



Präsident und CEO Geschäftsbericht

Liebe **GreenState**-Investoren, Unterstützer und Enthusiasten

Ich hoffe, dass dieser Bericht Sie bei guter Gesundheit erreicht. Als Verwaltungsratspräsident der GreenState AG freue ich mich, Sie über den aktuellen Stand unseres Unternehmens informieren zu können. Der offizielle Jahresbericht von PwC wird zwar erst Ende April fertiggestellt sein, aber ich wollte diesen Bericht im Sinne der Transparenz und unseres Engagements für einen **"GreenState of Mind"** in allen Aspekten unserer Tätigkeit bereits jetzt persönlich weitergeben.

In diesem Jahr werde ich die folgenden Themen behandeln:

1. Globale makroökonomische und geopolitische Situation
2. Die GreenState AG im Jahr 2024: Ein Jahr mit beispiellosem Erfolg
3. Die GreenState AG im Jahr 2025: Ein entscheidendes Jahr für Wachstum und Expansion
4. Optimierung der lokalen Produktion frischer Lebensmittel
5. Ausweitung unseres Produktportfolios für nachhaltiges Wachstum
6. Überwindung der Kluft zwischen traditioneller und digitaler Landwirtschaft
7. Die Software-Abteilung von GreenState: Ein wichtiger Wettbewerbsvorteil
8. Führung und Kultur der GreenState AG
9. GreenState AG - Finanzstrategie & IPO-Pläne für 2026
10. Die globale Skalierungsstrategie der GreenState AG
11. Schlussbemerkungen

Bevor wir beginnen, möchte ich dem Team der GreenState AG meinen aufrichtigen Dank für seine aussergewöhnliche Arbeit in den vergangenen zwölf Monaten aussprechen. Sein Engagement und seine Bemühungen haben Grosses möglich gemacht und einen Teil unserer Vision Wirklichkeit werden lassen. Darüber hinaus danke ich unseren Aktionären und Anleiheinvestoren herzlich für ihr Vertrauen und ihre unerschütterliche Unterstützung unserer Unternehmensvision und -mission. Und schliesslich danke ich Ihnen allen für Ihre anhaltende Unterstützung der GreenState AG und dafür, dass Sie sich die Zeit nehmen, diesen Bericht zu lesen.

1

Globale makroökonomische und geopolitische Situation

Wieder einmal befinden wir uns an einem Scheideweg historischer Ereignisse, die die Zukunft unserer Generation und der kommenden prägen werden. Als Start-up Unternehmen ist die GreenState AG nicht immun gegen globale Ereignisse. Daher ist es für uns unerlässlich, sowohl die Chancen als auch die Herausforderungen, die sich aus der aktuellen geopolitischen und wirtschaftlichen Landschaft ergeben, anzugehen.



Glücklicherweise profitieren wir als in der Schweiz ansässiges Unternehmen von der starken Wirtschaft, der Rechtssicherheit, der stabilen Währung, der niedrigen Inflation und der geringen Arbeitslosenquote der Schweiz. Dies ist ein bedeutender Vorteil, da es sicherstellt, dass unser lokaler Markt mit einer starken Kaufkraft für unsere Produkte und Dienstleistungen widerstandsfähig bleibt. Der wachsende Trend zur **lokalen Produktion und zur Verringerung der Abhängigkeit von Importen ("No-Flight-Import")** passt perfekt zu unserer Vision und stärkt unsere Position als künftiger Marktführer in der Produktion frischer Lebensmittel.

Im Gegensatz dazu haben viele unserer Nachbarländer in der Europäischen Union mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen, einige nähern sich sogar einer ausgewachsenen Wirtschaftskrise. Ein genauerer Blick auf die **deutsche Wirtschaft** zeigt, dass sie sich dem tiefsten Stand seit der Finanzkrise 2008 nähert, was Anlass zur Sorge gibt, ob sie in der Lage ist, sowohl ihre grosse Bevölkerung zu unterstützen als auch eine Führungsrolle in der europäischen Wirtschaft zu spielen.

Auf der anderen Seite zeigen **die asiatischen und nordamerikanischen Märkte** ein vielversprechendes Wirtschaftswachstum, zumindest kurzfristig. Der anhaltende **Handelskrieg zwischen China und den Vereinigten Staaten** stellt jedoch eine einzigartige Chance für unser Schweizer Start-up dar. Die neutrale Haltung der Schweiz ermöglicht es uns, uns strategisch zwischen diesen beiden Weltmächten zu positionieren und beim Markteintritt finanzielle und geschäftliche Vorteile zu nutzen.

Die jüngsten **Wahlergebnisse in den USA** mit der Rückkehr von Donald Trump ins Amt signalisieren einen erneuten Fokus auf Big Tech und das **Rennen um künstliche Intelligenz** sowie neue regulatorische Veränderungen, wie etwa mögliche Einschränkungen für **TikTok**. Dies könnte unseren Technologielösungen die Möglichkeit geben, sich auf dem US-Markt zu etablieren. In der Zwischenzeit betrachten asiatische Konsumenten Schweizer Produkte seit jeher als **Premium-Qualitätsprodukte**, weshalb sie bereit sind, für Schweizer Spitzenleistungen einen höheren Preis zu zahlen - ein weiterer strategischer Vorteil für uns.

Was die **vertikale Landwirtschaft** betrifft, so war das vergangene Jahr für die grossen Unternehmen des Sektors eine Herausforderung. Viele hatten aufgrund übermässiger Ausgaben im Bereich **AgTech** zu kämpfen, da sie kostspieligen Hardware-Investitionen Vorrang vor der Rentabilität und einer skalierbaren Produktion im Einzelhandel einräumten. Meiner Meinung nach erleben wir gerade eine **Marktkorrektur** in der AgTech-Branche, ähnlich wie bei der **Dot-Com-Blase** oder der **Immobilienkrise 2008**. Nur Unternehmen, die sich auf Rentabilität und nachhaltiges Wachstum konzentrieren, werden überleben und sich als Marktführer in der **Controlled Environment Agriculture (CEA)-Branche** positionieren.

Und schliesslich hoffe ich persönlich auf ein Ende der anhaltenden globalen Konflikte, insbesondere der Kriege zwischen **der Ukraine und Russland** sowie **Israel und Palästina**. Stabilität in diesen Regionen würde nicht nur humanitäre Hilfe bringen, sondern auch ein berechenbares wirtschaftliches Umfeld für Unternehmen weltweit schaffen.



Die GreenState AG im Jahr 2024: Ein Jahr mit beispiellosem Erfolg



Das Jahr 2024 war das erfolgreichste in der Geschichte der GreenState AG.

Unser erster grosser Meilenstein war die Gewinnung **unseres ersten Einzelhandelskunden, Manor**, wo wir erfolgreich **Basilikum, Micro Greens und Wasabi-Rucola** in den Regalen platzieren konnten. Dieser Erfolg legte den Grundstein für weiteres Wachstum und Expansion.



Im Anschluss daran hat die GreenState AG mit der **Übernahme der YASAI AG**, unserem grössten Schweizer Konkurrenten, einen wichtigen Schritt gemacht. Diese strategische Akquisition ermöglichte es uns, **Coop**, einen der grössten Einzelhändler der Schweiz, als Schlüsselkunden zu gewinnen. Kurz darauf konnten wir mit vereinten Kräften auch **die Migros gewinnen**, die in kleinerem, aber strategisch wichtigem Umfang ihre Einzelhandelsgeschäfte im **Kanton Zürich** mit Yasai Produkten versorgt.

Neben dem Erfolg im Einzelhandel expandierte die GreenState AG in den Bereich **Software as a Service (SaaS)** und gewann **drei Kunden** für unsere Softwarelösungen. Zum Ende des Jahres haben wir die **letzte Entwicklungsphase** erfolgreich abgeschlossen, so dass unsere Software für einen größeren Kundenstamm marktreif ist.



Im Jahr 2024 erwirtschafteten alle Tochtergesellschaften der GreenState AG zusammen **CHF 1.400.000 an Betriebseinnahmen - eine Steigerung um das 14-fache im Vergleich zum Vorjahr und 100% mehr als unsere ursprüngliche Prognose.**



Die Aufschlüsselung dieser Einnahmen:

- Unser **Softwareentwicklungsunternehmen in Novi Sad** erwirtschaftete **500.000 CHF** durch **digitale Marketing- und Softwareentwicklungsdienste.**
- **Der Verkauf von Kräutern und Frischprodukten in der Schweiz** trug **CHF 700'000** bei.
- **Auf digitales Marketing und SaaS-Dienstleistungen** entfielen **200'000 CHF.**

Skalierung der Produktion zur Deckung der Einzelhandelsnachfrage

Obwohl unser Markteintritt im Jahr 2024 sehr erfolgreich war, **konnten wir nur 10 % der gesamten Einzelhandelsnachfrage decken.** Dies brachte unsere Produktionskapazität an ihre Grenzen, aber in den Augen der grossen Einzelhandelsketten werden wir immer noch als **unterdurchschnittlich** angesehen.

Um dieser Herausforderung zu begegnen, umfasst unsere Strategie den **Bau einer XL-Farm in der Schweiz.** Diese neue Anlage wird **fünfmal so gross sein** wie unsere bestehenden vertikalen Farmen und wird es uns ermöglichen, **die Produktion von Kräutern und Salaten zu verzehnfachen,** um die wachsende Nachfrage des Schweizer Einzelhandels zu befriedigen.

Diversifizierung und margenstarke Produkte

Wir haben sowohl die nationalen als auch die globalen Markttrends verstanden und erkannt, dass **die vertikale Landwirtschaft ein Geschäft mit niedrigen Margen** ist. Daher wurde das Jahr 2024 zu einem entscheidenden Jahr für die **Entwicklung und das Design neuer Produkte mit hohen Margen,** darunter: **Kräuterbasierte Getränke, Geräte für den Hausgebrauch (Home growing Devices), Software-Produkte.**

Mein Ziel war es, die Entwicklung dieser Lösungen bis **Dezember 2024** abzuschliessen, so dass wir **im Jahr 2025 zusätzlichen Cashflow generieren** können. Diese neuen Einnahmequellen werden **unsere finanzielle Position stärken** und gleichzeitig unsere erfolgreichen **digitalen Marketingkampagnen** zur Förderung weiterer Produkt- und Dienstleistungsangebote nutzen.

Auf jede dieser Lösungen wird später in diesem Bericht näher eingegangen.

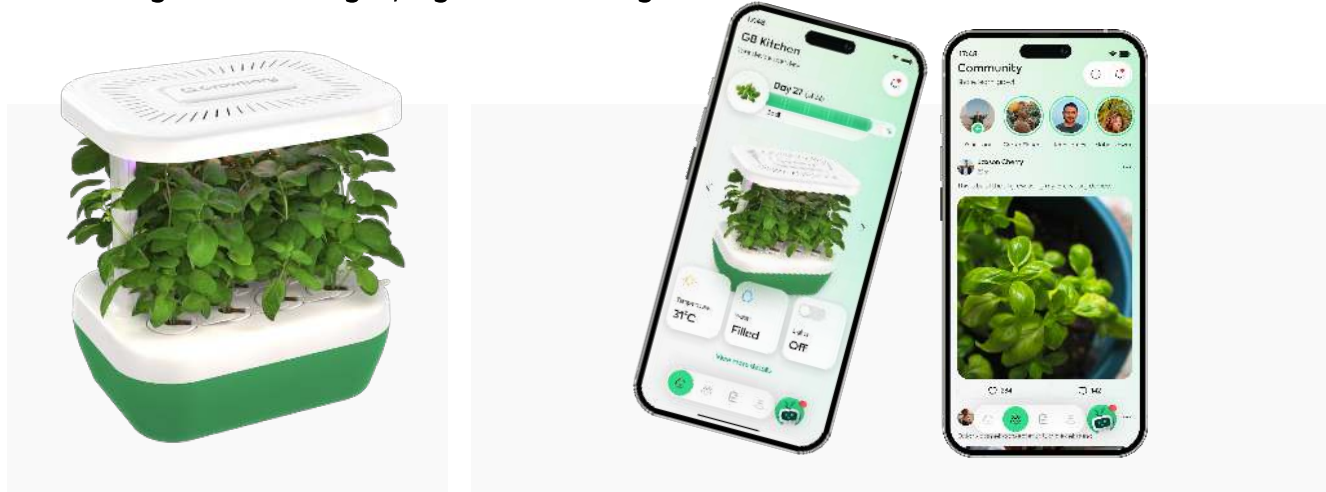




3

Die GreenState AG im Jahr 2025: Ein entscheidendes Jahr für Wachstum und Expansion

Dieses Jahr markiert einen entscheidenden Wendepunkt für die **GreenState AG** und alle Beteiligten, da wir die **finanzielle Stabilität** unseres Geschäftsmodells **unter Beweis** stellen wollen. In den letzten drei Jahren haben wir erfolgreich ein **10x-Wachstumsmodell** beibehalten, d.h. unser **operativer Cashflow** hat sich **jährlich verzehnfacht**. Um diesen Kurs beizubehalten, müssen wir im Jahr 2025 **einen Umsatz von CHF 10'000'000 erreichen**. Da unsere **Vertical-Farming-Produktion nach wie vor begrenzt ist** und die **XL-Farm** erst im Jahr **2026** auf den Markt kommen soll, wird dieses Umsatzwachstum in erster Linie aus der Produktion stammen: **Kräuterbasierte Getränke, "Farmen" für den Hausgebrauch, Software-Lösungen, Software-Entwicklungsdienstleistungen, Digitales Marketing.**



Skalierung von Betrieb und Rentabilität

Um unsere ehrgeizigen Umsatzziele zu erreichen, müssen wir auch **unsere Belegschaft** erweitern und streben **bis zum Jahresende ein Team von mindestens 150 Mitarbeitern an**. Dieses Wachstum wird die **Entwicklung, das Marketing und den Vertrieb** unserer **margenstarken Hardware- und Softwarelösungen** unterstützen, was **unsere Ertragskraft** deutlich **erhöhen und unsere Bilanz stärken** wird.

Strategische Markenpositionierung: GreenState als Technologieunternehmen

Eine wichtige Veränderung in unserer Unternehmenskommunikation wird die **Positionierung der GreenState AG als reines Technologieunternehmen** sein. Während **AgTech ein Teil unseres Portfolios bleiben wird**, wird **das vertikale Farming-Geschäft nun ausschliesslich unter der Marke YASAI AG operieren**, die weiterhin für **frische, lokal erzeugte landwirtschaftliche Produkte** stehen wird. Indem **wir die starke Markenbekanntheit von YASAI in der Schweiz** nutzen, werden wir **die GreenState AG** als führendes Unternehmen für **digitale und technische Lösungen** neu positionieren und uns dabei auf **Softwareentwicklung, IoT-Lösungen und innovative technologieorientierte Dienstleistungen** konzentrieren.

Globale Expansion: Erschliessung neuer Märkte

Im Jahr 2025 werden wir mutige Schritte in Richtung **internationale Expansion** unternehmen, die von unserem Team verlangen, dass **es aus seiner Komfortzone heraustritt** und eine Präsenz in den wichtigsten globalen Märkten aufbaut. Unser Plan umfasst Folgendes:

- **Eröffnung offizieller Vertretungen in Dubai und New York** bis Ende des **zweiten Quartals 2025**.
- Erweiterung unseres **Kundenstamms in den Vereinigten Arabischen Emiraten und den Vereinigten Staaten**, um das Wachstum sowohl bei digitalen Lösungen als auch im Bereich AgTech voranzutreiben.

Blick in die Zukunft

Dieses Jahr wird entscheidend dazu beitragen, die Position der GreenState AG als globales, technologieorientiertes Unternehmen zu festigen. In den folgenden Abschnitten dieses Berichts finden Sie eine **detaillierte Aufschlüsselung unserer Geschäftsstrategien und Schwerpunktbereiche** für 2025.

4

Optimierung der lokalen Produktion frischer Lebensmittel

Unser erstes und grundlegendes Standbein war schon immer die **lokale Produktion von frischen Lebensmitteln** und die **Platzierung der Produkte in den heimischen Einzelhandelsketten**. Wir haben zwar einen wichtigen Meilenstein erreicht, indem wir uns **über 70 % des heimischen Einzelhandelsmarktes** gesichert haben, aber wir sind noch lange nicht bereit, **langsamer zu werden oder uns zufrieden zu geben**. Der erste Sieg - der Nachweis **unseres Konzepts und der Marktfähigkeit** - liegt nun hinter uns. In Zukunft müssen wir uns auf die **Optimierung der Produktionsprozesse, die Steigerung der Produktion, die Stabilisierung der Lieferungen und die Senkung der Produktionskosten** konzentrieren, um langfristige Nachhaltigkeit und Rentabilität zu gewährleisten.

Führung und strategische Ausrichtung

In dieser entscheidenden Phase spielt **Dr. Christoph Lustenberger eine zentrale Rolle** bei der Weiterentwicklung unserer Produktionsstrategie. Nach seinem Ausscheiden bei der **ZHAW** ist Dr. Lustenberger nun als **Projektleiter bei der GreenState AG tätig und berät weiterhin grosse Schweizer Produktionsbetriebe**.

Seine Kernphilosophie, die auf dem Ansatz **„Keep it Simple and Stupid“ (KISS)** beruht, konzentriert sich auf folgende Punkte:

- **Maximierung von Produktionsfläche und Ressourcennutzung**
- **Optimierung der Produktionszeit**
- **Vereinfachung der operativen Verfahren**

Durch die Straffung der Arbeitsabläufe und die Verringerung von Planungsfehlern stellt **Dr. Lustenberger** sicher, dass alle Produktionsmitarbeiter in der Lage sind:

- **Allgemeine Produktionsaufgaben leicht zu verstehen**
- **Sich an mehrere Rollen im Produktionsprozess anzupassen**
- **Engpässe durch Flexibilisierung der Arbeitskräfte zu beseitigen**
- **durch Spezialisierung eine Steigerung der Produktionseffizienz zu erreichen**

Spezialisierung und gesteigerte Produktionseffizienz

Um die Effizienz weiter zu steigern, führen wir ein **strategisches Spezialisierungsmodell** ein:

- **Der Betrieb in Niederhasli** wird sich ausschliesslich auf die **Produktion von Basilikum und Thai-Basilikum** konzentrieren.
- **Der Betrieb in Neuhausen** wird sich auf Koriander und Microgreens spezialisieren.



Beide Betriebe sind nun von **Suisse Garantie zertifiziert**, was **uns die Produktion, Verpackung und den Vertrieb** von beiden Standorten aus ermöglicht. Es wird erwartet, dass diese strategische Verschiebung zu:

- **der Erzeugung einer doppelten Menge an Basilikum und Thai-Basilikum**
- **sowie einer erheblichen Steigerung des operativen Cashflows mit denselben Ressourcen führt**

Vorbereitung auf künftige Expansion

Unser Ziel ist es, **die Gesamtproduktionskapazität um 100 % zu erhöhen** und gleichzeitig den Markt auf die Einführung unserer **XL-Farm** und ihre erweiterten Produktionsmöglichkeiten vorzubereiten. Dieser **auf Skalierbarkeit ausgerichtete Ansatz** wird uns für ein nachhaltiges Wachstum positionieren und **unseren Platz als führendes Unternehmen in der Schweizer Vertical-Farming Industrie sichern**.

5 Ausweitung unseres Produktportfolios für nachhaltiges Wachstum

Die Gewinnung etablierter und weltweit anerkannter Supermarktketten als Vertriebspartner ist ein bemerkenswerter Meilenstein für die GreenState AG. Eine wichtige kurzfristige Herausforderung bleibt jedoch bestehen: Unsere derzeitigen Produktionskapazitäten für Kräuter und Salat sind begrenzt, so dass wir die Marktnachfrage nicht vollständig bedienen können.

Deshalb haben wir beschlossen, **unser Produktportfolio zu erweitern und zusätzliche gesunde und nachhaltige Lebensmittellösungen** anzubieten.



Einführung von lokal produzierten Kräutergetränken

Eine unserer vielversprechendsten Innovationen ist die **Wiederverwendung von Kräutern und Mikrogrüns**, die nicht den **Qualitätsstandards des Einzelhandels** entsprechen. Anstatt diese Produkte wegzuworfen, werden wir:

- **sie in ein hochwertiges Substrat verwandeln**
- **dieses Substrat zur Herstellung gesunder, lokal hergestellter Getränke nutzen und**
- **diese Getränke über unsere bestehenden Einzelhandelspartner vertreiben**

Diese Strategie wird uns ermöglichen:

- **Steigerung der Markenbekanntheit**
- **Stabilisierung und Erhöhung des operativen Cashflows**

Schweizer Markt als globales Testfeld

Wie bei unseren früheren Innovationen **wird die Schweiz als Pilotmarkt** für die globale Expansion **dienen**. Dieses Modell wird in **jedem neuen internationalen Markt** repliziert, um einen **skalierbaren und anpassungsfähigen** Geschäftsansatz zu gewährleisten.

Über die **vertikale Landwirtschaft und digitale Lösungen** hinaus engagieren wir uns für den Vertrieb **innovativer, gesunder Lebensmittel- und Getränkeprodukte** und festigen damit die Position der GreenState AG als **führendes Unternehmen für nachhaltige Ernährung und AgTech-Lösungen**.

6 Überwindung der Kluft zwischen traditioneller und digitaler Landwirtschaft

Um den Übergang von der traditionellen Landwirtschaft zur digitalen Welt zu unterstützen, brauchten wir eine Lösung, die den Indoor-Anbau für die breite Masse zugänglich macht und gleichzeitig einen gesunden Wettbewerb in der Kräuter- und Salatproduktion fördert. Diese Vision wurde zur Grundlage unserer "Platform for Life"-Strategie.

Entwicklung von Home-Growing Geräten

Um diese Strategie in die Tat umzusetzen, haben wir **Home-Growing Geräte** entwickelt - **kompakte**, technologiegesteuerte Anbaugeräte, die mit einer **Hauptplatine** ausgestattet sind, **die mit unseren cloudbasierten Systemen verbunden ist**, denselben Systemen, die auch unsere beiden **industriellen Farmen** betreiben. Wir befinden uns jetzt in **der Endphase der Produktion** und erwarten, dass die **ersten 5.000 Einheiten** bis **März dieses Jahres** hergestellt werden. Ich bin **sehr stolz** auf das **Team von GreenState Tech**, denn es hat dieses Produkt vollständig selbst entwickelt, vom **ersten Konzept bis zur endgültigen Produktion**, alles inhouse.

Zu ihren Erfolgen zählen:

- **Entwurf von Kunststoffformen und -teilen**
- **Integration von Sensoren, Hauptplatine und Kamera**
- **Entwicklung von Firmware, Software und mobilen Anwendungen**
- **Wi-Fi- und Bluetooth-Konnektivität**
- **Etablierung eines vollständigen Geschäftsmodells**

Meines Erachtens **wird dieser Durchbruch GreenState den Einstieg in die Unterhaltungselektronikbranche ermöglichen** und damit die Möglichkeit eröffnen, **unser Know-how auch auf andere innovative Verbraucherprodukte anzuwenden**.



Industrielle vertikale Farming-Lösungen

Wenn es um **industrielle Hardwarelösungen für die vertikale Landwirtschaft geht**, müssen wir zugeben, dass wir derzeit vielleicht nicht die **fortschrittlichste Technologie** auf dem Markt haben. Obwohl unsere Ingenieure das **GreenState 2.0-Konzept** entwickelt haben, haben uns die intensiven Anforderungen des vergangenen Jahres daran gehindert, einen **Proof of Concept** zu erstellen **und die notwendigen Tests durchzuführen**. Wir sind zwar weiterhin **vom kommerziellen Potenzial** der Technologie **überzeugt**, sind uns aber bewusst, dass wir sie **aus Zeitgründen** in diesem Stadium **nicht weiterentwickeln und vermarkten** können.

Strategische Partnerschaften und zukünftige Möglichkeiten

Angesichts der **Risiken und der zeitlichen Beschränkungen** haben wir beschlossen, **mit führenden Unternehmen der vertikalen Landwirtschaft zusammenzuarbeiten**. Im Rahmen eines Joint Ventures werden diese Partner **Hardware-Lösungen** anbieten, während GreenState/YASAI Beiträge in folgenden Bereichen leisten wird:

- **Schweizer Marktexpertise und Markenbekanntheit**
- **Software-Lösungen**
- **Innovative Marketingstrategien**

Auch wenn wir das **Rennen um die fortschrittlichste Technologie für die industrielle Landwirtschaft** nicht gewonnen haben, verfolgen wir **die Marktentwicklung aufmerksam**. Wenn sich die richtige Gelegenheit ergibt, sind wir **bereit, unsere eigenen Lösungen auf den Markt zu bringen**, sobald ausreichende **Tests und die Fertigstellung der Produkte** abgeschlossen sind. Darüber hinaus werden wir die **Übernahme von Unternehmen mit hohem Potenzial** prüfen und sie in das **GreenState-Ökosystem** integrieren.

7

Die Software-Abteilung von GreenState: Ein wichtiger Wettbewerbsvorteil

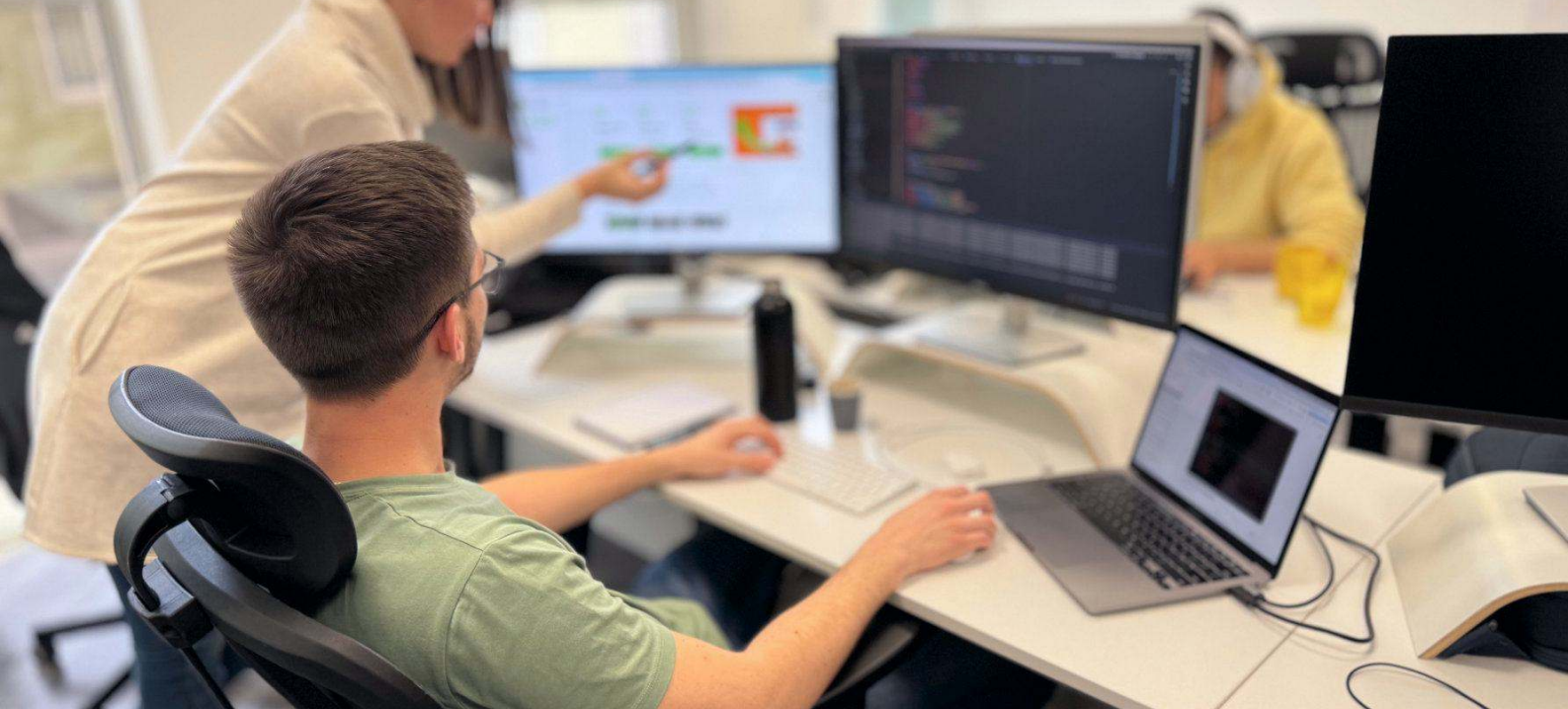
Die Software-Abteilung ist wohl das stärkste Kapital der GreenState AG. Mit einem Team von rund 40 Software-Ingenieuren decken wir den gesamten Lebenszyklus der Software-Entwicklung ab, einschliesslich: **Geschäftslogik und erste Konzeptentwicklung, Produktdesign und Benutzererfahrung (User Experience), Front-End- und Back-End-Entwicklung, DevOps und Qualitätssicherung, Software-Architektur**. Die Fähigkeit unseres Teams, neue **Softwarelösungen schnell** und zu **äusserst wettbewerbsfähigen Kosten zu entwickeln**, verschafft uns einen **starken Wettbewerbsvorteil**, sowohl was die **Geschwindigkeit der Markteinführung** als auch die **Rentabilität** betrifft.

Modulare Software-Architektur und Design-System

Ein wichtiger Meilenstein in unserer **Softwareentwicklung** war im vergangenen Jahr die **Einführung eines "Designsystems" und einer "modularen Softwarearchitektur"**. Aber was bedeutet das in einfachen Worten?

Unser Software-Entwicklungsteam hat eine **Sammlung unabhängiger Software-Module** erstellt, die alle innerhalb eines **einzigen, einheitlichen Designsystems** unter Verwendung einer **Microservices-Architektur** entwickelt wurden.





Einige dieser **modularen Merkmale** sind:

- **Zahlungssysteme für Kreditkarten**
- **Funktionalität für soziale Medien**
- **Private Benutzerkonten**
- **Blog & Portfolioverwaltung**
- **KYC (Know Your Customer) & AML (Anti-Geldwäsche) Einhaltung**
- **CRM-Lösungen (Kundenbeziehungsmanagement)**
- **Systeme zur Aufgabenverwaltung**

Diese Module **funktionieren als eigenständige Systeme**, haben aber das **gleiche Design-Framework und die gleiche Codebasis**, so dass wir unseren Kunden schnell massgeschneiderte Softwarelösungen **anbieten können**.

Zum Beispiel:

- Ein Unternehmen kann seine eigene **Social-Media-Plattform** über GreenState zu einem günstigen Preis **starten**.
- Ein Unternehmen kann **ein CRM-System innerhalb von 24 Stunden einrichten**.
- Ein spezielles CRM-System mit einem **KI-Chatbot**, der auf die **Produktion von Basilikum und Pfefferminze** zugeschnitten ist, kann nahtlos eingeführt werden.

Dank dieser **Flexibilität** und **Erschwinglichkeit** können **kleine und mittlere Unternehmen (KMU)** mit **grossen Tech-Giganten** und **kostengünstigen asiatischen Plattformen** wie **Temu, AliExpress und Alibaba** konkurrieren und ihr Geschäft mit modernster Technologie digital umgestalten.

Künstliche Intelligenz und Smart Home Integration

Ein weiteres Kernelement unserer **Software-Strategie** ist die **Förderung der industriellen KI** durch die **Integration von Smart Home und IoT (Internet der Dinge)**.

Diese Technologie, die im Auftrag von **GrowBorg** entwickelt wurde, zielt darauf ab, **Haushaltsgeräte mit Cloud-Diensten** zu verbinden, so dass ein **KI-gestützter Haushaltsassistent** alltägliche Aufgaben für die Nutzer erledigen kann.

Zum Beispiel:

- **Kühlen Sie Ihr Haus** im Sommer vor, bevor Sie von der Arbeit kommen.
- **Erkennen, ob Sie vergessen haben, Ihren Backofen auszuschalten. Schalten Sie ihn entweder aus der Ferne aus oder benachrichtigen** Sie jemanden, der dies übernehmen kann.

Indem wir **reale KI-Anwendungen** mit praktischem Nutzen entwickeln, verbessern wir nicht nur den Benutzerkomfort, sondern leisten auch Pionierarbeit für **menschenzentrierte KI-Lösungen**, die das tägliche Leben verbessern.

8 Führung und Kultur der GreenState AG

Wenn ich über die unglaubliche Reise der GreenState AG nachdenke, ist eines klar: Alle Entwicklungen, die wir bis jetzt gesehen haben, waren keine Kleinigkeit. Das ist nichts, was ein Einzelner schaffen könnte, und es ist nicht nur meine persönlich grösste Leistung. Wir haben von Anfang an auf ein **agiles, flaches und lineares Managementsystem** gesetzt und Silos und Bürokratie komplett abgeschafft. Diese einzigartige Struktur hat es uns ermöglicht, das Unternehmen in **zielgerichtete, selbstverwaltete Betriebsgruppen** zu gliedern. Jede Gruppe wird von Leitern geführt, die aufgrund ihres Fachwissens, ihrer Führungsqualitäten und ihrer Erfahrung ausgewählt wurden. Sie sind mit voller Unabhängigkeit im Projektmanagement betraut, aber immer unter dem Dach der übergreifenden Politik des Unternehmens. Diese Struktur fördert die Kreativität und den Sinn für Eigenverantwortung, ohne die Grundwerte des Unternehmens zu beeinträchtigen.

Eines der wichtigsten Elemente in diesem System ist Vertrauen. Vertrauen in die Menschen, die die Projekte vorantreiben. Wir haben schon immer daran geglaubt, die richtigen Leute einzustellen, ihnen die Freiheit zu geben, etwas auszuführen, und sie zu befähigen, die besten Lösungen auf der Grundlage ihrer Fähigkeiten, ihres Wissens und ihrer Erfahrung zu finden. Dieser Ansatz entspricht meiner Grundüberzeugung: **Ich brauche den Ingenieuren nicht zu sagen, was ihre Aufgabe ist.** Stattdessen gebe ich ihnen eine klare Geschäftsvision vor und überlasse ihnen die Autonomie, die technischen Lösungen zu entwickeln. Es geht darum, ihnen die Möglichkeit zu geben, zu glänzen und ihre Führungsqualitäten unter Beweis zu stellen.



Dieses System ist zwar unglaublich effektiv, aber es bringt auch Herausforderungen mit sich. **Es passieren zwar Fehler**, aber wir haben festgestellt, dass diese Fehler in erster Linie mit der Kreativität und nicht mit der Funktionalität zusammenhängen. Probleme wie Missverständnisse bei der Gestaltung - Farbe, Grösse oder Form - können auftreten, aber sie beeinträchtigen nicht die Funktionalität eines Projekts. Das Wichtigste ist, dass die Projekte in richtige Richtung gehen.

Es gab Fälle, in denen etwa **20 % des Teams** Schwierigkeiten hatten, sich an diese flache Organisationsstruktur anzupassen, oder unsere Unternehmensvision nicht vollständig verinnerlicht hatten. Für mich war die zentrale Frage immer: Arbeitet diese Person im besten Interesse der GreenState AG? Wenn ja, habe ich alles darangesetzt, sie zu unterstützen und die richtige Lösung zu finden, um sie an Bord zu halten. Wenn nicht, musste die Person ausgetauscht werden, denn die Zukunft des Unternehmens darf nicht gefährdet werden.

Mit Blick auf die Zukunft glaube ich wirklich, dass **die GreenState AG an der Schwelle zur Selbstständigkeit steht**, mit **selbstfahrenden Intrapreneuren**, die verschiedenen Bereiche des Unternehmens leiten. Diese Führungskräfte werden auf der Grundlage ihrer Erfahrung, ihres Geschäftswissens und einer gemeinsamen Vision für das Wachstum des Unternehmens die Verantwortung übernehmen. Unsere Kultur ist geprägt von Autonomie, Innovation und gegenseitigem Vertrauen, und ich bin stolz darauf, dass wir auf dem besten Weg sind, ein wirklich selbsttragendes Unternehmen zu schaffen.

Es war eine herausfordernde, aber unglaublich lohnende Reise, und ich bin zuversichtlich für die Zukunft der GreenState AG und die Menschen, die sie vorantreiben werden.

9

GreenState AG - Finanzstrategie & IPO-Pläne für 2026

Wir freuen uns, mitteilen zu können, dass **die GreenState AG** von einem institutionellen Investor **Achstelligen Investitionsbetrag in Schweizer Franken** für das **XL-Farm-Projekt** in der Schweiz erhalten hat. Diese Investition wird als Grundstein für unseren **bevorstehenden Börsengang** dienen, der für 2026 geplant ist, sobald die Farm vollständig in Betrieb und ausgelastet ist.

2024 Fundraising-Ergebnisse

Im Jahr 2024 haben wir erfolgreich CHF 8.000.000 durch unsere Kapitalbeschaffungskampagne und CHF 2.700.000 durch eine Anleiheplatzierung über unsere Tochtergesellschaft, die GreenState AG in Liechtenstein, aufgenommen. Diese Mittel haben bereits eine entscheidende Rolle bei der Umsetzung der strategischen Ziele des Unternehmens und der Erweiterung unserer operativen Kapazitäten gespielt.

Pläne für die Mittelbeschaffung 2025

Das Jahr 2025 wird für die GreenState AG ein entscheidendes Jahr sein, da wir CHF 10.000.000 an Eigenkapital und CHF 10.000.000 an Anleihen aufnehmen wollen. Diese Mittel werden in folgende Bereiche fließen:

- **Globale Einführung unserer Agent-as-a-Service-Softwarelösung**
- Expansion in die **Unterhaltungselektronik**
- Unterstützung der **Marketing- und Geschäftsentwicklungsbemühungen** durch die Einrichtung neuer Büros in **Dubai/Abu Dhabi (VAE), New York (USA) und Singapur**, um die wichtigsten globalen Märkte abzudecken. Diese internationale Expansion wird unsere Position stärken, da wir die GreenState AG zu einem weltweit führenden Unternehmen für vertikale Landwirtschaft und technische Lösungen ausbauen wollen.

Geplanter Börsengang im Jahr 2026

Der geplante Börsengang wird ein wichtiger Meilenstein auf unserem finanziellen Weg sein und uns zusätzliche 30 bis 50 Millionen CHF einbringen. Dieses Kapital wird zu weiterem Wachstum beitragen, unter anderem für die Entwicklung und den Einsatz neuer technischer Lösungen von GreenState.

Wichtig ist, dass der Börsengang erst dann erfolgt, wenn GreenState eine **finanzielle Nachhaltigkeit** erreicht hat, die sicherstellt, dass das Unternehmen alle operativen Kosten durch seinen **Cashflow** decken kann. Unser Ziel ist es, nicht nur an die Börse zu gehen, sondern die GreenState AG als "Green Chip"-Aktie zu etablieren. Eine **Green-Chip-Aktie** ist ein Unternehmen, das sich zu **umweltfreundlichen** Praktiken verpflichtet und gleichzeitig den Anlegern solide Sicherheitsstandards bietet.

An dieser Stelle möchte ich **Herrn Christian Hörler, Verwaltungsrat und CFO der GreenState AG**, meinen aufrichtigen Dank aussprechen. Er hat mit seinem Fachwissen massgeblich dazu beigetragen, dass wir eine skalierbare Finanzinfrastruktur aufbauen konnten.

Ein besonderes Dankeschön geht auch an unser **Investor Relations Team**, dessen unermüdlicher Einsatz und Expertise entscheidend dazu beigetragen haben, die für das Wachstum von GreenState notwendige Finanzierung zu sichern.

Zweck des Börsengangs

Bei der Entscheidung, an die Börse zu gehen, geht es nicht nur um die Beschaffung von Kapital. Der Börsengang ist ein wesentlicher Schritt, um zusätzliche Ressourcen für die Erweiterung unserer technischen Lösungen, die Erschließung neuer Märkte und die Gewinnung neuer Kunden zu erhalten. Dies wird es GreenState ermöglichen, seinen Wachstumskurs fortzusetzen und weiterhin eine führende Rolle bei Innovationen in den Bereichen Green Tech und Vertical Farming einzunehmen.

Mit Blick auf die Zukunft freuen wir uns auf den vor uns liegenden Weg und sind dankbar für die anhaltende Unterstützung durch unsere Investoren, Partner und Teammitglieder.

Gemeinsam bauen wir eine nachhaltige, innovative und finanzstarke GreenState AG auf.

10 Die globale Skalierungsstrategie der GreenState AG

Während wir uns weiterentwickeln und wachsen, ist es klar, dass für die **GreenState AG** die Zeit gekommen ist, unsere Komfortzone zu verlassen und die spannende Herausforderung anzunehmen, in ausländische Märkte zu expandieren. Dieser Schritt ist essentiell für unseren langfristigen Erfolg, und obwohl wir vielleicht in kleinem Rahmen beginnen, glauben wir, dass es ein entscheidender erster Schritt ist, der getan werden muss.

Klein anfangen, gross denken

Unsere globale Expansionsstrategie wird bescheiden beginnen, wobei die ersten Vertreter in jedem Land in gemeinsam genutzten Büroräumen oder Einzelbüros arbeiten werden. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass dieser Ansatz den Grundstein für ein nachhaltiges Wachstum legen wird. Diese ersten Schritte werden entscheidend sein, um unsere Produkte und Dienstleistungen auf neuen Märkten einzuführen und Beziehungen zu lokalen Kunden aufzubauen.

Unsere **ersten "Botschafter" in ausländischen Märkten** werden aktuelle GreenState-Mitarbeiter sein - Personen, die unsere Unternehmenskultur und unsere Werte verkörpern. Ihre Aufgabe wird es sein, GreenState nicht nur zu repräsentieren, sondern auch künftige, vor Ort eingestellte Mitarbeiter zu betreuen und unsere Unternehmenskultur weiterzugeben.



Diese Entscheidung wurde nicht leichtfertig getroffen. Es gibt jedoch niemanden, der für diese Rolle besser geeignet ist als das derzeitige GreenState-Team, mich eingeschlossen. Wir wollen sicherstellen, dass unsere globalen Aktivitäten dieselbe Innovation, Integrität und Ambition widerspiegeln, die unseren Erfolg in der Schweiz ausgemacht haben

Wichtige Standorte für die globale Expansion

VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE (UAE) - ENDE Q1 2025

Unser erstes internationales Büro wird in den Vereinigten Arabischen Emiraten eingerichtet, wahrscheinlich in Dubai oder Abu Dhabi. Hier werden wir unsere Farming-as-a-Service-Angebote auf den Markt bringen und uns um öffentliche Ausschreibungen im Bereich der vertikalen Landwirtschaft bewerben. Ausserdem werden wir damit beginnen, den Markt für unsere **Heimanbaueinheiten** und **gesunden Kräutergetränke** vorzubereiten. Dies wird auch ein wichtiger Zeitpunkt sein, um unsere Softwareprodukte und -dienstleistungen in der Region einzuführen.

VEREINIGTE STAATEN (USA) - ENDE DES 2. QUARTALS 2025

Bis zum Ende des zweiten Quartals werden wir in **New York City** eine Geschäftspartnerschaft aufbauen, die sich auf die Platzierung von **Software as a Service (SaaS-Produkten)** und das Angebot von digitalen Tools für den nordamerikanischen Markt konzentriert. In dieser Region besteht ein enormes Wachstumspotenzial, und wir freuen uns darauf, die innovativen Lösungen von GreenState auf diesem dynamischen und technikaffinen Markt einzuführen.

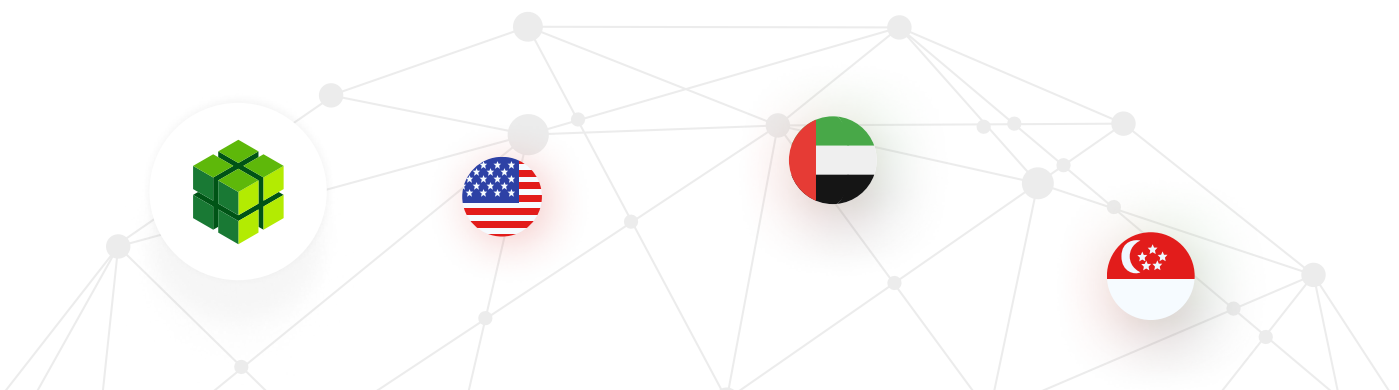
SINGAPUR - ENDE 2025

Schliesslich werden wir gegen Ende des Jahres nach **Asien** expandieren, zunächst nach **Singapur**. Dieser Standort wird als Drehscheibe für alle unsere zuvor erwähnten Produkte und Dienstleistungen dienen, von wo aus wir unsere Präsenz und Reichweite auf dem asiatischen Markt weiter ausbauen werden.

Risiko und Nutzen der globalen Expansion

Der Eintritt in mehrere grosse globale Märkte birgt sowohl Chancen als auch Risiken. Der vor uns liegende Weg wird zwar nicht einfach sein, aber die Vorteile überwiegen bei weitem die Risiken. Indem wir unsere Wurzeln in wichtigen internationalen Märkten schlagen, öffnen wir GreenState die Türen zu zahlreichen Wachstumschancen und ermöglichen es uns, unser Geschäftsmodell über mehrere Sektoren hinweg zu skalieren.

Die finanziellen Investitionen in den einzelnen Märkten werden gering bleiben - hauptsächlich für einen Schreibtisch in einer Bürogemeinschaft oder ein kleines, unabhängiges Büro sowie eine bescheidene Gehaltserhöhung für die bestehenden Mitarbeiter. Das grösste Risiko wäre, **diese Chance nicht zu nutzen** und uns weiterhin auf einen einzigen Markt zu beschränken. Das Wachstumspotenzial, die Chance, unsere Reichweite zu vergrössern, und die Möglichkeit, unsere innovativen Produkte und Dienstleistungen weltweit anzubieten, sind viel zu bedeutend, um sie zu übersehen.



Blick in die Zukunft

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es beim Eintritt der GreenState AG in diese grossen globalen Märkte nicht nur um eine geografische Expansion geht, sondern auch darum, unser Geschäftsmodell in neue Dimensionen zu führen. Während Herausforderungen unvermeidlich sind, wird uns das Streben nach Erfolg, Innovation und Nachhaltigkeit hindurchführen. Wir freuen uns darauf, diese Reise anzutreten und die Vision von GreenState in die Welt zu tragen.

11

Abschliessende Bemerkungen

In Anbetracht der aktuellen weltpolitischen Lage finde ich es passend, **Mahatma Gandhi** zu zitieren: *"Sei die Veränderung, die du in der Welt sehen willst."* Dieses Zitat sagt mir sehr viel, denn es erinnert mich daran, dass wir, um mit gutem Beispiel voranzugehen, zuerst den Wandel verkörpern müssen, den wir sehen wollen. Ich bereite den nächsten Schritt auf dem Weg von GreenState vor und verpflichte mich, als Erster **die Schweiz zu verlassen** und unsere Präsenz auf den globalen Märkten zu etablieren. Zunächst werde ich mich auf den **Markt der Vereinigten Arabischen Emirate** konzentrieren, gefolgt von der Partnersuche in den USA. Wie bei allen internationalen Unternehmungen kann es jedoch sein, dass wir viel zwischen diesen Ländern hin- und herreisen müssen, bis wir eine solide operative Struktur und Geschäftsgrundlage geschaffen haben.

Ich bin zuversichtlich, dass die **derzeitige Führungsstruktur von GreenState** mir die Sicherheit und das Vertrauen gibt, dass alles, was wir in der Schweiz aufgebaut haben, weiterhin gedeihen wird. Unsere Fortschritte werden nicht nur bewahrt, sondern auch weiterentwickelt und ausgebaut, damit GreenState auf dem richtigen Weg bleibt.

Abschliessend möchte ich Ihnen allen meinen tief empfundenen Dank dafür aussprechen, dass Sie mir die Möglichkeit gegeben haben, **den Traum von GreenState** zu leben. Nichts von dem, was wir erreicht haben, wäre ohne Ihre unerschütterliche Unterstützung und Ihr Engagement möglich gewesen. Ich verspreche Ihnen, dass ich auch in den kommenden Jahren mit dem gleichen Engagement und der gleichen Leidenschaft arbeiten werde, um sicherzustellen, dass GreenState seinen Erfolgskurs konsequent fortsetzt.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und dafür, dass Sie Teil dieser unglaublichen Reise sind.

Mit freundlichen Grüssen,

Arsenije Grgur

Vorsitzender und CEO

GreenState AG

