheitschef** — Anwesenheit, Türen, Rauch, Kameras mit Personenerkennung auf dem Gerät; eskaliert nur, was zählt.
- **Concierge** — Licht und Klima, die Ihnen folgen, Weck- und Ankunftsroutrinen, Briefings, Transport, Gäste und Feiern.
- **Facility-Manager** — Gerätezustand, Wartung, Nachschub, Token-Erneuerungen — das Gebäude wartet sich selbst.
- **Haushalts-CFO** — Ausgaben, Abos, Preiswächter und eine klare monatliche Abrechnung der Haus-Ökonomie.

Die Kern-Innovation: kontrollierte Autonomie

Jede Aktion durchläuft ein **fünfstufiges Autonomie-Modell** — L0 beobachten, L1 empfehlen, L2 reversibel handeln, **L3 finanziell (ausdrückliche Freigabe erforderlich)**, **L4 sicherheitskritisch (Mehrfach-Bestätigung)** — und landet unveränderlich in einem Audit-Trail: wer, was, wann, auf wessen Freigabe. Der Eigentümer legt fest, wie viel Autorität jeder Agent besitzt, und kann mit einem Schalter alles einfrieren. Das ist der Unterschied zwischen einer Spielerei und einem System, dem ein Prinzipal echte Entscheidungen und echtes Geld anvertraut.

§5 Warum jetzt

- **Agentische KI ist da — und scheitert an der Governance.** Gartner erwartet, dass bis Ende 2026 40 % der Unternehmens-Apps aufgabenspezifische KI-Agenten enthalten (von <5 % in 2025),^[3] prognostiziert aber, dass bis 2027 **über 40 % der Agentic-AI-Projekte abgebrochen werden — überwiegend wegen unzureichender Risikokontrollen.**^[4] Governance-first ist keine nette Zugabe; es ist der Grund, warum Projekte überleben.
- **Lokale KI ist jetzt praxistauglich.** Edge-NPUs und kleine lokale LLMs machen eine offline-first, private Residenz-Intelligenz real — nicht bloß Wunschdenken.
- **Interoperabilität wird zur Grundvoraussetzung.** Über 4.800 zertifizierte Matter-Geräte bis Ende 2025^[5] bedeuten: Herstellerneutralität wird erwartet — und wir bauen darauf auf, statt sie zu bekämpfen.
- **Die Regulierung belohnt jetzt unser Design.** Der EU AI Act schreibt kontinuierliche, manipulationssichere Ereignisprotokolle für Hochrisiko-Systeme vor (≥6 Monate Aufbewahrung)^[6] — unser Audit-Trail ist Compliance ab Werk. In den VAE ist „AI Sovereignty“ *offizielle Staatsdoktrin* (Nationale KI-Strategie 2031; Dubais KI-Ethik-Prinzipien der Rechenschaft, Transparenz und menschlichen Aufsicht)^[7] — unsere lokale und kontrollierte Architektur ist das nationale Ideal, per Design.

§6 Der Markt — von oben aufgerollt

163→887 Mrd. \$

Smart-Home-Markt 2025→2033, 23 % CAGR^[8]

139→310 Mrd. \$

Smart-Building-Markt 2025→2030^[9]

21,4 Mrd. \$

Dubai Branded Residences verkauft 2025 — weltweit #1^[10]

Wir sitzen nicht in diesen Märkten — wir adressieren ihre Spitze und expandieren nach unten. Unser Brückenkopf ist die weltweit höchste Konzentration genau unseres Kunden:

- **Dubai / VAE — das Flagship.** Der weltweit größte Markt für Branded Residences (21,4 Mrd. \$ über 51.692 Einheiten in 2025)^[10]; die Zahl der Ultra-High-Net-Worth-Individuen der VAE wächst **von 4.851 auf 6.588 bis 2031 (+36 %)**^[11], mit allein 9.800 neuen Millionären in 2025 — dem höchsten Netto-Zuzug der Welt.^[12] Der dortige Luxus-Installationsmarkt wird von KNX/Crestron/Control4 dominiert — **Verkabelung, nicht Intelligenz** — und lässt die denkende Ebene weit offen.^[13]
- **USA & global.** Die größten Ausgaben für Luxus-Wohnen und Smart Buildings — und das Testfeld für versicherungsgebundene und Service-Modelle (siehe §8).
- **Deutschland / EU — der Pilot, nicht das Zentrum.** Ein starker Vertrauensmarkt, in dem unsere erste Installation läuft — und in dem die Datenschutz-Angst am größten ist, was unsere Souveränitäts-Botschaft am schärfsten macht.
- **Angrenzende Keile.** Betreutes Wohnen / Ambient Care (Europa droht bis 2049 ein Mangel von 280.000–690.000 Pflegekräften^[14]), Hotellerie und Projektentwickler, die THANGARD als Verkaufsargument vorinstallieren.

§7 Wettbewerbsumfeld

Akteur	Was es ist	Warum es nicht wir sind
Apple / Google / Amazon / Samsung	Cloud-Sprachassistenten + Ökosysteme; neue KI-Abos (Alexa+ ~20 \$/Mon., Gemini ~10 \$/Mon.; SmartThings-API kostenpflichtig ab Okt. 2026)	Reaktiv, Cloud-gebunden, Daten-monetarisierend, Massenmarkt. Keine Souveränität, keine kontrollierte Autonomie, kein Service. ^[15]
KNX · Loxone · Gira	Kabelgebundene Gebäudeautomation, vom Integrator installiert	Teuer, auf Neubau ausgerichtet, proprietär; keine KI-Agenten, kein Denken, keine Nachrüst-Intelligenz. ^[13]
Josh.ai	Lokale Luxus-Sprachsteuerung für Custom-Install	Sprachebene für die Ultra-Reichen, kein kontrolliertes Agenten-Team; Einzelobjekt-Custom, nicht Multi-Property oder Care. ^[16]
Siemens · Schneider	Cloud-Smart-Building-SaaS für Unternehmen	Nur Cloud, Gewerbegebäude, keine Wohn-Souveränität oder Nachrüstung.
THANGARD	Das einzige System, das alle vier zugleich vereint: kontrollierte KI-Agenten-Autonomie · Offline/Lokal-Souveränität · herstellernerneutrale Nachrüstung · und ein Multi-Property-Rundum-sorglos-Service. Diese Schnittmenge ist heute leer.	

Ehrliche Anmerkung zur Verteidigungsfähigkeit: Der technische Kern (offene Gebäudeplattform + lokales LLM) wird zunehmend zur Massenware. Unser Burggraben ist *nicht* „wir haben einen KI-Agenten“. Er ist das Governance-Modell, die maßgeschneiderte Rundum-Integration, die Multi-Tenant-Skalierung, eine betriebene Concierge-Ebene und Vertrauen/Compliance — alles Dinge, die ein Wettbewerber nicht über Nacht kopieren kann.

58 Unser Burggraben — wie wir uns abheben

Fünf bewusste, verteidigbare Hebel — priorisiert nach Differenzierung × Machbarkeit:

- 1. Dual-Regime-Compliance als Vertriebswaffe.** Unser integrierter Audit-Trail erfüllt die Protokollpflicht des EU AI Act *und* spiegelt zugleich die AI-Sovereignty-Doktrin der VAE. In der EU ist er ein rechtliches Muss; am Golf ist er das staatliche Ideal. Kein KNX- oder Big-Tech-Wettbewerber kann das von sich behaupten. Null Rechtsrisiko, sofort verfügbar.^{[6][7]}
- 2. Vorinstallation in Dubais Entwickler-Pipelines.** Bei Branded Residences wird die Automatisierungsebene *vor* dem Bau spezifiziert, gemeinsam mit MEP/Innenausbau.^[13] Als KI-Governance-Ebene über eine Pipeline von 166 Projekten festgeschrieben zu sein, sichert ganze Gebäude vor Fertigstellung — der mit Abstand skalierbarste Hebel an der reichsten Adresse der Welt.^[10]
- 3. Positionierung als „digitale Belegschaft“ + bemannte Concierge-Leitstelle.** Am Golf sind ein persönliches Hauspersonal die Norm und ein Statussymbol.^[7] Eine menschlich gestützte 24/7-Betriebsebene hinter den Agenten ist ein Service-Burggraben, der schwer zu kopieren ist und einen Premium-Retainer rechtfertigt.
- 4. Ein Energie-Agent auf lizenziertem, globalem Backend.** Kraken (Octopus) ist lizenzierbare White-Label-Infrastruktur mit über 70 Mio. Konten in 27 Ländern^[18] — unser Energie-Verwalter kann auf Versorger-Niveau laufen und dynamische Tarife kuratieren, mit Wechsel-Erlösen. **LEITPLANKE** transparent ausgewiesen, Neutralität gewahrt.
- 5. Versicherungs-zertifizierte Einsparungen.** Versicherer gewähren bereits Rabatte für überwachten Schutz — 10–13 % in den USA (Hippo, kostenlose Leckerkennung von State Farm), 5–20 % in Deutschland, 5–15 % plus belegungsabhängige Prämien in den VAE (ideal für oft leerstehende Luxusvillen).^[19] Eine Partnerschaft nach dem Prinzip „THANGARD-zertifiziert = garantierter Rabatt“ ist ein konkretes Unterscheidungsmerkmal. **LEITPLANKE** gestaltet innerhalb der Vermittler-/Introducer-Grenzen.

59 Geschäftsmodell

- **Flagship (UHNW-Residenzen):** Hardware- & Installationspaket (maßgeschneidert, fünfstellig+) + ein monatliches **Sovereign-Intelligence-Retainer** (Concierge, Monitoring, Updates, Optimierung) — wiederkehrend, margenstark, bindend.
- **Essential-Stufe:** dieselbe Intelligenz in einem schlankeren Paket, um den Funnel über die absolute Spitze hinaus zu verbreitern — dieselbe Marke, kleinerer Umfang, kein Abstrich beim Vertrauen.
- **B2B / wiederkehrend:** Vorinstallations-Verträge mit Entwicklern & Branded Residences, Rahmenverträge für Immobilien-Portfolios, Einsätze in Hotellerie und betreutem Wohnen — Lizenz pro Einheit + Service.
- **Performance-Ströme (transparent):** Partnerschaften für Energiewechsel und Versicherungs-Zertifizierung, die uns vergüten und zugleich dem Kunden Geld sparen — stets offengelegt, stets im Interesse des Kunden.

510 Traktion — das ist bereits gebaut

THANGARD ist keine Folie. Das vollständige Softwaresystem existiert heute: die fünf Agenten-Pakete, die fünfstufige Autonomie-Governance-Engine mit Audit-Trail, der offline-first lokale KI-Sprach-Stack, Integrationen externer Dienste und eine vollständige Simulationsumgebung — alles laufend und getestet, per Design hardware-agnostisch, sodass der Einsatz Kopplung und Kalibrierung bedeutet, nicht Neubau. Unsere **erste Pilot-Residenz startet in Berlin**. Der Weg von hier ist kommerziell, nicht technisch.

511 Roadmap

Horizont	Meilenstein
Jetzt – Q4 2026	Berliner Flagship-Pilot live; Referenzfall, Filme, gemessene Ergebnisse.
2027 H1	Dubai-Gesellschaft (DIFC/DMCC), Golden-Visa für Gründer, erste Villen-Installationen in den VAE, erste Entwickler-Vorinstallations-LOI.

2027 H2	Programm für zertifizierte Integratoren (Schulung, Gebiet) → skalierbare Umsetzung ohne Qualitätsverlust; erste Versicherungs- & Energie-Partnerschaften.
2028+	Multi-Property-/B2B-Plattform, Portfolio-Rahmenverträge, US-Markteintritt, THANGARD als die souveräne Standard-Ebene für Premium-Räume.

§12 Team

Victor Schütt — Gründer und Systemarchitekt. Erbauer der gesamten THANGARD-Plattform; Hintergrund in Software- und KI-Unternehmungen (Rezi24 GmbH), mit End-to-End-Auslieferung produktiver KI-Produkte. **Erol Kolukisa** — Mitgründer. Gemeinsam bringen die Gründer ein bedeutendes internationales Netzwerk in Kapital, Immobilien und der Golfregion mit — genau die Beziehungen, die nötig sind, um Flagship-Residenzen und Entwickler-Pipelines zu gewinnen. *(Ausführliche Biografien und Cap Table auf Anfrage.)*

§13 Unser Anliegen

Wir schließen eine Seed-Runde und suchen **strategische Partner**: Kapital zur Finanzierung der Dubai-Gesellschaft und der ersten Flagship-Installationen; **Entwickler- und Branded-Residence-Partner** für Vorinstallations-Piloten; sowie **Energie- und Versicherungspartner** für die Performance-Ströme. Im Gegenzug helfen frühe Partner, eine völlig neue Kategorie zu definieren — und einen Anteil an ihr zu besitzen. THANGARD ist eine geprägte, verteidigbare Marke — thangard.ai und thangard.com beide gesichert — unverwechselbar, weltweit besitzbar und frei von Vorbedeutung.

§14 Vision

Ein Jahrhundert lang bedeutete Luxus ein Personal, das Ihre Welt führte, damit Sie in ihr leben konnten. THANGARD macht dieses Personal intelligent, unermüdlich, privat und skalierbar — zuerst in den großen Residenzen der Welt, dann in jedem Raum, der es verdient, zu denken. **Kein klügeres Zuhause. Ein souveränes.**

Quellen. [1][2] Bitkom Smart-Home-Umfragen, 2023. [3] Gartner, „40 % der Unternehmens-Apps werden bis 2026 aufgabenspezifische KI-Agenten enthalten“, 2025. [4] Gartner, „Über 40 % der Agentic-AI-Projekte werden bis 2027 abgebrochen“, 2025. [5] Matter/CSA-Geräte Zertifizierung, Ende 2025. [6] EU AI Act, Art. 12 Protokollpflichten (Hochrisiko, ≥6 Monate Aufbewahrung). [7] VAE Nationale KI-Strategie 2031; Dubai AI Ethics Principles; VAE PDPL (Federal Decree-Law 45/2021). [8] Grand View Research, Smart Home, 2025 (162,8 Mrd. \$→887 Mrd. \$, 23,1 % CAGR). [9] Mordor Intelligence, Smart Building, 2025. [10] Arabian Business, Dubai Branded Residences 2025 (21,4 Mrd. \$ / 51.692 Einheiten / 166 Projekte). [11] Knight Frank Wealth Report via Gulf News, 2026 (VAE UHNW 4.851–6.588 bis 2031). [12] Gulf News, VAE Millionärs-Netto-Zuzug 2025 (~9.800). [13] Zitech / HomeControl.ae, KNX in ~65 % der Dubai-Ultra-Luxus-Projekte, 2026. [14] Destatis, deutscher Pflegekräftemangel bis 2049 (280.000–690.000), 2024. [15] The Ambient / GadgetHacks, Alexa+, Gemini for Home, SmartThings-API-Preise, 2026. [16] Residential Systems, Josh.ai-Test, 2025. [17] Arabian Business, Personal in Dubais ultra-reichen Haushalten, 2025. [18] Kraken Technologies / Octopus Energy Group, 70 Mio.+ Konten / 27 Länder. [19] NerdWallet (Hippo/State Farm), homeandsmart.de, coverb.ae — Smart-Home-Versicherungsrabatte, 2025/26.

THANGARD — Sovereign Space Intelligence · Vertrauliches Investoren- & Wettbewerbs-Briefing · 2026 · Marktzahlen als Bandbreiten aus genannten Quellen zitiert; regulatorische Daten können sich ändern — vor Veröffentlichung gegen die Primärtexte prüfen. Markenprüfung (EUIPO/USPTO/UAE) ausstehend.



T H A N G A R D

SOVEREIGN SPACE INTELLIGENCE

TR

T Ü R K Ç E

Akıllı ev değil. Sesli asistan değil. Mekânlarınızı özel bir kadro gibi yöneten, özel ve denetimli bir zekâ — otonom, hesap verebilir ve yalnızca size ait.

YATIRIMCI & YARIŞMA BRIFINGİ • 2026

§1 Yönetici Özeti

Bugün bağlantılı her ev, sizi izleyen bir buluta cıvatalanmış bir yığın cihazdan ibarettir. Sesli asistanlar komutlara tepki verir; *harekete geçmezler, sonuçları akıl yürütmezler* ve verilerinizi onları satan şirkete teslim ederler. **THANGARD farklı bir türdür.** O, otonom bir zekâdır — sizin adınıza gözlemleyen, planlayan, doğrulayan ve gerçek dünyada harekete geçen uzman yapay zekâ ajanlarından oluşan bir ekip (bir enerji kâhyası, bir güvenlik şefi, bir konsiyerj, bir tesis yöneticisi, bir ev CFO'su) — katı, beş seviyeli bir yönetim modeli ve sahtelenemez bir denetim iziyle. **Yerel ve önce-çevrimdışı** çalışır: konut, internet olmadan ve hiçbir veri binadan çıkmadan çalışmaya — ve düşünmeye — devam eder.

Akıllı ev kategorisinin içinde rekabet etmiyoruz. Onun üzerinde konumlanan yenisini açıyoruz — **Sovereign Space Intelligence** — mahremiyet, kontrol ve zahmetsiz mükemmelliğin pazarlık konusu olmadığı kişiler ve kurumlar için: ultra yüksek servetli (UHNW) konutlar, markalı konut projeleri, ofisler, konaklama ve destekli yaşam. Yazılım sisteminin tamamı **hâlihazırda kurulmuş ve çalışır durumda**; ilk pilotumuz Berlin'de devreye giriyor ve ilk şirketimiz ile amiral gemisi kurulumlarımız, tam olarak bu müşteri için dünyanın en yoğun pazarı olan **Dubai** için planlanıyor.

§2 Yeni Bir Kategori — ve Eskisinin Neden Uymadığı

„Akıllı ev“, içine gireceğimiz bir kutu değil, boyutlandıracağımız bir pazardır. Bu terim her şeyi — 20 €'luk bir prizi ve 2 milyon €'luk bir konutu — tek ve ayrımsız bir yığına indirger. Müşterimiz yönetecek daha fazla cihaz istemiyor. Tam tersini istiyor: **sonuçlar ve kadro**. Varlıklı kişiler hub satın almaz; işlerini kendileri adına gizlilik ve sadakatle yürüten insanlar tutar. THANGARD bunun dijital vücut bulmuş hâlidir: mekânlarınız için özel, denetimli bir kadro.

Alexa / Google: tepkisel asistanlar — siz komut verirsiniz, bir cihaz yanıtlar, siz aksesuar eklersiniz.

KNX / Loxone: yeni yapı inşaatı için kablolama ve anahtarlar — akıl yürütme yok, ajan yok.

THANGARD: **düşünen, karar veren ve harekete geçen** — ve sizin sahip olduğunuz — otonom, hesap verebilir bir zekâ.

§3 Sorun — Asıl Darboğaz Güven

Benimsenmenin önündeki engel cihaz eksikliği değil. Engel, **korku ve parçalanmışlık**. En büyük Avrupa pazarında, benimsemeyenler arasında **%48'i veri kötüye kullanımından, %41'i saldırıya uğramaktan korkuyor, %37'si çok pahalı buluyor** ve yaklaşık üçte biri kurulumu fazla karmaşık görüyor.^[1] En çarpıcısı: **kullanıcıların %96'sı bağımsız bir güvenlik mührü, %87'si bir gizlilik etiketi istiyor**^[2] — *güven ve yönetişimin bir özellik değil, bir satın alma kriteri* olduğunun doğrudan kanıtı. Bu arada premium müşteri öksüz kalıyor: Büyük Teknoloji bulut bağımlılığı ve aylık abonelikler sunuyor; lüks özel kurulum dünyası ise gerçek zekâdan yoksun pahalı kablolamalar sunuyor. Hiç kimse, seçkin bir sahibin gerçekten güvenebileceği egemen, düşünen bir sistem sunmuyor.

§4 Ürün — Egemen Kadronuz

THANGARD, her biri net bir görev alanına sahip beş uzman ajandan oluşan tek bir özel zekâ olarak kurulur:

- **Enerji Kâhyası** — tarifeleri ve tüketimi izler, yükleri kaydırır, hayalet tüketimi keser ve (onayla) en iyi tarifeye geçer.
- **Güvenlik Şefi** — mevcudiyet, kapılar, duman, cihaz üzerinde kişi tanımalı kameralar; yalnızca önemli olanı yükseltir.
- **Konsiyerj** — sizi takip eden ışık ve iklim, uyanma ve varış rutinleri, brifingler, ulaşım, misafirler ve davetler.
- **Tesis Yöneticisi** — cihaz sağlığı, bakım, ikmal, jeton yenilemeleri — bina kendi kendine bakım yapar.
- **Ev CFO'su** — harcamalar, abonelikler, fiyat takipleri ve evin ekonomisinin net aylık dökümü.

Temel yenilik: denetimli otonomi

Her eylem **beş seviyeli bir otonomi modelinden** geçer — L0 gözlem, L1 öneri, L2 geri alınabilir eylem, **L3 finansal (açık onay gerekir)**, **L4 güvenlik-kritik (çoklu onay)** — ve değiştirilemez biçimde bir denetim izine düşer: kim, ne, ne zaman, kimin onayıyla. Sahip, her ajanın ne kadar yetkiye sahip olduğunu belirler ve tek bir düğmeyle her şeyi dondurabilir. Bir gösterişle, bir sorumlunun gerçek kararları ve gerçek parayı emanet edeceği bir sistem arasındaki fark budur.

§5 Neden Şimdi

- Ajansal yapay zekâ geldi — ve yönetiminde sınıfta kalıyor.** Gartner, 2026 sonuna kadar kurumsal uygulamaların %40'ının göreve özgü yapay zekâ ajanları içermesini bekliyor (2025'te <%5 iken),^[3] ancak 2027'ye kadar **ajansal yapay zekâ projelerinin %40'tan fazlasının iptal edileceğini — büyük ölçüde yetersiz risk kontrolleri nedeniyle** öngörüyor.^[4] Önce-yönetişim bir incelik değil; projelerin hayatta kalma nedenidir.
- Yerel yapay zekâ artık uygulanabilir.** Uç NPU'lar ve küçük yerel LLM'ler, önce-çevrimdışı, özel bir konut zekâsını hayal değil gerçek kılıyor.
- Birlikte çalışabilirlik artık asgari şart hâline geliyor.** 2025 sonuna kadar 4.800'den fazla sertifikalı Matter cihazı^[5], üretici bağımsızlığının beklendiği anlamına geliyor — biz de onunla savaşmak yerine onun üzerine inşa ediyoruz.
- Düzenlemeler artık tasarımı ödüllendiriyor.** AB Yapay Zekâ Yasası, yüksek riskli sistemler için sürekli, kurcalanmaya karşı korumalı olay günlükleri zorunlu kılıyor (≥6 ay saklama)^[6] — denetim izimiz, yapısı gereği uyumluluktur. BAE'de „Yapay Zekâ Egemenliği“ *resmî devlet doktrini*dir (2031 Ulusal Yapay Zekâ Stratejisi; Dubai'nin hesap verebilirlik, şeffaflık ve insan gözetimi ilkeleri)^[7] — yerel ve denetimli mimarimiz, tasarımı gereği ulusal ideal ile örtüşüyor.

§6 Pazar — Tepeden Aşağıya Toplayarak

163→887 milyar \$

Akıllı ev pazarı 2025→2033, %23 YBBO^[8]

139→310 milyar \$

Akıllı bina pazarı 2025→2030^[9]

21,4 milyar \$

2025'te satılan Dubai markalı konutları — dünyada 1 numara^[10]

Bu pazarların içinde oturmuyoruz — onların tepesine hitap ediyor ve aşağıya doğru genişliyoruz. Köprübaşımız, tam olarak müşterimizin dünyadaki en yüksek yoğunluğu:

- Dubai / BAE — amiral gemisi.** Dünyanın en büyük markalı konut pazarı (2025'te 51.692 konutta 21,4 milyar \$)^[10]; BAE'nin ultra yüksek servetli bireyleri **2031'e kadar 4.851'den 6.588'e büyüyor (+%36)**^[11], yalnızca 2025'te 9.800 yeni milyonerle — yeryüzündeki en yüksek net giriş.^[12] Oradaki lüks kurulum pazarına KNX/Crestron/Control4 hâkim — **kablolama, zekâ değil** — bu da düşünen katmanı sonuna kadar açık bırakıyor.^[13]
- ABD & küresel.** En büyük lüks konut ve akıllı bina harcaması ve sigorta bağlantılı ile hizmet modelleri için deneme alanı (bkz. §8).
- Almanya / AB — pilot, merkez değil.** İlk kurulumumuzun çalıştığı, güveni yüksek güçlü bir deneme pazarı — ve mahremiyet kaygısının en keskin olduğu yer, bu da egemenlik mesajımızı en keskin hâline getiriyor.
- Bitişik kamalar.** Destekli yaşam / ortam bakımı (Avrupa 2049'a kadar 280.000–690.000 bakım çalışanı açığıyla karşı karşıya^[14]), konaklama ve THANGARD'ı bir satış farklılaştırıcısı olarak önceden kuran gayrimenkul geliştiricileri.

§7 Rekabet Ortamı

Oyuncu	Nedir	Neden Biz Değil
Apple / Google / Amazon / Samsung	Bulut sesli asistanları + ekosistemler; yeni yapay zekâ abonelikleri (Alexa+ ~20 \$/ay, Gemini ~10 \$/ay; SmartThings API Ekim 2026'dan itibaren ücretli)	Tepkisel, buluta kilitli, veriyi paraya çeviren, kitlesel pazar. Egemenlik yok, denetimli otonomi yok, hizmet yok. ^[15]
KNX · Loxone · Gira	Kablolu bina otomasyonu, entegratör tarafından kurulur	Pahalı, yeni yapı odaklı, tescilli; yapay zekâ ajanı yok, akıl yürütme yok, sonradan-donatım zekâsı yok. ^[13]
Josh.ai	Özel kurulum için lüks yerel ses kontrolü	Ultra zenginler için bir ses katmanı, denetimli bir ajan ekibi değil; tek konut özel çözümü, çok mülklü ya da bakım değil. ^[16]
Siemens · Schneider	Kurumsal için bulut akıllı bina SaaS'ı	Yalnızca bulut, kurumsal binalar, konut egemenliği ya da sonradan-donatım yok.
THANGARD	Dördünü aynı anda birleştiren tek sistem: denetimli yapay zekâ ajan otonomisi · çevrimdışı/yerel egemenlik · üreticiden bağımsız sonradan-donatım · ve çok mülklü, sizin-yerinize-yapılan bir hizmet. Bu kesişim bugün boş.	

Savunulabilirlik üzerine dürüst not: teknik çekirdek (açık bina platformu + yerel LLM) giderek metalaşüyor. Hendeğimiz „bir yapay zekâ ajanımız var“ değildir. O; yönetim modeli, ısmarlama sizin-yerinize entegrasyon, çok kiracılı ölçek, işletilen bir konsiyerj katmanı ve güven/uyumluluktur — bir rakibin bir gecede kopyalayamayacağı şeyler.

§8 Hendeğimiz — Kendimizi Nasıl Farklılaştırıyoruz

Beş bilinçli, savunulabilir kaldıraç — farklılaşma × yapılabilirliğe göre önceliklendirildi:

- 1. Satış silahı olarak çifte rejim uyumluluğu.** Yerleşik denetim izimiz, AB Yapay Zekâ Yasası'nın günlük tutma zorunluluğunu karşılar ve aynı zamanda BAE'nin yapay zekâ egemenliği doktriniyi yansıtır. AB'de yasal bir zorunluluk; Körfez'de devletin ideali. Hiçbir KNX ya da Büyük Teknoloji rakibi bunu söyleyemez. Sıfır hukuki risk, anında.^{[6][7]}
- 2. Dubai'nin geliştirme hatlarına önceden kurulum.** Markalı konutlarda otomasyon katmanı, inşaattan önce, MEP/iç donanım ile birlikte belirlenir.^[13] 166 projelik bir hat boyunca yapay zekâ yönetim katmanı olarak yazılmak, tamamlanmadan önce tüm binaları kilitler — yeryüzünün en zengin adresindeki tek en ölçeklenebilir kaldıraç.^[10]
- 3. „Dijital kadro” konumlandırması + insanlı bir konsiyerj operasyon merkezi.** Körfez'de kişisel ev personeli normdur ve bir statü göstergesidir.^[17] Ajanların arkasındaki insan destekli 7/24 operasyon katmanı, kopyalanması zor bir hizmet hendeğidir ve premium bir aidatı meşrulaştırır.
- 4. Lisanslı, küresel arka uçta bir enerji ajanı.** Kraken (Octopus), 27 ülkede 70 milyondan fazla hesaba hizmet veren, lisanslanabilir beyaz etiket altyapısıdır^[18] — enerji kâhyamız, tedarikçi düzeyinde raylarda çalışıp dinamik tarifeleri derleyerek geçiş geliri elde edebilir. **KORUMA** şeffaf biçimde gösterilir, tarafsızlık korunur.
- 5. Sigorta sertifikalı tasarruflar.** Sigortacılar izlenen koruma için zaten indirim veriyor — ABD'de %10–13 (Hippo, State Farm'ın ücretsiz sızıntı tespiti), Almanya'da %5–20, BAE'de %5–15 artı doluluk temelli primler (sık sık boş kalan lüks villalar için ideal).^[19] „THANGARD sertifikalı = garantili indirim” ortaklığı somut bir farklılaştırıcıdır. **KORUMA** yönlendirme/aracı sınırları içinde yapılandırılır.

§9 İş Modeli

- Amiral gemisi (UHNW konutları):** donanım & kurulum paketi (ısmarlama, beş haneli+) + aylık bir **Sovereign Intelligence aidatı** (konsiyerj, izleme, güncellemeler, optimizasyon) — yinelenen, yüksek marjlı, yapışkan.
- Essential katmanı:** hunileri en tepenin ötesine genişletmek için aynı zekânın daha yalın bir pakette sunulması — aynı marka, daha küçük kapsam, güvende bir düşüş değil.
- B2B / yinelenen:** geliştirici & markalı konut ön-kurulum sözleşmeleri, gayrimenkul portföyü çerçeve anlaşmaları, konaklama ve destekli yaşam devreye alımları — birim başına lisans + hizmet.
- Performans akışları (şeffaf):** müşteriye para tasarrufu sağlarken bize ödeme yapan enerji-geçiş ve sigorta-sertifikasyonu ortaklıkları — her zaman açıklanan, her zaman müşterinin çıkarına.

§10 İvme — Bu Zaten İnşa Edildi

THANGARD bir slayt değil. Yazılım sisteminin tamamı bugün mevcut: beş ajan paketi, denetim izli beş seviyeli otonomi yönetim motoru, önce-çevrimdışı yerel yapay zekâ ses yığını, dış servis entegrasyonları ve tam bir simülasyon ortamı — hepsi çalışır ve test edilmiş, tasarımı gereği donanımdan bağımsız; öyle ki devreye alma, yeniden inşa değil, eşleştirme ve kalibrasyondur. **İlk pilot konutumuz Berlin'de devreye giriyor.** Buradan sonraki yol teknik değil, ticari.

§11 Yol Haritası

Ufuk	Kilometre Taşı
Şimdi – Q4 2026	Berlin amiral gemisi pilotu canlı; referans vaka, filmler, ölçülmüş sonuçlar.
2027 H1	Dubai kuruluşu (DIFC/DMCC), kurucular için Golden Visa, ilk BAE villa kurulumları, ilk geliştirici ön-kurulum LOI'si.
2027 H2	Sertifikalı Entegratör programı (eğitim, bölge) → kaliteyi seyreletmeden ölçeklenebilir teslimat; ilk sigorta & enerji ortaklıkları.
2028+	Çok mülklü / B2B platformu, portföy çerçeveleri, ABD'ye giriş, premium mekânlar için standart egemen katman olarak THANGARD.

§12 Ekip

Victor Schütt — kurucu ve sistem mimarı. THANGARD platformunun tamamının yapımcısı; yazılım ve yapay zekâ girişimleri geçmişiyle (Rezi24 GmbH), üretim düzeyinde yapay zekâ ürünlerini uçtan uca hayata geçirir. **Erol Kolukisa** — kurucu ortak. Kurucular birlikte; sermaye, gayrimenkul ve Körfez genelinde önemli bir uluslararası ağ getiriyor — amiral gemisi konutları ve geliştirici hatlarını kazanmak için gereken tam ilişkiler. *(Ayrıntılı özgeçmişler ve pay tablosu talep üzerine.)*

§13 Talebimiz

Bir tohum turu açıyor ve **stratejik ortaklar** arıyoruz: Dubai kuruluşunu ve ilk amiral gemisi kurulumlarını finanse edecek sermaye; ön-kurulum pilotları için **geliştirici ve markalı konut ortakları**; ve performans akışları için **enerji ve sigorta ortakları**. Karşılığında, erken ortaklar tümüyle yeni bir kategoriye tanımlamaya — ve ondan bir pay sahibi olmaya — yardım eder. THANGARD, türetilmiş, savunulabilir bir markadır — thangard.ai ve thangard.com'un ikisi de güvence altında — ayırt edici, dünya çapında sahiplenilebilir ve önceki anlamlardan bağımsız.

§14 Vizyon

Bir yüzyıl boyunca lüks, siz içinde yaşayabilesiniz diye dünyanızı yöneten bir kadro demekti. THANGARD bu kadroyu akıllı, yorulmaz, özel ve ölçeklenebilir kılıyor — önce dünyanın büyük konutlarında, sonra düşünmeyi hak eden her mekânda.

Daha akıllı bir ev değil. Egemen bir ev.

Kaynaklar. [1][2] Bitkom Akıllı Ev anketleri, 2023. [3] Gartner, „Kurumsal uygulamaların %40'ı 2026'ya kadar göreve özgü yapay zekâ ajanları içerecek", 2025. [4] Gartner, „Ajansal yapay zekâ projelerinin %40'tan fazlası 2027'ye kadar iptal edilecek", 2025. [5] Matter/CSA cihaz sertifikasyonu, 2025 sonu. [6] AB Yapay Zekâ Yasası, Madde 12 günlük tutma yükümlülükleri (yüksek riskli, ≥6 ay saklama). [7] BAE 2031 Ulusal Yapay Zekâ Stratejisi; Dubai Yapay Zekâ Etik İlkeleri; BAE PDPL (Federal Kararname-Kanun 45/2021). [8] Grand View Research, Akıllı Ev, 2025 (162,8 milyar \$→887 milyar \$, %23,1 YBBO). [9] Mordor Intelligence, Akıllı Bina, 2025. [10] Arabian Business, Dubai markalı konutları 2025 (21,4 milyar \$ / 51.692 konut / 166 proje). [11] Knight Frank Wealth Report, Gulf News aracılığıyla, 2026 (BAE UHNW 4.851→6.588, 2031'e kadar). [12] Gulf News, BAE milyoner net girişi 2025 (~9.800). [13] Zitech / HomeControl.ae, Dubai ultra lüks projelerinin ~%65'inde KNX, 2026. [14] Destatis, 2049'a kadar Almanya bakım çalışanı açığı (280 bin–690 bin), 2024. [15] The Ambient / GadgetHacks, Alexa+, Gemini for Home, SmartThings API fiyatlandırması, 2026. [16] Residential Systems, Josh.ai incelemesi, 2025. [17] Arabian Business, Dubai'nin ultra zengin evlerinde personel, 2025. [18] Kraken Technologies / Octopus Energy Group, 70 milyon+ hesap / 27 ülke. [19] NerdWallet (Hippo/State Farm), homeandsmart.de, coverb.ae — akıllı ev sigorta indirimleri, 2025/26.

THANGARD — Sovereign Space Intelligence · Gizli yatırımcı & yarışma dosyası · 2026 · Pazar rakamları, adı geçen kaynaklardan aralıklar hâlinde alıntılanmıştır; düzenleyici tarihler değişebilir — yayımdan önce birincil metinlerle doğrulayın. Marka tescili (EUIPO/USPTO/UAE) beklemede.