



Inhaltsverzeichnis

1. Medienberichterstattung

3. Cash Flow Entwicklung

5. Interesse an die Aktienzeichnung

2. Geschäftspartner und Kunden

4. Investor Farm Präsentation

1. Medienberichterstattung

In letzter Zeit haben wir festgestellt, dass Vertical Farming weltweit und auch in der Schweiz eine hohe Medienpräsenz erreicht hat. Seither haben uns einige Medien kontaktiert, um ein Interview zu erhalten oder unsere Farm in Neuhausen zu filmen. Aufgrund der Ferien- und Sommersaison mussten wir auf unsere Kapazitäten achten und so wurde die GreenState AG in den letzten Monaten in der Handelszeitung und im Landboten veröffentlicht.

In naher Zukunft möchte die GreenState AG eine erfahrene PR-Agentur beauftragen, um die Präsenz von GreenState in der Medienberichterstattung zu verbessern.

HANDELSZEITUNG

Wirtschaft im Klartext.

2. Geschäftspartner und Kunden



Wie bereits erwähnt, schafft eine solch hohe Medienpräsenz ein Interesse an lokaler, pestizidfreier und gesunder Lebensmittelproduktion, und deshalb haben uns mehrere potenzielle Partner mit dem Ziel kontaktiert, mit uns zusammen zu arbeiten, oder GreenStateKunde zu werden.

Bisher hat uns die grösste Eisberg-Salat-Produktionsfirma kontaktiert, um eine Partnerschaft in Bezug auf die Eisberg-Salat-Produktion einzugehen, und auch die grösste KräuterProduktionsfirma hat uns kontaktiert, um eine Partnerschaft einzugehen und die modulare Farm für die Kräuter-Produktion aufzubauen.

Beide Partner sind bereit, die GreenState-Kapazität auf weitere 560m² Anbaufläche unter den Lampen zu erweitern, was unsere Anbaufläche bei minimalem Flächenverbrauch maximieren wird.



3. Cash Flow Entwicklung

Die GreenState AG ist ein junges Start-Up Unternehmen mit der Vision, technische Lösungen für gesunde, pestizidfreie, vollwertige und lokal produzierte Lebensmittel zu entwickeln. Da wir ein innovatives und junges Start-Up-Unternehmen sind, konnten wir ein grossartiges Team junger und innovativer Menschen zusammenstellen, das sich darauf konzentriert, grossartige Lösungen für die lokale Lebensmittelproduktion zu entwickeln.

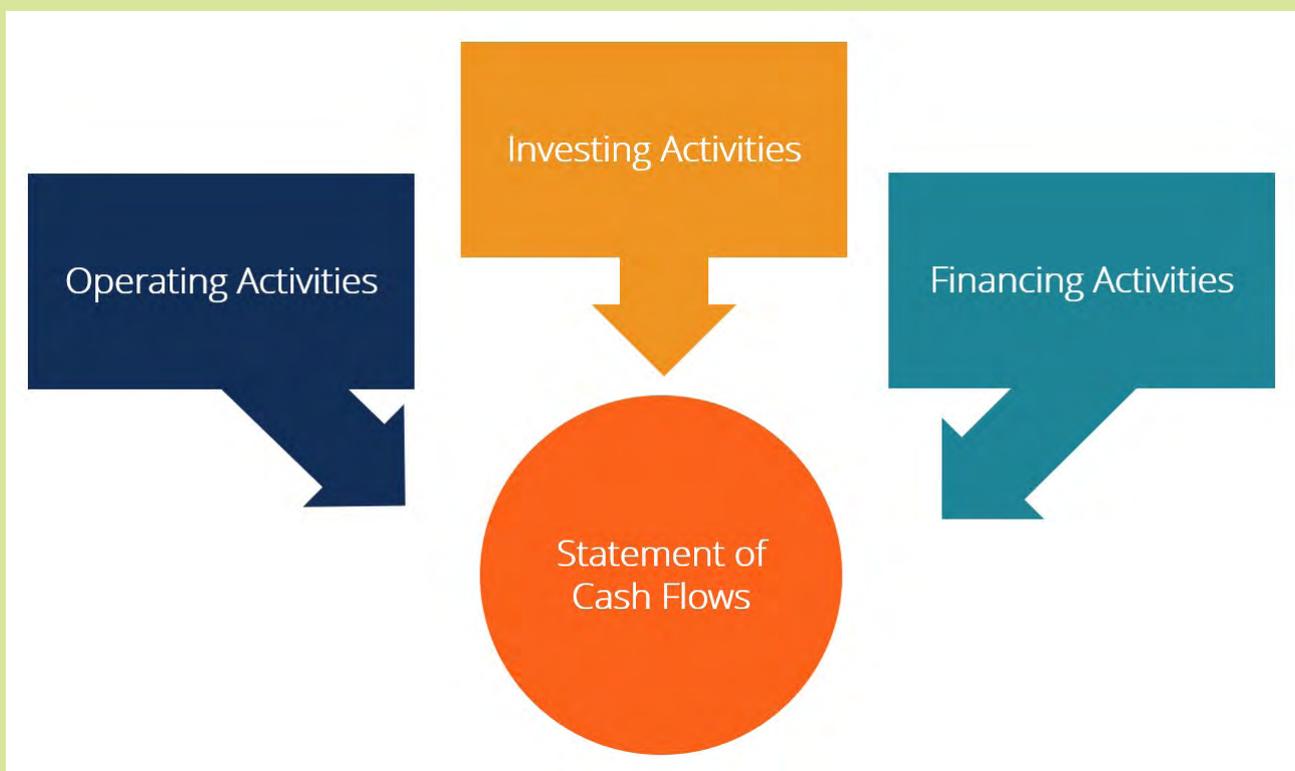
Während unserer Brainstorming-, Forschungs- und Planungssitzungen waren wir in der Lage, einige weitere operative Cashflow-Modelle zu entwickeln, die die Liquidität des Unternehmens erhöhen und mehr Arbeitsplätze für weitere junge und innovative Menschen schaffen werden. Weitere Produkte und Dienstleistungen, die den operativen Cash-Flow verbessern werden.

Discovery Sessions:

Dieser Service wird als agile Lösung für Unternehmen in der Schweiz implementiert, die bereit sind, in die modulare oder vertikale Landwirtschaft einzusteigen, aber es ist immer noch schwer für sie zu verstehen, ob diese Möglichkeit die richtige Entscheidung für sie ist, was die Kosten und Gewinne sind. Hier kommt die GreenState AG mit einem Team von Experten für Agrokulturen, technischen Ingenieuren, Softwareentwicklern und Geschäftsführern, die an der Erstellung eines theoretischen Konzepts arbeiten, anhand dessen Unternehmen entscheiden können, ob es für sie sinnvoll ist, in die vertikale Landwirtschaft einzusteigen oder nicht. Bislang hat die GreenState AG bereits eine Erkundungstour für einen externen Kunden gestartet.

Anzuchtöpfe:

Die GreenState AG entwickelt speziell entwickelte Töpfe aus organischen und biofreundlichen Materialien, die sowohl im privaten Haushalt als auch in der industriellen Produktion eingesetzt werden können. Die Töpfe werden einfach zu benutzen, recycelbar und kostenfreundlich sein. Der Zweck der Entwicklung neuer Dienstleistungen und Produkte ist es, die Palette der Dienstleistungen und Produkte zu diversifizieren, einen starken Markennamen für modulare und vertikale Landwirtschaft zu entwickeln und die Bewertung des Unternehmens vor dem Börsengang zu erhöhen. Finanzvorstand Christian Hörler hat bereits einige Gespräche mit Rating-Unternehmen geführt, die bereit sind, uns zum bisher erfolgreichsten Börsengang der vertikalen Landwirtschaft zu führen.





4. Präsentation des Betriebs exklusiv für Investoren

In letzter Zeit haben wir sehr hart daran gearbeitet, unsere technischen Lösungen in modulare und vertikale Anbaukonzepte zu implementieren. Darüber hinaus haben wir die komplette Digitalisierung in Bezug auf die Verwaltung des Betriebs, die Datenerfassung und die Datenverwaltung in Angriff genommen. Ausserdem haben wir entschieden, den Anbau von CBD auf Kräuter und Chili umzustellen, da der CBD-Preis bis zu 80% an Marktwert verloren hat und einige unserer zukünftigen Geschäftspartner stattdessen den Anbau als Pilotprojekt weiterführen.

Da wir in naher Zukunft so viele Aufgaben zu bewältigen haben und wir jede Aufgabe sehr ernst nehmen, haben wir beschlossen, eine Produktpräsentation nur für unsere derzeitigen Investoren und eine öffentliche Farmeröffnung zu veranstalten, sobald wir eine professionelle PR-Agentur beauftragt haben.



Diese Entscheidung war sehr schwer zu treffen, da wir wissen, wie wichtig PR heutzutage ist. Die aktuellen Investoren der GreenState AG erhalten eine offizielle Einladung zur Präsentation per Post, E-Mail und werden auch telefonisch über Zeit und Ort informiert. Alle Personen, die bis zum 27.09.2022 Aktien zeichnen, können an der Investorenpräsentation teilnehmen.

Die Veranstaltung wird in folgender Form organisiert: 1. Apero und Networking, 2. Abendessen und Unternehmenspräsentation, 3. Fragen und Antworten.

5. Hohes Interesse an der Zeichnung von Aktien

Während des Sommers bestellten unzählige Personen Investorenunterlagen und waren bereit, Aktien zum Preis von CHF 7.50 zu zeichnen. Viele dieser Personen waren ferienbedingt ausserhalb der Schweiz und konnten dadurch die Aktien nicht zeichnen, hatten aber grosses Interesse sich als Frühphasen-Unterstützer an unserem Unternehmen zu beteiligen.

Nach einem Gespräch mit dem Notar in Winterthur haben wir uns entschlossen, eine weitere Aktienrunde zum Preis von CHF 7.50 für alle Investoren zu veranstalten, die aufgrund der Ferienzeit nicht in der Lage waren, zu diesem Preis zu zeichnen, um allen die gleichen Chancen zu bieten.

Der Preis pro Aktie von CHF 7.50 wird nur bis Ende September verfügbar sein, danach wird der Aktienpreis auf CHF 10.00 erhöht.



Sven Berther

Chief Marketing Officer
Sven Berther

www.greenstate.ch
sven.berther@greenstate.ch