



JOIN OUR MISSION

GOT BAG
WERBUNG

ANLAGEBROSCHÜRE ZUR GOT BAG CROWDINVESTING-KAMPAGNE 2024

26.02.2024

Tokenbasierte Schuldverschreibung mit
qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher
Durchsetzungssperre der Anbieterin und Emittentin
GOT BAG GmbH, 55116 Mainz, Breidenbacherstraße 8-10

HINWEISE**Verantwortlichkeitserklärung der Geschäftsführung**

Anbieterin und Emittentin der in dieser Anlagebroschüre beschriebenen tokenbasierten Schuldverschreibung „GOT BAG Wachstumsfinanzierung“ ist ausschließlich die GOT BAG GmbH, 55116 MAINZ, BREIDENBACHERSTRASSE 8-10.

Für den Inhalt dieser Anlagebroschüre sind nur die bis zum Datum der Aufstellung dieser Anlagebroschüre bekannten und erkennbaren Sachverhalte maßgeblich. Eine Haftung für den Eintritt der angestrebten Ergebnisse sowie für Abweichungen durch künftige wirtschaftliche, steuerliche und/oder rechtliche Änderungen wird, soweit gesetzlich zulässig, nicht übernommen.

Von dieser Anlagebroschüre abweichende Angaben sind von dem/r Anleger/in nicht zu beachten, wenn diese nicht von der Emittentin schriftlich bestätigt wurden. Mündliche Absprachen haben keine Gültigkeit. Eine Haftung für Angaben Dritter für von dieser Anlagebroschüre abweichende Aussagen wird von der Emittentin nicht übernommen, soweit der Haftungsausschluss gesetzlich zulässig ist. Die Emittentin übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieser Anlagebroschüre. Sie erklärt, dass die in der Anlagebroschüre gemachten Angaben ihres Wissens nach richtig sind.

Mainz, 26.02.2024



Benjamin Mandos
Geschäftsführung

HINWEISE

Es wurde ein Basisinformationsblatt veröffentlicht. Der/Die Anleger/in kann dieses ohne Zugangsbeschränkungen auf der Internetseite der Emittentin unter <http://www.got-bag.com/pages/crowdinvesting-all> sowie auf der Internetseite des vertraglich gebundenen Vermittlers wiwin GmbH (im Folgenden auch „WIWIN“ oder „Plattformbetreiber“) unter <https://wiwin.de/produkt/got-bag> einsehen und herunterladen.

Diese Werbeunterlage stellt keinen Prospekt im Sinne des Wertpapierprospektgesetzes („WpPG“) und der Verordnung (EU) 2017/1129 dar. Die nachrangigen tokenbasierten Schuldverschreibungen mit vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre „GOT BAG Wachstumsfinanzierung“ (im Folgenden auch „Anleihe“ oder „tokenbasierte Schuldverschreibung“) sind gem. § 3 Nr. 2 Wertpapierprospektgesetz von der Prospektpflicht befreit. Bei dieser Kapitalanlage gibt es keine gesetzliche Einlagensicherung. Die tokenbasierten Schuldverschreibungen sind nur für Investoren/innen geeignet, die das Risiko dieser Anlageform beurteilen und den Eintritt eines Totalverlusts finanziell verkraften können.

Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Diese Anlagebroschüre ist eine Werbeunterlage und dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder ein Angebot zum Kauf, Verkauf, Tausch oder zur Übertragung von Wertpapieren noch die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren dar. Die Anlagebroschüre erhebt nicht den Anspruch, alle für die Anlageentscheidung relevanten Informationen zu enthalten. Sie ist nicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht geprüft worden. Die Zeichnung der tokenbasierten Schuldverschreibungen wird ausschließlich über WIWIN angeboten. WIWIN handelt bei der Anlagevermittlung als vertraglich gebundener Vermittler ausschließlich im Namen, für Rechnung und unter der Haftung der Concedus GmbH, Eckental.

→ INHALT

Hinweise	3
1. Die Kapitalanlage im Überblick	7
2. Unternehmen und die Vision	11
3. Produkte	33
4. Geschäftsmodell & Finanzzahlen	37
5. Umsatzentwicklung, Finanzplanung und Mittelverwendung	41
6. Chancen der Kapitalanlage	45
8. Risiken der Kapitalanlage	48
• Allgemeine Risiken	49
• Risiken auf Ebene der Emittentin	51
• Risiken auf Ebene des Anlegers	53
Hinweise des Plattformbetreibers WIWIN GmbH, Mainz	55



VORWORT

Liebe GOT BAG Community, in den letzten fünf Jahren haben wir gemeinsam Unglaubliches erreicht. Von unseren bescheidenen Anfängen in Mainz bis hin zu einem der führenden Rucksack-Hersteller Deutschlands. Mit über einer Million Kilogramm gesammeltem Ocean Impact Plastic haben wir bewiesen, dass es möglich ist, Geschäftserfolg mit Umweltbewusstsein zu verbinden.

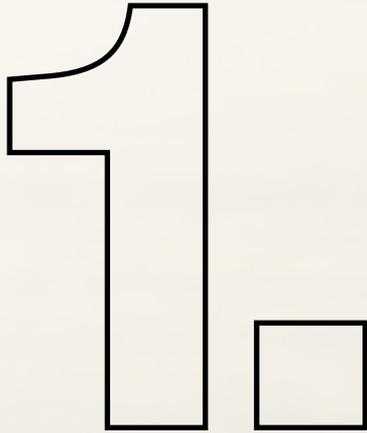
Wir starten unsere erste Crowdinvest-Kampagne, um GOT BAG global zu etablieren. Dies ist Deine Chance, Unterstützer:in unseres nächsten Kapitels zu sein.

Mit Hilfe der Crowd wollen wir neue Märkte erschließen, innovative Produkte aus weiteren Recyclingmaterialien entwickeln und unseren positiven Impact weltweit bekannt machen.

Sei dabei, wenn wir die nächste Stufe erreichen. Dein Beitrag macht den Unterschied!

Let's create an impact.

Benny



→ **DIE
KAPITALANLAGE
IM ÜBERBLICK**

→ ÜBERBLICK

Emittentin	Emittentin der vorliegenden Kapitalanlage ist die GOT BAG GmbH, Breidenbacherstraße 8-10, 55116 Mainz, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Mainz unter HRB 49172. Die Gesellschaft ist auf unbestimmte Zeit errichtet.
Gegenstand der Emittentin	Gegenstand und Ziel des Unternehmens ist es, einen wesentlichen und messbaren Beitrag zu leisten, bei der Rettung, dem Erhalt und Schutz der einzigartigen maritimen Biosphäre und der Suche nach innovativen Lösungen für die bestehenden Herausforderungen durch Plastikmüll, Recycling und Zirkularität. Dies soll erreicht werden, durch die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Reisegepäck und Ausrüstung, unter anderem Rucksäcken, Koffern, Taschen und Accessoires, hergestellt aus recycelten und nachhaltigen Materialien, insbesondere Ocean Impact Plastic.
Art der Kapitalanlage	Nachrangige tokenbasierte Schuldverschreibungen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre
Anlagebetrag	Die Mindestzeichnung beträgt 250,- EUR. Anlagebeträge müssen durch 50 teilbar sein.
Emissionsvolumen	1.500.000,- EUR
Laufzeit	Die Laufzeit der tokenbasierte Schuldverschreibungen endet am 30.06.2029, soweit nicht zuvor eine Kündigung erfolgt ist.
Kündigung	Ein ordentliches Kündigungsrecht der jeweiligen Anleger besteht nicht. Die Emittentin ist berechtigt, die tokenbasierten Schuldverschreibungen ohne Angabe von Gründen zum 30.06.2028 zu kündigen. Die Rückzahlung erfolgt ohne Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung. Ein etwaiges Recht zur außerordentlichen Kündigung der tokenbasierten Schuldverschreibungen aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt.

Ab dem Einzahlungstag verzinst sich der jeweils ausstehende Nennbetrag mit einem Zinssatz von jährlich 7,5 % bis einschließlich 30.06.2029. Sind Zinsen für einen Zeitraum von weniger oder mehr als einem Jahr zu berechnen, erfolgt die Berechnung auf den Tag genau nach der Methode act/act. Die Zinsen sind jährlich fünf Bankarbeitstage nach dem 30.06. fällig, erstmals fünf Bankarbeitstage nach dem 30.06.2025.

Anleihegläubiger, die die GOT BAG Wachstumsfinanzierung im Zeitraum 11.03.2024 bis 13.03.2024 gezeichnet haben, erhalten einen einmaligen Sonderzins in Höhe von 3,0 % des Nennbetrags für das erste Jahr der Anleihe („Sonderzins GOT BAG Mitarbeiter und Friends & Family“). Anleihegläubiger, die die GOT BAG Wachstumsfinanzierung im Zeitraum 14.03.2024 bis 19.03.2024 (jeweils einschließlich) gezeichnet haben, erhalten einen einmaligen Sonderzins in Höhe von 2,0 % des Nennbetrags für das erste Jahr der Anleihe („Sonderzins regulär“). Sofern ein Sonderzins im Sinne dieser Ziffer 4.5 anfällt, ist dieser vorbehaltlich der Ziff. 3.2 und Ziff. 3.3 fünf Bankarbeitstage nach dem 30.06.2025 zur Zahlung fällig

Zudem erhalten die Anleger/innen eine einmalige variable Bonuskomponente in Abhängigkeit des von der Emittentin in 2028 generierten Nettoumsatzes, die sich wie folgt berechnet:

Die Anleger erhalten

- (i) ab einem Nettoumsatz von EUR 46,5 (einschließlich) bis zu einem Nettoumsatz von EUR 49 Mio. (ausschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 1% des jeweiligen Nennbetrags
- (ii) ab einem Nettoumsatz von EUR 49 Mio. (einschließlich) bis EUR 54 Mio. (ausschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 2% des jeweiligen Nennbetrags
- (iii) ab einem Nettoumsatz von EUR 54 Mio. (einschließlich) bis EUR 61 Mio. (ausschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 3% des jeweiligen Nennbetrags
- (iv) ab einem Nettoumsatz von EUR 61 Mio. (einschließlich) bis EUR 70 Mio. (ausschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 4% des jeweiligen Nennbetrags
- (v) ab einem Nettoumsatz von EUR 70 Mio. (einschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 5% des jeweiligen Nennbetrags

Im Falle einer ordentlichen Kündigung durch die Emittentin zum 30.06.2028 erhalten die Anleger für das Geschäftsjahr 2027 eine einmalige variable Bonuskomponente in Abhängigkeit des von der Emittentin in 2027 generierten Nettoumsatzes, die sich wie folgt berechnet: Die Anleger erhalten

- (i) ab einem Nettoumsatz von EUR 37,5 Mio. (einschließlich) bis EUR 40 Mio. (ausschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 1% des jeweiligen Nennbetrags
- (ii) ab einem Nettoumsatz von EUR 40 Mio. (einschließlich) bis EUR 45 Mio. (ausschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 2% des jeweiligen Nennbetrags
- (iii) ab einem Nettoumsatz von EUR 45 Mio. (einschließlich) bis EUR 52 Mio. (ausschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 3% des jeweiligen Nennbetrags
- (iv) ab einem Nettoumsatz von EUR 52 Mio. (einschließlich) bis EUR 61 Mio. (ausschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 4% des jeweiligen Nennbetrags
- (v) ab einem Nettoumsatz von EUR 61 Mio. (einschließlich) eine variable Bonuskomponente in Höhe von 5% des jeweiligen Nennbetrags

Sofern eine variable Bonuskomponente fällig ist, wird diese jeweils fünf Bankarbeitstage mit dem regulären Zinstermin eines Jahres für das jeweils letzte Jahr der Anleihe berechnet und ausgezahlt.

Verzinsung

**Rückzahlung und
Vorlegungsfrist**

Die Emittentin verpflichtet sich vorbehaltlich der Zahlungsvorbehalte (vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre, Qualifizierter Rangrücktritt), die tokenisierte Schuldverschreibung in Höhe des Nennbetrages fünf Bankarbeitstage nach dem Ende der Laufzeit zurückzuzahlen.

**Qualifizierter
Rangrücktritt**

Im Fall der Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Emittentin werden Forderungen aus der Schuldverschreibung erst nach den Forderungen im Sinne von § 39 Absatz 1 Nr. 1 bis 5 der Insolvenzordnung erfüllt.

**Zweck der
Kapitalanlage**

Das eingeworbene Kapital soll für die Internationalisierung, die Verwendung weiterer Recyclingmaterialien und die Erweiterung der Produktpalette eingesetzt werden.

Gebühren / Agio

Es wird kein Agio erhoben.

**Haftung des Anlegers/
der Anlegerin**

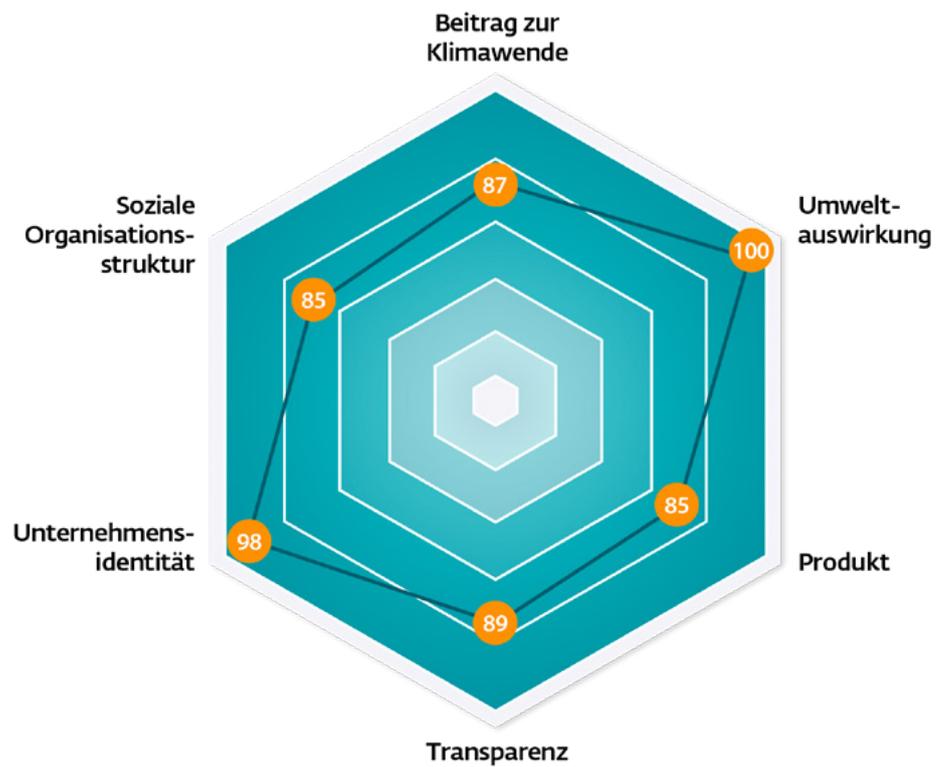
Die Haftung des Anlegers/der Anlegerin ist auf den Anlagebetrag begrenzt. Eine Nachschusspflicht gegenüber der Emittentin besteht nicht.

2.



→ **UNTERNEHMEN
UND DIE VISION**

→ WIWIN IMPACT SCORING



Bei WIWIN ist Nachhaltigkeit keine grüne Fassade, sondern die Vision und der Kern des Geschäftsmodells.

Das WIWIN Impact Scoring stellt diese Haltung unter Beweis: Mit der Nachhaltigkeitsbewertung schafft WIWIN einen standardisierten Ansatz, um die Nachhaltigkeit der Projekte auf der Plattform zu bewerten und transparent zu dokumentieren – und diese Transparenz so an die Anleger/innen weiterzugeben.

→ ÜBER GOT BAG

Inspiriert von seiner Leidenschaft für Wassersport erkannte Benjamin Mandos die dringende Notwendigkeit, das Problem des Plastikmülls in unseren Ozeanen anzugehen. Dies gab den Anstoß zu einer Idee – einer Vision, nicht nur Plastikmüll aus dem Ozean zu sammeln und zu recyceln, sondern ihn auch in etwas Neues, Nützliches und Langlebiges zu verwandeln.

Im Jahr 2018 setzten Benjamin und sein Team diese Vision um, indem sie den weltweit ersten Rucksack aus Ocean Impact Plastic entwickelten. Das Hauptmaterial dieser Rucksäcke stammt aus gesammeltem und recyceltem Plastikmüll aus dem Ozean und den Küstenregionen in Südostasien.

GOT BAG gründete dafür ein Clean-up-Programm in Indonesien. Die Stiftung GOT BAG Indonesien, mit Sitz in Yogyakarta auf der Insel Java, organisiert nun die Sammlung von Plastikmüll in Küsten- und Delta-Regionen, Flüssen und Mangrovenwäldern unter Beteiligung von lokalen Fischer:innen und anderen Sammelnden. Die Initiative hat sich von der Sammlung von Plastikmüll als Beifang der Fischer:innen auf die Einrichtung von Ab-

fallmanagementstrukturen in Küstenlandgebieten ausgeweitet. Dies soll das Problem der Plastikverschmutzung an seiner Quelle angehen, bevor es in den Ozean gelangt. Die Stiftung organisiert auch Workshops und Clean-ups, wie zum Beispiel Beach-Clean-ups, um das Bewusstsein zu schärfen und einen bewussten Umgang mit Plastikmüll zu fördern.

Mit einer globalen Gemeinschaft von über 100.000 Kund:innen und Ozean-Verbündeten wie Sea Shepherd und Coral Gardeners ist GOT BAG Teil einer Bewegung, die sich für sauberere Ozeane einsetzt. Die Marke möchte ein Beispiel für Impact sein, den kollaborative Anstrengungen erreichen können. Die Gesamtmenge an gesammeltem und recyceltem Plastikmüll im Rahmen des Clean-up-Programms in Indonesien wird dynamisch auf ihrer Website aktualisiert.

GOT BAG ermöglicht es, Teil dieser Bewegung zu sein, indem minimalistische Rucksäcke, Taschen und Koffer aus Ocean Impact Plastic hergestellt werden. Jeder Kauf unterstützt das Clean-up-Programm.



IMPACT CREATE AN

→ UNSER TEAM



→ UNSERE TEAMLEADS



Benjamin

Gründer / Lead of Company

Benjamin Mandos begann seine unternehmerische Laufbahn direkt nach der Oberstufe und einer Ausbildung als Kameramann. In den folgenden zehn Jahren sammelte er umfangreiche Erfahrungen im Medien- und Marketingbereich, was den Aufbau zweier Agenturen mit Kunden wie ZDF, Kabel Deutschland, ABB, Alnatura und Porsche umfasste. Seine Leidenschaft für Innovation und Unternehmertum führte ihn 2016 zur Gründung von GOT BAG. 2020 wurde er von Online Marketing Rockstars (OMR) als einer der führenden digitalen Köpfe ausgezeichnet.



Martin K.

Lead of Marketing & Sales DTC

Martin Keiffenheim absolvierte sein Studium mit einem Bachelor in Kommunikation und Marketing am Imk Wiesbaden. Anschließend war er von 2015 bis 2019 als selbständiger Content Creator tätig. Seine Karriere führte ihn dann zu Henkell Freixenet, wo er von Januar 2017 bis Mai 2019 als Social Media und Content Manager wirkte. Seit Juni 2019 verstärkt er das Team der GOT BAG GmbH als Lead of Marketing & Sales D2C, wo er maßgeblich zum Erfolg des Direktvertriebs beiträgt. 2020 wurde er von Online Marketing Rockstars (OMR) als einer der führenden digitalen Köpfe ausgezeichnet.



Christian

Lead of Operations and Finance

Christian Brandt startete seine Karriere mit einem Bachelor-Abschluss in Business Economics an der Universität Mainz. Seine berufliche Reise begann bei JACK WOLFSKIN, welches er zu einem der führenden Outdoor-Unternehmen mit aufbaute. Seine Rolle und Verantwortung im Unternehmen wuchsen stetig, als Business Area Manager, Director Operations, COO & CFO und als Interim CEO über verschiedene Zeiträume bis Mai 2015. Nach seiner Zeit bei JACK WOLFSKIN kam er zu ARMEDANGELS als COO & CFO, wo er von Februar 2017 bis September 2020 arbeitete. Anschließend wechselte er zu NU-IN gemeinsam mit Stefanie Giesinger und Marcus Butler als COS & COO von September 2020 bis August 2021 tätig war. Seit September 2021 ist Christian Brandt bei der GOT BAG GmbH als Lead of Operations and Finance engagiert, wo er sein umfangreiches Wissen und seine Erfahrungen einbringt, um das Wachstum und die Entwicklung des Unternehmens zu unterstützen.

→ UNSERE TEAMLEADS



Leonie

Lead of Mission und Clean-up-Managerin, mehrmals jährlich in Indonesien vor Ort, arbeitet eng mit der Stiftung GOT BAG Indonesia zusammen.

Leonie Schrecks akademische Laufbahn beinhaltet einen Bachelor of Arts Abschluss in Asian Studies and Management an der HTWG Konstanz, sowie einen Master of Science in International Business Studies an der University of Applied Science Dalarna in Schweden. Ihre berufliche Reise begann bei CHECK24 GmbH als Junior Produkt-/Projektmanager. Durch ihre ausgezeichneten Leistungen und ihr Engagement konnte sie innerhalb kurzer Zeit in eine verantwortungsvollere Position im Produkt-/Projektmanagement aufsteigen. Seit Dezember 2021 ist Leonie Schreck bei GOT BAG im Clean-up Management tätig. In dieser Position trug sie maßgeblich zur Weiterentwicklung und zum Erfolg des Clean-up Programms bei. Ihre Leidenschaft für Nachhaltigkeit und ihr Engagement für die Mission des Unternehmens führten schließlich dazu, dass sie im Oktober 2023 die Rolle des Lead of Mission übernahm. In dieser aktuellen Position leitet sie die strategische Ausrichtung und Umsetzung der Nachhaltigkeitsprojekte, um die positive gesellschaftliche und ökologische Wirkung der GOT BAG GmbH weiter auszubauen.



Kathrin

Lead of Product

Kathrin Melchior, ausgebildet mit einem Diplom in Fashion Design von der Hochschule Trier, hat eine beeindruckende Laufbahn in der Modebranche eingeschlagen. Sie begann ihre Karriere als Assistant-Designer für Damenbekleidung bei H&M, gefolgt von einer Rolle als Design Specialist für JOOP! Womenswear bei der HOLY FASHION GROUP. Ihre Fähigkeiten und ihr Engagement führten sie weiter als freiberufliche Fashion Designerin bei ANOTHER.FASHION.AGENCY, bevor sie die Position des Head of Design – Women bei s.Oliver Bernd Freier GmbH & Co. KG übernahm.

Kathrin startete 2021 als Head of Design bei GOT BAG, seit 2022 leitet sie als Lead of Product den Bereich Produkt. In dieser Rolle nutzt sie ihre umfangreiche Erfahrung, um die Produktentwicklung und das Design maßgeblich zu prägen und voranzutreiben.



Dominique

Lead of Sales B2B & Expansion

Dominique Legatzki hat eine fundierte akademische Basis mit einem Bachelor of Science in Betriebswirtschaftslehre von der Technischen Universität Clausthal. Ihre berufliche Laufbahn zeichnet sich durch eine Vielzahl von leitenden Positionen im Verkauf und Management aus, beginnend als Geschäftsführerin bei Project Thirtyfour GmbH. Ihre Fähigkeiten im Einkauf setzte sie anschließend bei Triton Sport Consulting GmbH ein, bevor sie in den Bereich des District Managements bei Intimissimi wechselte.

Ihre Reise bei GOT BAG begann im Bereich Retail Sales Management, wo sie wertvolle Erfahrungen sammelte und sich schnell weiterentwickelte. Als Lead of Sales B2B trug sie maßgeblich zum Wachstum des Unternehmens bei und übernahm schließlich im Januar 2024 die erweiterte Rolle als Lead of Sales B2B & Expansion, in der sie für die Weiterentwicklung der B2B-Vertriebsstrategien und die internationale Expansion des Unternehmens verantwortlich ist.

→ UNSERE TEAMLEADS



Martin L.

Lead of Customer Happiness

Martin Lutz hat sich mit seinem Bachelor of Arts in Service Center Management von der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlands eine solide Grundlage für eine Karriere im Kundenservice geschaffen. Sein beruflicher Weg begann bei Starline Seminare E.K., wo er im Bereich Sales & Customer Support tätig war. Diese Position legte den Grundstein für seine Spezialisierung im Kundenservice.

Seine Erfahrungen erweiterte er weiter als Call Center Agent bei CDS, einer Hewlett Packard Enterprise Company, und anschließend bei der CONTEAM GRUPPE. Martin nahm dann eine Rolle im Service Center Vertrieb bei Vicampo.de GmbH an, bevor er als Sachbearbeiter Kundenservice zu GLS Germany GmbH & Co. OHG wechselte.

Im August 2019 schloss sich Martin Lutz der C24 Bank GmbH als Senior Kundenberater an, wo er sein Fachwissen im Kundenservice vertiefen konnte. Seine Karriere bei GOT BAG begann im Januar 2020 im Bereich Customer Happiness Management. Durch seine herausragenden Leistungen und sein Engagement für Kundenzufriedenheit stieg er im Februar 2022 zum Lead of Customer Happiness auf, eine Rolle, in der er bis heute die Strategien zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und -bindung leitet.



Jennifer

Lead of Accounting

Jennifer Pfarr legte den Grundstein für ihre Karriere im Finanzwesen mit einem Bachelor of Arts in Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg. Ihren beruflichen Einstieg fand sie als Steuerassistentin im Steuerbüro R. Lang, wo sie von Mai 2017 bis März 2018 tätig war und wertvolle Erfahrungen im Bereich Steuerberatung sammelte.

Ihre Fachkenntnisse vertiefte sie weiter als Accountant bei Value Retail Management Germany GmbH, wo sie für die Buchhaltung und finanzielle Abwicklungen verantwortlich war. Ihre Expertise und ihr Engagement im Finanzbereich führten sie zur Position als Referentin für Finanzen, Controlling & Rechnungswesen bei Moysies & Partners GmbH.

Im November 2023 trat Jennifer Pfarr GOT BAG als Lead of Accounting bei. In dieser aktuellen Position leitet sie das Rechnungswesen des Unternehmens, wo sie ihre umfangreichen Kenntnisse in Finanzen und Controlling einbringt, um die finanzielle Integrität und Effizienz der Organisation zu gewährleisten.

Advisory Board

Brigitte Herrmann
Ehemalige Chefin ISB RLP

Christian von der Lühe
Wirtschaftsanwalt
Partner Bette Westenberger Brink

Wilfried Köhler
Bankenvorstand A.D.

→ MITARBEITENDE



Benny
Lead of Company

- BRAND
- CUSTOMER HAPPINESS
- SALES & MARKETING D2C
- MISSION
- PRODUCT
- SALES B2B
- OPERATIONS
- ACCOUNTING



Benny
Lead of Brand



Martin
Lead of Customer Happiness



Martin
Lead of Sales & Marketing D2C



Leonie
Lead of Mission



Kathrin
Lead of Product



Dominique
Lead of Sales & Expansion Europe



Christian
Lead of Operations



Jennifer
Lead of Accounting



Martha
Campaigns & Storytelling



Tristen
Customer Happiness Management



Lisa
Project Management



Matthias
Performance Marketing



Hannah
Certificate & CSR Management



Lise
Product Design & Development



Alex
Sales B2B CH & AT



Max
IT Business Systems & Processes



Mareike
Payables



Anne
Brand Collabs & PR Management



Theresa
Customer Happiness Management



Anne
Social-Media Management



Alina
Performance Design



Dominik
Product Design & Development



Sabrina
Sales B2B Expansion & CRM



Sebastian
IT Backend Development



Lilly
Accounting



Elisabeth
Content Buying



Viktoria
Customer Happiness Management



Sven
Frontend Development



Nora
E-Commerce Management



Tom
Buying



Felix
Sales B2B Corporate



Tino
IT Infrastructure Workingstudent



Pava
Finance Workingstudent



Max
Creative Film



Josephine
Outbound Logistics



Joris
CRM Marketing



Charlotte
Marketplace Management



Jonas
Product Design



Paula
Sales B2B DE Nord



Yannik
Planning & Controlling



Raphael
Receivables Workingstudent



Isabelle
Graphic Design



Julius
Customer Happiness Workingstudent



Alex
Affiliate Marketing



Doro
Influencer:innen Management



Max
Sales B2B DE Süd



Jule
Talent & Culture



Rebecca
Graphic Design



Emily
E-Commerce Workingstudent



Lisa
Influencer:innen Management Workingstudent



Lilith
Sales B2B Workingstudent



Emil
Talent & Culture Workingstudent



Lisa
Graphic Design Workingstudent



Michael
Marketplace Management Workingstudent



Janne
Sales B2B Workingstudent



Anna
Talent & Culture Workingstudent

OUR JOURNEY



2016

- Erste Skizze des ROLLTOPs + erstes Sample



- 11/2018 Kickstarter Kampagne (Erster Rucksack verkauft)
- Versand der ersten Rucksäcke von zu Hause

2018



- Start der Kooperation mit Sea Shepherd
- 01/2020 Erster Messeauftritt von GOT BAG bei der NEONYT in Berlin
- 07/2020 Umzug ins größere Büro
- 09/2020 Die ersten 4 Farben auf dem ROLLTOP werden gelaunched



1. CLEAN UP BESUCH IN INDONESIA



2020

2019

- 07/2019 Erstes Büro im Kirschgarten, Mainz
- Erste große Warenanlieferung im Büro in der Altstadt von Mainz
- Der Chef bringt die Pakete noch selbst zur Post



**11/2021
USA
USA
USA**



- 02/2021 Expansion nach BeNeLux



- 09/2022 Galeries Lafayette nennt sich nun unser stolzer Kunde
- Gründung der Stiftung „GOT BAG Indonesia“, die Sammlungsprojekt managed mit 7 Festangestellten
- 10/2022 Plastic Fisher baut für uns Trash Booms in Indien



2021

2022

2023

- RE:SHELL CHECKED
- Sonnenbrillen



- PUFFER COLLECTION



- 02/2023 30.000 Mangroven in Indonesien gepflanzt
- 03/2023 Go Live des Repair Services Indonesia Base Camp - ab sofort haben alle GOT BAG Mitarbeitenden die Chance für längere Zeit bei unserem Clean-Up in Indonesien dabei zu sein
- 08/2023 Unser Koffer & Small Products werden gelaunched



**TODAY
1.000.000 KG**

Plastik wurden bis heute gesammelt

AUSBLICK 2024

- Expansion in neue Märkte
 - Multichannel Aufbau eigene Online Präsenz in neuen Ländern

- Clean Up heute: 19 Sammlungshubs in 3 Regionen, 2 Lagerhäuser für die Sortierung und das Pressen von Plastik

- 06/2023 Anbindung COIN Italien
- 07/2023 B-Corp & PETA approved

- 08/2023 3081 Korallen gepflanzt mit Coral Gardeners
- Handelspartner:innen weltweit: ca. 1500 u.a. Bloomingdales, Galeries Lafayette, uvm.
- Anzahl Mitarbeitende: 60 in DE, 4 in USA und 7 in Indo = 71

(Stand September 2023)

→ AUSZEICHNUNGEN



Green Product Award



Outdoor Retailer Award



Ispo Brandnew Selection



Pioniergeist



Startup Innovativ



Innovationspreis Rheinland-Pfalz



Deutscher Nachhaltigkeitspreis

Deutscher Nachhaltigkeitspreis Design Finalist



Designpreis RLP

GOT BAG's Collection Achievement:



1.000.000 KG OF OCEAN IMPACT PLASTIC

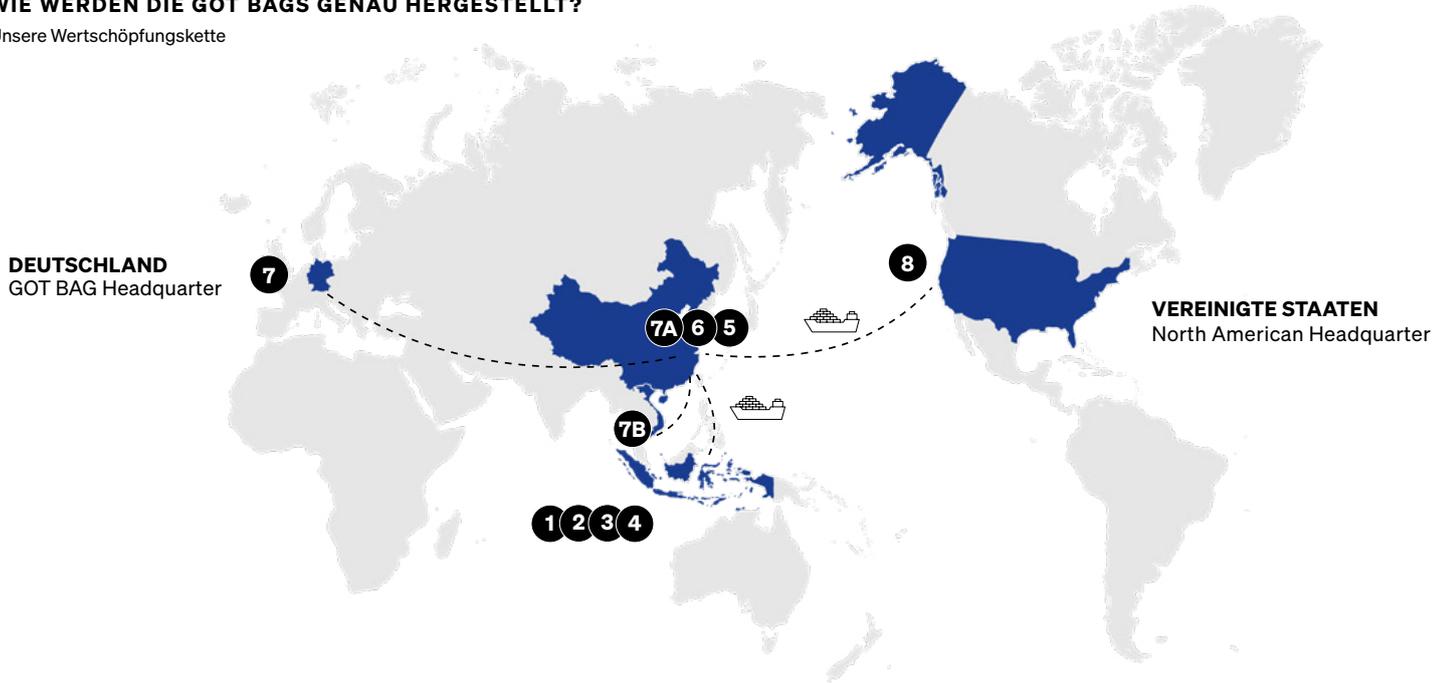
Bisher konnten wir mit unserem Clean-up-Programm in Indonesien über 1.000.000 kg Plastikmüll sammeln. Bei unserem einzigartigen, ganzheitlichen Ansatz sammeln wir alle Arten von Kunststoffen. Diese Gesamtzahl beinhaltet Plastik, das wir entweder für unsere Produktion genutzt oder unseren

Recyclingpartner:innen weitergegeben haben, um es mechanisch zu recyceln oder thermisch zu verwerten. Diese Zahl beinhaltet nicht darüber hinaus gesammelte Plastikmengen bzw. -sorten, für die wir noch nach eigenen Verwertungsmöglichkeiten suchen und die sich deshalb noch in einem unserer Lager befinden.

→ WERTSCHÖPFUNGSKETTE

WIE WERDEN DIE GOT BAGS GENAU HERGESTELLT?

Unsere Wertschöpfungskette



DEUTSCHLAND
GOT BAG Headquarter

VEREINIGTE STAATEN
North American Headquarter

1

CLEAN-UP-PROGRAMM
NGO GOT BAG Indonesia
Ocean Impact Plastic wird von lokalen Communities in Demak, Jepara und Bantul auf Java gesammelt

2

SORTIEREN UND PRESSEN
Lager in Jepara und Bantul
Ocean Impact Plastic wird nach Kunststoffsorten sortiert

3

VERWERTUNG WEITERER KUNSTSTOFF-SORTEN UND PLASTIC OFFSETTING
Lager in Jepara und Bantul
Außer PET werden andere Kunststoffsorten weitergegeben

4

RECYCLING
Recycler in Surabaya
PET wird für unsere Produktion recycelt

5

GARNHERSTELLUNG
Spinnerei, Raum Shanghai/China
rPET-Pellets werden zu Garn verarbeitet

6

WEBEN, FÄRBN, BESCHICHTEN
Weberei, Raum Shanghai/China
Garn wird zu Gewebe und anschließend zu GOT BAG Produkten verarbeitet

7A 7B

A: NÄHEN UND SCHWEISSEN
Raum Guangdong, China

B: NÄHEN
Raum Ho-Chi-Minh, Vietnam

8

TRANSPORT
Verschiffung der Ware in Headquarter
Verschiffung der Ware und weiterer Transport an Land via LKW
Zentrale Deutschland: Mainz, RLP
Zentrale Nordamerika: Beaverton, OR

1

Wer sammelt das Ocean Impact Plastic?

Unser Clean-up-Programm haben wir in Demak an der Nordküste Javas begonnen. Diese indonesische Region liegt an der Mündung mehrerer Flüsse, die zusätzlich zum Plastik, das von Wind und Regen vom Land ins Meer getragen wird, große Mengen Plastikmüll aus dem Landesinneren ins Meer befördern. Mittlerweile sammeln wir auch in den Regionen Jepara im Norden und Bantul an der Südküste. Zum Clean-up-Programm gehören Fischende, Sammler:innen und Partner-Organisationen, die Plastik aus dem Meer, Mangroven-Regionen und küstennahen Gebieten, wie Delta-Regionen mit Flüssen und Gewässern, sammeln. Bei unseren Collection Points können Dorfbewohner:innen, die sonst kein funktionierendes Abfallmanagement zur Verfügung haben, auch ihren Haushalts-Plastikmüll abgeben. Mit Hilfe von diesen 19 sammelnden Communities konnten bereits über 900 Tonnen Ocean Impact Plastic gesammelt werden. Bei unserer Stiftung Yayasan GOT BAG Indonesia sammeln lokale Beteiligte Plastikmüll und werden abhängig von der gesammelten Menge bezahlt. Sieben Festangestellte kümmern sich um das administrative und operative Projektmanagement vor Ort.



2

Warum sortieren wir das Ocean Impact Plastic vor der Weiterverarbeitung?

Es gibt viele verschiedene Plastiksarten. Um bei unserem Clean-up-Programm wirklichen Impact zu kreieren, sammeln wir nicht nur die leicht verwertbaren Teile (z.B. PET-Flaschen). Daher muss der gesammelte Materialmix erst nach Kunststoffsorten sortiert werden. Alle recyclebaren Plastiksarten (z.B. PET, PP, HDPE, LDPE) bringen wir in unser Lager in Jepara. Dort sortieren 12 Arbeiter:innen das Material händisch nach Plastikart sowie Farbe und entfernen Etiketten und Deckel. Ca. 15 % unseres beim Clean-up-Programm gesammelten Ocean Impact Plastics besteht aus PET, welches wir durch unseren Partner recyceln, um es für unsere Produktion zu nutzen.



3

Was passiert mit dem restlichen Plastikmüll?

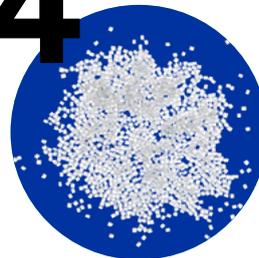
Für einige Kunststoffsorten, die wir selbst nicht für Produkte verwerten können, wie beispielsweise PP, HDPE, LDPE, PS und PC bauen wir stetig unser Netzwerk zu lokal ansässigen Unternehmen aus, die sie mechanisch recyceln können. Sie werden zu sogenannten Sekundärrohstoffen aufbereitet, bevor sie für andere, neue Produkte verwendet werden können. Andere Sorten lassen sich gar nicht, nicht mit ausreichender Qualität oder nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand aufbereiten. Aktuell geben wir sie für die thermische Verwertung weiter, bei der sie als Alternative zu fossilen Brennstoffen verbrannt werden, um Energie herzustellen. Dabei können dritte Unternehmen diese Form des Recyclings unterstützen, indem sie Zertifikate zur Kompensation ihres Plastikverbrauchs von unserem Partner Cleanhub erwerben. Die Erlöse daraus reinvestieren wir in die Infrastruktur des Clean-up-Programms.



4

Wie wird das Ocean Impact Plastic recycelt?

Die Rohmaterialien werden nach der Sortierung von zwei weiteren Angestellten mit einer Pressmaschine in unserem Lager gepresst. Anschließend wird das PET-Material zu unserem Recycling-Partner nach Surabaya transportiert. Hier wird das Material geschreddert, gewaschen und zu rPET-Pellets extrudiert. Um unseren Bedarf an rPET für die Garnproduktion unserer Produkte zu decken, beziehen wir zusätzliches Ocean Bound Plastic von zertifizierten Partner:innen aus der Region.



5

Wie entsteht aus den Pellets ein Garn?

Die Pellets verarbeiten wir in einer Spinnerei zu 300 Denier Garnen. Denier wird in Gramm pro 9.000 Metern angegeben – in unserem Fall bedeutet das, dass ein 9.000 Meter langer Faden 300 Gramm wiegt. Diese Garne werden dann so weit gestreckt, dass sie fest genug fürs spätere Weben sind und nicht mehr reißen. Für schwarze Stoffe färben wir das Garn bereits beim Spinnen ein – bei diesem Färbeverfahren benötigen wir kein Wasser oder Lösungsmittel. Außerdem ist es von Vorteil, dass das spinndüsengefärbte Garn eine extrem hohe Farbechtheit aufweist.





Wie wird das Garn zu dem robusten GOT BAG Gewebe weiterverarbeitet?

Aus den Garnen aus Ocean Impact Plastic lassen wir bei einer Weberei in Shanghai, China ein besonders robustes 600D oder ein leichteres 300D Gewebe weben. Hierzu werden für die Kette (Grundgerüst) die besten Garnqualitäten (AA) ausgewählt, da hier für das dichte Weben die Anforderungen an die Reißfestigkeit am höchsten sind.

Alle schwarzen Produkte werden in der Regel garngefärbt (spinndüsengefärbt). Das bedeutet, dass dem Garn beim Spinnen schon schwarze Farbpigmente zugegeben werden. Es entfällt hier das ansonsten übliche Nassfärben. Für alle nicht-schwarzen Produkte färben wir das Textil direkt nach dem Weben mit Dispersionsfarben in einer nahegelegenen Färberei. Färbe- und Zusatzmittel, die auf einer Negativliste (z.B. von Ökotex, Bluesign, ZDHC) stehen, schließen wir dabei aus. Nach dem Färben werden die Gewebe, die später wasserdicht verschweißt werden sollen, mit einer ca. 0,15 mm dünnen TPU-Schicht auf der Rückseite, der späteren Innenseite, ausgestattet. Auf der Außenseite wird eine sehr dünne dauerhaft wasserabweisende Ausrüstung mit PU aufgebracht. Zum Schluss wird das Gewebe zugeschnitten und in speziellen Maschinen hochfrequenz-verschweißt. Alle Gewebe für genähte Produkte erhalten auf der Rückseite nur eine dünne wasserundurchlässige PU-Schicht und auf der Außenseite eine PFC-freie DWR Imprägnierung.



Wie wird aus dem Gewebe ein fertiges Produkt?

Unsere Produkte werden entweder wasserdicht Hochfrequenz-verschweißt oder genäht. Zum Hochfrequenz-verschweißen werden die Materialien vorher auf Maß zugeschnitten und dann mit speziell für die Produkte angefertigten Formen in den Hochfrequenzmaschinen verschweißt. Dazu wird das TPU-Material an den Schweißnähten - und nur da - mit einem elektromagnetischen Wechselfeld von ca. 27 MHz aufgeschmolzen und durch Druck einer Presse verbunden. Die Nähte sind danach 100% wasserdicht und von sehr hoher Festigkeit.

Bei den genähten Produkten verwenden wir Stoffe ohne TPU-Beschichtung. Die zugeschnittenen Stoffteile werden hier mit speziellen Nähmaschinen für Rucksäcke vernäht und verriegelt. Genähte Produkte fertigen wir mittlerweile ausschließlich in Vietnam in der Region Ho-Chi-Minh City.

Unsere Produkte bestehen nicht ausschließlich aus unserem Gewebe aus Ocean Impact Plastic - hinzu kommt ergänzendes produktspezifisches Zubehör wie Schnallen, Reißverschlüsse, Gurte, Schäume und Webbänder. Soweit möglich sind diese Komponenten aus recycelten Materialien hergestellt, allerdings sind einige davon noch nicht am Markt verfügbar. Wir weisen bei unseren Produkten die Produktzusammensetzung in Prozent-Angaben gemessen am Gewicht aus. Um transparenter zu werden, sind wir bei unseren neueren Produkten dazu übergegangen, alle einzelnen Produktkomponenten und deren Materialzusammensetzung aufzulisten.

→ GOT BAG INDONESIA



Unsere Partnerorganisation und Stiftung GOT BAG Indonesia koordiniert unsere Plastiksammlung in Indonesien.

Darüber hinaus setzt die Stiftung auf Bildung sowie den Ausbau des Abfallmanagementsystems, um das Problem ganzheitlich anzugehen. Mit den sieben Festangestellten von GOT BAG Indonesia sind wir täglich im Austausch. Unsere Clean-up Managerin und Lead of Mission Leonie ist zudem mehrmals im Jahr vor Ort, um sich noch enger mit unserem indonesischen Team auszutauschen und weitere Projekte zu planen.

→ UNSERE HELDEN:INNEN: DAS KERNTTEAM DER GOT BAG INDONESIA FOUNDATION



BILLY

Als Geschäftsführer leitet er das Team und die Operation mit Vision und Engagement.

WILLEM

Als Gründer ist er die ursprüngliche treibende Kraft hinter der Konzeption unserer Initiativen in Indonesien.

SITI

Als Buchhalterin verwaltet sie akribisch die Finanzen und stellt sicher, dass die Gelder angemessen verwendet werden.



ADIT & ANGGA

Als Field Coordinator für die Gemeinden Demak und Jepara orchestrieren sie den Sammelprozess und pflegen starke Beziehungen zu den Communities.

JACOB

Als Field Coordinator für die Communities in Bantul erweitert er den Wirkungsbereich und den Impact des Programms in dieser neuen Region.

BASUKI

Als Lagerhausmanager überwacht er die entscheidende Phase der Sortierung und Vorbereitung des gesammelten Plastiks für das Recycling.



DEMAK

JEPARA

BANTUL

STANDORT CLEAN-UP- PROGRAMM

Unser Clean-up-Programm befindet sich auf Java, der größten Insel Indonesiens. Wir sammeln hier mithilfe von 19 Communities in drei Regionen: Jepara und Demak an der Nordküste und Bantul an der Südküste Javas.

→ BILDUNG UND BEWUSSTSEIN

Neben der Sammlung setzen wir bei unserem Clean-up-Programm auch auf Bildung und veranstalten Workshops und weitere Clean-up-Events mit verschiedenen Akteur:innen.

Clean-Up Events:

Wir haben im Laufe des letzten Jahres 5 Clean-up-Events veranstaltet, an denen insgesamt 323 Teilnehmer engagiert waren. Diese Veranstaltungen waren eine neue Initiative, die Freiwillige außerhalb unserer regulären Clean-up-Teilnehmenden anzog, um für einige Stunden die Sammlung von Plastikmüll am Strand zu erleben. Ziel war es, das Bewusstsein für das Ausmaß der Plastikverschmutzung und die Anstrengungen, die erforderlich sind, um sie aus der Umwelt zu entfernen, zu schärfen.

Youth Enviro Camp:

Unser erstes Umwelt-Camp fand an zwei Tagen statt, ein Wochenende voller Aktivitäten für 55 junge Menschen. Das Ziel des Camps war es, die jüngere Generation für Plastikverschmutzung und Umweltschutz zu sensibilisieren und bot verschiedene Perspektiven, wie man aktiv im Kampf gegen Plastikverschmutzung werden kann.

Die Aktivitäten umfassten:

- Interaktive Vorträge und Diskussionen mit Umweltaktivist:innen
- Praktische Erfahrungen in der Sammlung von Plastikmüll
- Pflanzen von Kiefernbaumen zur Förderung der ökologischen Restauration
- Malen und Aufstellen von Anti-Plastikmüll-Schildern an einem öffentlichen Strand



→ CLEAN-UP-GESCHICHTEN



IBU KARMI

Sammlerin, Gojoyo

Ibu Karmi war bisher für Care-Arbeit zuständig und hat keinen Beruf erlernt. Durch GOT BAG und die Sammel-Aktivitäten kann Ibu Geld dazu verdienen.



IBU SAADA

Gruppenleiterin, Purworejo

Ibu Saada übernimmt die Gruppenleitung in Purworejo. Sie klärt in ihrer Dorfgemeinschaft aktiv über Umweltprobleme auf und versucht zu etablieren, dass Plastikmüll korrekt entsorgt wird.



PAK NUR

Gruppenleiter, Gojoyo

Pak Nur ist stolz auf die Veränderung, die das Projekt mit GOT BAG für das Dorf bereits gebracht hat. Der Fluss, an dem er lebt, ist inzwischen sehr viel sauberer und Pak Nur ist sehr dankbar für die Zusammenarbeit. Ihm ist es sehr wichtig, Wissen zum Thema Recycling zu verbreiten, um das Bewusstsein für Müll und Plastik zu stärken. Er hofft, dass das Projekt noch lange fortgesetzt wird.



PAK DUL

Gruppenleiter, Gojoyo

Pak Dul beobachtet die Veränderung besonders in den Mangroven. Wo früher der Plastikmüll die Wurzeln verklebt hat, können die Mangroven jetzt wieder wachsen. Früher sind sie durch die Plastikabfälle abgestorben, heute schützen die Mangroven wieder vor Bodenerosion.

→ UNSERE PARTNER:INNEN

Neben unseren Cleanup-Aktivitäten unterstützen wir unsere Partner:innen mit 1 % unseres Nettoumsatzes bei Maßnahmen zum Schutz der maritimen Biosphäre.



CORAL GARDENERS

Coral Gardeners ziehen resiliente Korallen auf und pflanzen sie in Korallenriffe ein, um die **sterbenden Riffe zu erneuern** und damit das **Leben zurück in die Ozeane zu bringen**.



BORIS HERRMANN & TEAM MALIZIA

Boris Herrmann ist ein **professioneller Segler**, der als Skipper des Teams Malizia um die Welt segelt. On-Board erfasst er dabei gemeinsam mit Ozeanographen **Wasserwerte** und erhebt Daten, um zu zeigen, wie der **Klimawandel** unseren Meeren schadet.



RIC O'BARRY'S DOLPHIN PROJECT

Die von Richard (Ric) O'Barry 1970 gegründete Organisation hat sich zum Ziel gesetzt, **in Gefangenschaft lebende Delfine zu rehabilitieren und freizulassen**.



SEA SHEPHERD

Sea Shepherd ist die wohl bekannteste international agierende **Non-Profit-Organisation** zum **Schutz der Artenvielfalt** und der **marinen Ökosysteme**.



PLASTIC FISCHER

Das Startup Plastic Fischer fischt mit sogenannten **TrashBooms Plastikmüll aus Flüssen** in Indonesien und Indien, um die **Meere sauberer zu halten**.



CLEANHUB

Cleanhub, ein Start-Up aus Berlin, hat eine **Blockchainlösung** entwickelt, auf der die gesammelten Plastikmengen von Sammelorganisationen wie unseren **transparent getrackt werden**.



DEUTSCHE MEERESSTIFTUNG

Die Deutsche Meeresstiftung engagiert sich mit Partner:innen aus Wirtschaft, Politik, Forschung, Wissenschaft und Gesellschaft, um **den Lebensraum Ozean zum Wohle künftiger Generationen zu erhalten**.

→ ZERTIFIKATE



Was bedeutet B Corp™?

B Corp steht für "Benefit Corporation" oder auch "Benefit für Alle" und beschreibt eine globale Bewegung von Unternehmen, die sich für eine integrative, gerechte und nachhaltige Wirtschaft einsetzen. Das B Corp™Zertifikat wird von der weltweit aktiven Non-Profit-Organisation B Lab™ an Unternehmen vergeben, die nachweislich soziale sowie ökologische Verantwortung in ihre Geschäftspraktiken integrieren. Seit der Gründung im Jahr 2006 in den USA gibt es mittlerweile in mehr als 80 Ländern über 6.000 zertifizierte B Corporations™ aus 153 Branchen, darunter Patagonia, Ecover oder Ben & Jerry's.

Was heißt das für uns?

Wir wollen uns stetig weiterentwickeln und zeigen, dass sich Wirtschaftlichkeit und positiver Impact nicht ausschließen. Uns ist es wichtig, dass unsere Geschäftspraktiken mit unseren Werten übereinstimmen und wir streben danach, transparent, ethisch und verantwortungsbewusst zu handeln. Wir setzen uns für faire Arbeitsbedingungen entlang unserer Lieferkette ein und bemühen uns, unsere ökologischen Auswirkungen so gering wie möglich zu halten. Indem wir unsere Prozesse kontinuierlich verbessern und mit anderen Unternehmen zusammenarbeiten, möchten wir eine nachhaltigere und gerechtere Zukunft für alle schaffen.

Zertifiziert seit 2023.

Im Rahmen des umfangreichen B Impact Assessments™ haben wir transparente Nachweise und Erklärungen zu rund 200 Fragen aus den fünf Themenbereichen Unternehmensführung, Mitarbeitende, gesellschaftliches Engagement, Umwelt und Kunden eingereicht. Mit Erfolg: Nach einem zweijährigen Prozess haben wir die B Corp Zertifizierung erreicht und damit unseren bisherigen Impact unter Beweis gestellt.

Overall B Impact Score

19.05.2023

Based on the B Impact assessment, GOT BAG earned an overall score of 83.6. The median score for ordinary businesses who complete the assessment is currently 50.9.



- 83.6 Overall B Impact Score
- 80 Qualifies for B Corp Certification
- 50.9 Median Score for Ordinary Businesses

→ ZERTIFIKATE



PETA-APPROVED VEGAN

Die People for the Ethical Treatment of Animals (PETA) ist die größte Tierschutzorganisation der Welt und hat über 6,5 Millionen Mitglieder und Unterstützer:innen. Ihr Fokus liegt auf vier Hauptbereichen, in denen Tiere intensiv und über lange Zeiträume leiden: Labore, die Lebensmittelindustrie, der Bekleidungshandel und die Unterhaltungsbranche. PETA setzt sich auch aktiv mit verschiedenen anderen Problemen auseinander, darunter die grausame Tötung von Nagetieren, Vögeln und Tieren, die oft als „Schädlinge“ bezeichnet werden, sowie die Grausamkeit gegenüber Haustieren.

Das Logo „PETA-Approved Vegan“ soll Kleidung, Accessoires, Möbel und Heimdekorationen hervorheben, die aus veganen Alternativen zu tierischen Materialien wie Leder, Pelz, Wolle, Seide, Federn oder Knochen hergestellt sind. Es hilft Verbraucher:innen, vegane Artikel auf einen Blick zu erkennen und Einkäufe zu tätigen, die mit ihren Werten übereinstimmen.

Unsere Produkte sind seit 2023 PETA-Approved Vegan zertifiziert.

Wir haben uns dazu verpflichtet, keinerlei Tiere oder tierische Produkte als Bestandteile bei der Herstellung und Verarbeitung unserer Produkte zu verwenden. Diese Verpflichtung gilt sowohl für die Gegenwart als auch für die Zukunft und stellt sicher, dass unsere Produkte tierversuchsfrei und vegan bleiben.

3



→ **PRODUKTE**

→ PRODUKTE: DAS STATEMENT-PIECE

Während wir anfangs unser Hero-Produkt, den ROLLTOP, nur in schwarz angeboten hatten, launchten wir zunächst erfolgreich viele monochrome Farbvarianten bevor wir in die Entwicklung neuer Formen und Kategorien investiert haben.

Der Rolltop ist dadurch zum viel getragenen und viel gesehenen Markenzeichen für uns geworden und steht in seiner Konzeption für eine neue Produktkultur, die Funktionalität mit langlebiger Stilistik und positiven Impact mit einem modernen Lebensgefühl unserer Kund:innen verbindet.

Besonders 2023 haben wir einen bemerkenswerten Sprung in der Diversifizierung unseres Produktangebots gemacht. Innerhalb von nur vier Monaten nach der Einführung in das Handtaschensegment konnten wir beeindruckende 25.000 Stück verkaufen. Ähnlich erfolgreich war der Launch unseres Handgepäck-Koffers, des RE:SHELL CABIN, mit über 1.500 verkauften Exemplaren in den ersten vier Monaten. Diese Erweiterung unseres Sortiments hat nicht nur unsere Produktvielfalt bereichert, **sondern auch die Wiederkaufsrate signifikant um mehr als 20% im Jahr 2023 gesteigert.**



→ KUND:INNENSTIMMEN



got-bag.com

Bewertungen: 1.002 Bewertungen in den letzten 12 Monaten | 3.372 Bewertungen insgesamt

★★★★★ 4,70 Sehr gut



Kathrin H.

Bielefeld

★★★★★ 24.01.2024

Verifizierte Bewertung

Toller Rucksack, schneller Versand, gutes Preis/Leistungsverhältnis. Alles fein!

★★★★★ vor 13 Tagen

Verifizierte Bewertung

War alles super. Mega schneller Versand und gut verpackt. Die Taschen ist qualitativ hochwertig und lässt sich super tragen. Dazu ist sie einfach stylisch. Danke und gerne wieder.



N. K.

Wien

★★★★★ 25.12.2023

Verifizierte Bewertung

Schnelle Lieferung, toller Rucksack

Der Rucksack entspricht genau meinen Erwartungen. Schlicht und praktisch- und er wirkt sehr gut verarbeitet. Durch die Polsterung bei den Gurten ist das Tragen sehr angenehm. Die Lieferung war auch erstaunlich schnell.

★★★★★ vor 3 Tagen

Verifizierte Bewertung

cooles Design - und dabei nachhaltig! Das will ich

★★★★★ 03.01.2024

Verifizierte Bewertung

Alles gut - Retoure unproblematisch - Erstattung ist avisiert.



Veselin P.

Ochsenfurt

★★★★★ 31.12.2023

Verifizierte Bewertung

Die Qualität eurer Produkte hat mich sehr beeindruckt!
Wünsche euch weiterhin viel Freude neues zu Gestalten und zu Designen.
Ich bleibe euch auch in Zukunft ein treuer Kunde.
Die Philosophie hinter eurer Arbeit ist großartig und unterstützenswert!
Macht weiter so.....ich liebe euch!

[Weniger anzeigen](#)

4

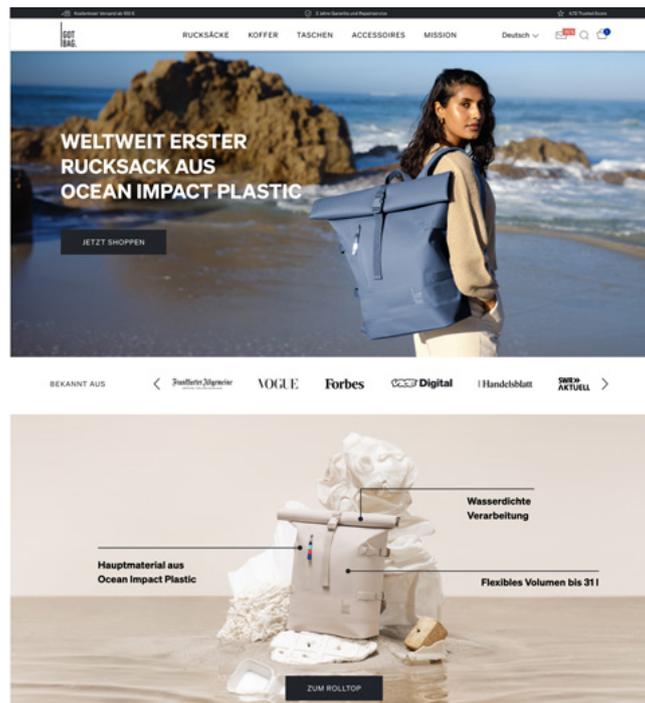
→ **GESCHÄFTS-
MODELL &
FINANZZAHLEN**

→ MULTICHANNEL-ANSATZ ZUM ERFOLG

Unsere Multichannel-Vertriebsstrategie hat es uns ermöglicht, unsere Mission erfolgreich in die Tat umzusetzen. Durch die Kombination verschiedener Vertriebskanäle – von unserer eigenen E-Commerce-Website über Online-Marktplätze bis hin zu ausgewählten Einzelhandelsgeschäften – konnten wir eine breite Zielgruppe erreichen und unsere Produkte einem globalen Publikum zugänglich machen. Diese Herangehensweise hat uns nicht nur geholfen, unsere Sichtbarkeit zu erhöhen, sondern auch direkt mit unseren Kund:innen zu interagieren und ihre Bedürfnisse besser zu verstehen. Die Diversifizierung unserer Vertriebswege war entscheidend für unser Wachstum und unseren Erfolg, indem wir die Vorteile jedes Kanals nutzten, um unsere Marke zu stärken und unsere Botschaft weiter zu verbreiten.



→ DTC



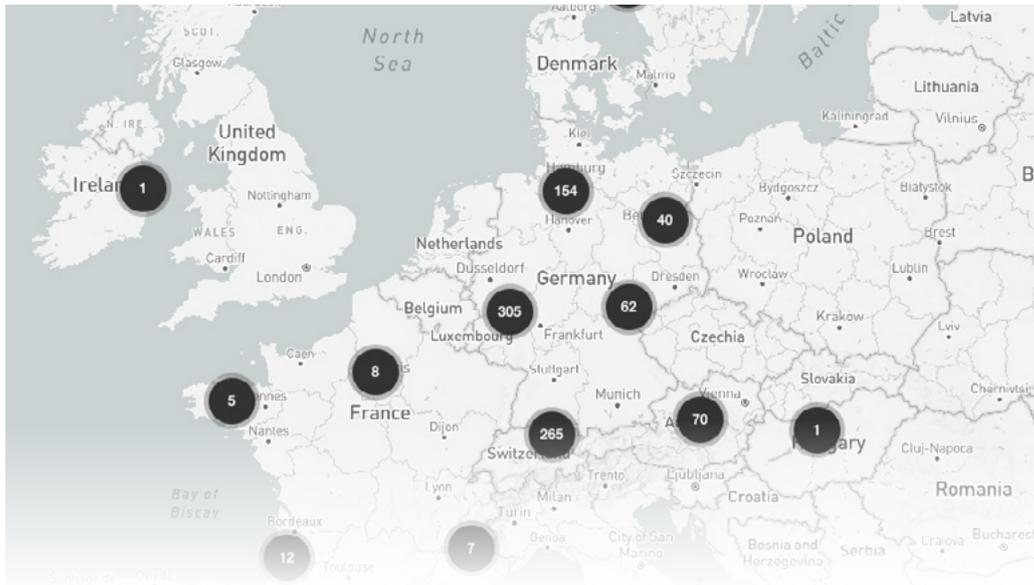
Als Direct-to-Consumer-Marke haben wir die Möglichkeit, direkt mit unseren Kund:innen zu kommunizieren, was uns erlaubt, maßgeschneiderte Erfahrungen und Produkte anzubieten, die genau auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Zielgruppe abgestimmt sind. Durch den direkten Vertriebsweg können wir nicht nur kosteneffizienter arbeiten, sondern auch schneller auf das Feedback unserer Kund:innen reagieren und unsere Produkte stetig verbessern. Diese enge Beziehung zu unseren Kund:innen ist entscheidend für unseren Erfolg und ermöglicht es uns, eine starke Gemeinschaft aufzubauen, die unsere Vision teilt.

→ MARKETPLACES

Wir sind mittlerweile auf den führenden fünf Marketplaces vertreten – darunter Zalando, About You und Otto. Der Verkauf unserer Produkte auf Plattformen wie Zalando bietet erhöhte Sichtbarkeit und Reichweite, Zugang zu neuen Märkten, reduzierte Marketing- und Werbekosten sowie das Vertrauen der Kund:innen, was zusammen eine starke Basis für Markenwachstum und -erfolg bildet.

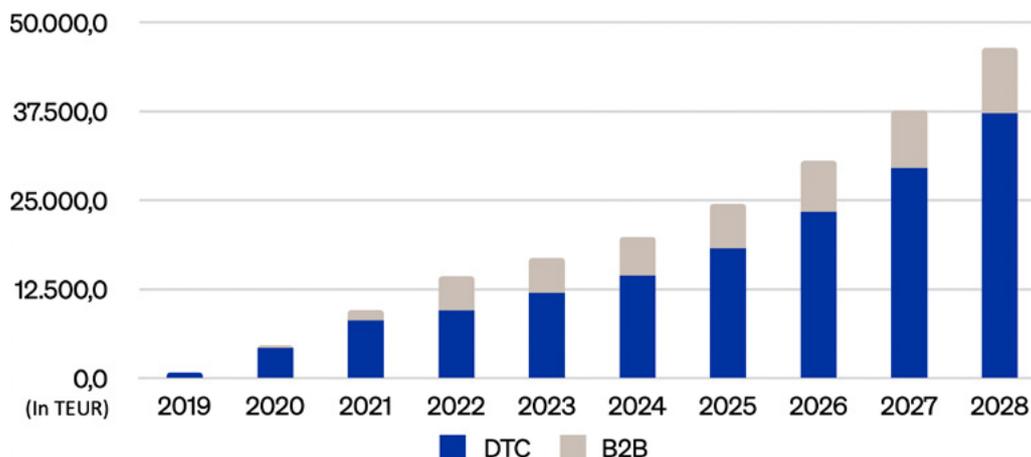
→ EINZELHANDEL

Weltweit ist GOT BAG bereits in über 1.000 Geschäften vertreten.



Seit 2019 sind wir auch im Einzelhandel zu finden und konnten trotz der Corona-Pandemie und der damit verbundenen Einbußen am Markt stetig wachsen. Im DACH-Raum sind wir bereits in über 600 Geschäften vertreten und bauen unser Netzwerk immer weiter aus.

→ VERTRIEBSKANÄLE



5.



**UMSATZENTWICKLUNG,
FINANZPLANUNG UND
MITTELVЕРWENDUNG**

→ UMSATZENTWICKLUNG

Seit unserem Start im November 2018 haben wir einen beeindruckenden Weg zurückgelegt, geprägt von Innovation, hohem Wachstum und großen Herausforderungen. Nach einem Umsatzsprung in 2020 sind wir seitdem pro Jahr im Schnitt über 54% pro Jahr bis 2023 gewachsen. Das von Beginn bis heute als gebootstrapptes Start-Up. Unser erstes Produkt, der Rolltop Rucksack, war von Anfang an ein großer Erfolg und ist bis heute mit über 500.000 verkauften Einheiten unser absoluter Hero. Der Rolltop ist damit in vielen Städten ein sichtbares Symbol für eine neue Produktkultur geworden. Der Eintritt in den Retail-Bereich im Jahr 2020 markierte einen weiteren wichtigen Meilenstein in unserer Unternehmensgeschichte.

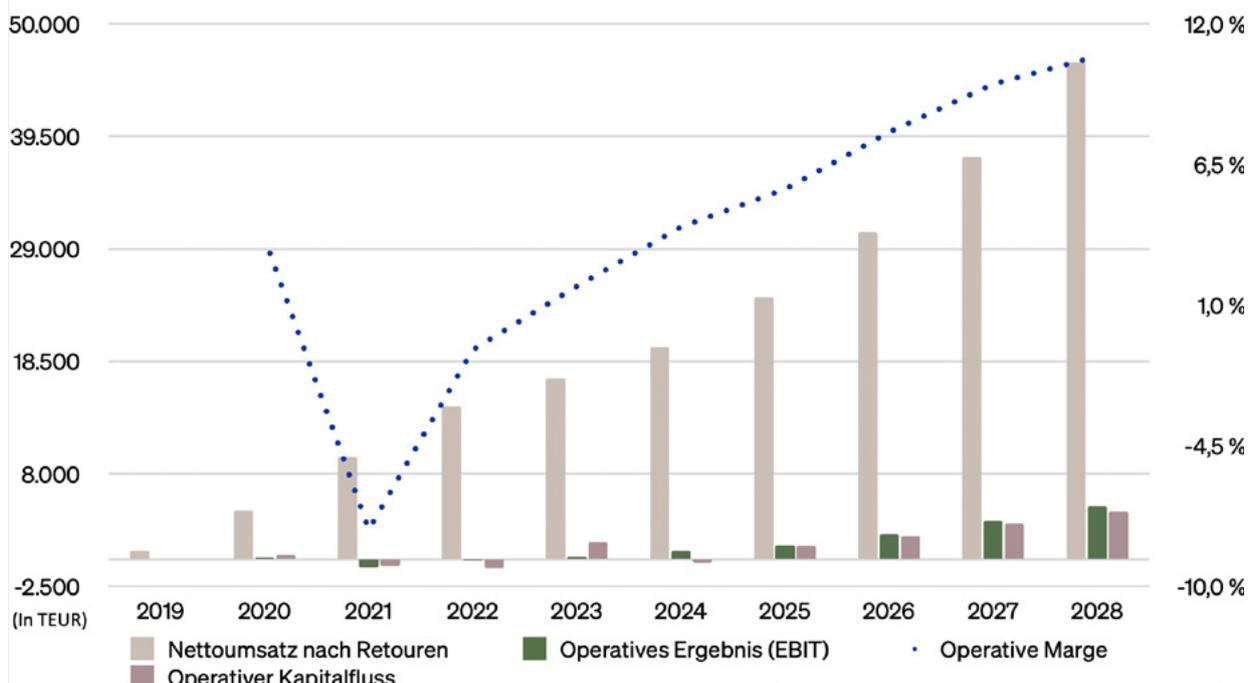
Mit über 600 Verkaufsstellen (POS) bis heute alleine in der DACH-Region erleben wir ein stetiges Wachstum. Die Einführung der „Moon Bags“ in der für uns neuen Kategorie „Handtaschen“ im Jahr 2023 stellt einen weiteren Höhepunkt unserer Produktinnovation dar. In nur vier Monaten nach dem Launch haben wir bereits 25.000 Stück in 2023 verkauft. Aufgrund der aufwändigen und komplexen Lieferkette und der damit verbundenen Kostenstruktur waren die Anfangsjahre nicht einfach. Dazu kamen eine Pandemie, Lieferketten-Unterbrechungen

und in Folge der Kollaps der internationalen Fracht Märkte, sowie steigende Kosten bei Energie, Frachten und zuletzt nie gekannte Inflationsraten in allen unseren Märkten. Trotz all dieser Widrigkeiten ist es uns gelungen, in 2023 operativ break even zu werden und nun mit einer positiven Ertrags-Marge (EBIT%) zu arbeiten. Des Weiteren waren wir ebenfalls in der Lage, einen positiven operativen Cash-Flow in 2023 zu erwirtschaften.

Diese wichtigen Meilensteine nun erreicht zu haben, gibt uns die Sicherheit und Zuversicht, weiter in neue Produkte, Märkte und unsere Mission investieren zu können. Durch weitere operative Optimierung und Skalierungseffekte werden wir dabei zukünftig weiter unterproportional in den Kosten wachsen und die geplante Ertrags-Marge (EBIT%) sowie damit einhergehend den operativen Cash-Flow kontinuierlich weiter erhöhen.

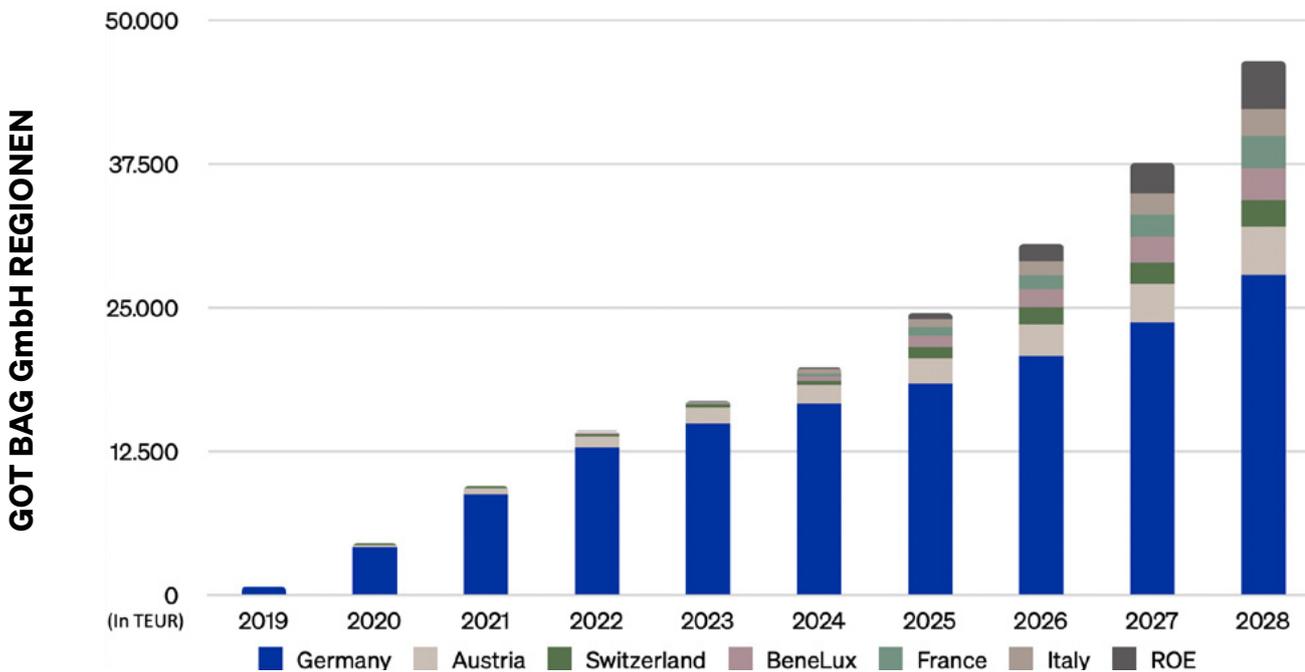
Wir sind damit zum Start des Jahr 2024 operativ und finanziell solide verfasst und aufgestellt. Das zusammen mit einem hoch passionierten, ambitionierten und durch die Herausforderungen der Vergangenheit erfahrenen Team, gibt uns die Sicherheit und Zuversicht, die vor uns liegenden Ziele und Aufgaben erfolgreich zu bearbeiten.

GOT BAG GmbH FINANZKENNZAHLEN



→ GEPLANTE JÄHRLICHE UMSÄTZE DIE NÄCHSTEN JAHRE

Angesichts der zunehmenden globalen Bewegung hin zu mehr Nachhaltigkeit, blicken wir bei GOT BAG einer vielversprechenden Zukunft entgegen.



Für das Geschäftsjahr 2024 planen wir, unseren Umsatz auf etwa 20 Millionen Euro zu steigern, wobei ein signifikanter Anteil dieses Wachstums aus der Region DACH kommen wird. In 2024 werden wir dann die internationale Expansion in Europa verstärkt angehen. Hierzu haben wir in 2023 mit dem Launch eines internationalen Web-Shop und der Profilierung der Marke sowie der Akquisition erster Key-Handelskunden und -Distributoren ein erstes Fundament erarbeitet. In den Jahren danach gilt es dann die Markenbekanntheit in unseren Zielmärkten zu erhöhen und mit Hilfe des sich erweiternden Produktportfolio neue Kund:innen und Handelspartner zu gewinnen. Ziel ist es, den Umsatz außerhalb Deutschlands auf ca. 40% zu erhöhen.

Es ist generell zu betonen, dass trotz sorgfältiger und engagierter Planung die Zukunft in einem dynamischen Markt wie unserem ungewiss bleibt. Das Erreichen unserer Ziele hängt nicht nur von unserem Einsatz ab, sondern auch von der weiteren Entwicklung der globalen Nachhaltigkeitsbewegung und der Akzeptanz durch die Verbraucher:innen. Wir laden Investor:innen ein, Teil unserer Reise zu werden, möchten aber gleichzeitig darauf hinweisen, dass ein Investment in GOT BAG, wie bei jedem Start-up, Risiken birgt.

→ VERWENDUNG DER ERLÖSE DES CROWDINVESTMENTS

Die Erlöse des Crowdinvestments sollen in drei wichtige Säulen unserer Arbeit fließen.

INTERNATIONALISIERUNG

Wir wollen international richtig durchstarten und vor allem unsere Präsenz auf dem französischen und italienischen Markt ausbauen. Erste Schritte haben wir bereits getan: Seit letztem Jahr sind wir bei Galerie Lafayette vertreten und haben in Italien innerhalb von 10 Monaten 40 Verkaufsstellen von uns, unserer Mission und den Produkten überzeugen können. Dort wollen wir nun mit einer Multichannel-Strategie ansetzen und die Märkte noch weiter für uns erschließen. In Frankreich planen wir ein Wachstum auf 100 Verkaufsstellen und wollen dort, ebenso wie in Italien, bis 2028 einen Umsatz von 2 Millionen pro Land erwirtschaften.



NEUE RECYCLINGMATERIALIEN UND ZWEI NEUE PRODUKTKATEGORIEN

Wir planen außerdem, in diesem Jahr zwei neue Recyclingmaterialien zu verwenden: Neben recyceltem PET sollen auch Polyamid aus Fischernetzen und Polycarbonat in die Produktion einfließen. Wir werden damit unser Sortiment um Sonnenbrillen und Reisegepäck erweitern können und damit unser bisheriges Reisesortiment perfekt ergänzen.



UNSER CLEAN-UP-PROGRAMM IN INDONESIEN

Durch das mögliche Unternehmenswachstum durch das Crowdinvest können wir wiederum unsere Investitionen in unser Clean-Up-Programm in Indonesien steigern, um die Sammlung von Plastikmüll und den Ausbau von Abfallmanagementsystemen vor Ort weiter voranzutreiben und die Plastikverschmutzung weiterhin ganzheitlich anzugehen.





→ **CHANCEN DER
KAPITALANLAGE**

→ CHANCEN DER KAPITALANLAGE

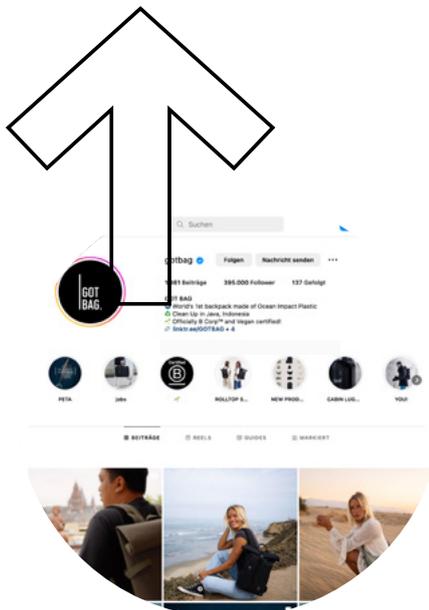


Alleinstellungsmerkmal Clean-up-Programm

Unser Clean-up-Programm in Indonesien, geleitet von die Stiftung GOT BAG Indonesia, macht den Unterschied. Wir sammeln nicht nur Plastik, sondern verwandeln es in zeitlose Produkte. Durch digitale Nachverfolgung sichern wir Transparenz. Unser ganzheitlicher Ansatz und diese einzigartige Wertschöpfungskette zeichnen uns aus.

Leidenschaftliches Team

Unser Start-up hat in den letzten Jahren ein extremes Wachstum erlebt, getrieben von einem leidenschaftlichen und diversen Team, das etwas bewirken will. Unsere Teammitglieder bringen die richtige Mischung aus Fachwissen und Erfahrung mit, um GOT BAG weiter voranzubringen.



Durch Multi-Channel zum Erfolg

Unser Erfolg basiert auf einer Multi-Channel-Strategie, die es uns ermöglicht, unsere Produkte über verschiedene Kanäle anzubieten. Dieser Ansatz erweitert unsere Reichweite und spricht eine breite Kundenschaft an, was unser Geschäftsmodell stärkt und diversifiziert.

Ikonische Produkte

Mit unserem Bestseller ROLLTOP haben wir eine unverwechselbare Silhouette am Markt etabliert. Der ROLLTOP ist dabei ein Synonym für Funktionalität, Langlebigkeit und einen positiven Impact geworden.



Weitere Produktkategorien

Wir bleiben nicht stehen. Aktuell arbeiten wir an innovativen Lösungen, um auch andere Arten von Kunststoffen sinnvoll zu nutzen. Die ersten neuen Produktkategorien sind bereits in der Entwicklung und bieten nicht nur einen Recycling-Mehrwert, sondern erschließen auch neue Märkte: Sonnenbrillen aus unserem recycelten Material z.B. bieten attraktive Margen.

Steigendes Bewusstsein der Käufer:innenschaft

Unsere Kund:innen legen Wert darauf, was sie kaufen. Ein wachsendes Bewusstsein für die eigene Kaufkraft führt dazu, dass immer mehr Menschen nachhaltigere und verantwortungsvolle Produkte bevorzugen. GOT BAG bedient genau dieses Bedürfnis.



Attraktive Konditionen des Finanzprodukts

Wir möchten, dass unsere Crowd nicht nur einen Beitrag leistet, sondern auch davon profitiert. Deshalb bieten wir attraktive Zinsen an, die unsere Wertschätzung für das Engagement und das Vertrauen unserer Unterstützer:innen zeigen.

7.



→ **RISIKEN DER
KAPITALANLAGE**

→ RISIKEN DER KAPITALANLAGE

Bei der vorliegenden Kapitalanlage handelt es sich um tokenbasierte Schuldverschreibungen der GOT BAG GmbH. Die tokenbasierten Schuldverschreibungen sind langfristige, schuldrechtliche Verträge, die mit wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken verbunden sind. Der Anleger sollte daher die nachfolgende Risikobelehrung vor dem Hintergrund der Angaben in der Anlegerbroschüre aufmerksam lesen und bei seiner Entscheidung entsprechend berücksichtigen. Insbesondere sollte die Kapitalanlage des Anlegers seinen wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechen und seine Investition in die Kapitalanlage sollte nur einen geringen Teil seines Gesamtvermögens ausmachen.

Nachfolgend können nicht sämtliche mit der Kapitalanlage verbundenen Risiken ausgeführt werden. Auch die nachstehend genannten Risiken können hier nicht abschließend erläutert werden. Die Reihenfolge der aufgeführten Risiken lässt keine Rückschlüsse auf mögliche Eintrittswahrscheinlichkeiten oder das Ausmaß einer potenziellen Beeinträchtigung zu. Die einzelnen Risikofaktoren können darüber hinaus themenübergreifende Relevanz haben und/oder sich auf den Eintritt oder die Relevanz anderer Risiken auswirken. Auch Umstände und/oder Ereignisse aus der persönlichen Lebenssituation des einzelnen Anlegers, von denen die Emittentin keine Kenntnis hat, können dazu führen, dass einzelne oder mehrere Risiken ein höheres Gefährdungspotential entwickeln als im Folgenden dargestellt.

Allgemeine Risiken

Maximales Risiko – Totalverlustrisiko

Es besteht das Risiko des Totalverlusts des Anlagebetrags und der Zinsansprüche (inklusive variabler Bonuskomponente). Der Eintritt einzelner oder das kumulative Zusammenwirken verschiedener Risiken kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die erwarteten Ergebnisse der Emittentin haben, die bis zu deren Insolvenz führen könnten. Individuell können dem Anleger zusätzliche Vermögensnachteile entstehen, etwa wenn der Anleger den Erwerb der Kapitalanlage durch ein Darlehen fremdfinanziert, wenn er trotz des bestehenden Verlustrisikos Zins- und Rückzahlungen aus der Kapitalanlage fest zur Deckung anderer Verpflichtungen einplant. Solche zusätzlichen Vermögensnachteile können im schlechtesten Fall bis hin zur Privatinsolvenz des Anlegers führen. Daher sollte der Anleger alle Risiken unter Berücksichtigung seiner persönlichen Verhältnisse prüfen und gegebenenfalls individuellen fachlichen Rat einholen. Von einer Fremdfinanzierung der Kapitalanlage (z.B. durch einen Bankkredit) wird ausdrücklich abgeraten.

Die Kapitalanlage ist nur als Beimischung in ein Anlageportfolio und nur für Anleger geeignet, die einen entstehenden Verlust bis zum Totalverlust ihres Anlagebetrages hinnehmen könnten. Diese Kapitalanlage eignet sich nicht für Anleger mit kurzfristigem Liquiditätsbedarf und ist nicht zur Altersvorsorge geeignet.

Nachrangrisiko

Bei dem tokenbasierten Wertpapier handelt es sich um nachrangige tokenbasierte Schuldverschreibungen. Die Nachrangforderungen des Anlegers treten im Falle der Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Emittentin im Rang hinter die Forderungen im Sinne von § 39 Absatz 1 Nr. 1 bis 5 der Insolvenzordnung zurück. Das heißt, der Anleger wird mit seinen Forderungen erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung dieser Forderungen berücksichtigt. Die Höhe der tatsächlichen Zahlungen an den Anleger ist damit abhängig von der Höhe der Insolvenzmasse. Reicht die Insolvenzmasse nicht aus, um auf nachrangige Forderungen im Insolvenzverfahren Zahlungen zu leisten, hätte dies für den Anleger den Totalverlust des Anlagebetrags zur Folge. Der Anleger trägt daher ein unternehmerisches Risiko, das höher ist als das Risiko eines regulären Fremdkapitalgebers. Der Anleger wird dabei nicht selbst Gesellschafter der Emittentin und erwirbt keine Gesellschafterrechte. Es handelt sich nicht um eine sogenannte mündelsichere Beteiligung, sondern um eine unternehmerische Finanzierung mit eigenkapitalähnlicher Haftungsfunktion.

Fehlende Besicherung der beschriebenen Kapitalanlage

Da die beschriebene Kapitalanlage unbesichert ist, könnte der Anleger im Insolvenzfall der Emittentin weder seine Forderung auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals noch seine Zinszahlungsansprüche aus Sicherheiten befriedigen. Im Insolvenzfall könnte dies dazu führen, dass die Ansprüche der einzelnen Anleger nicht oder nur zu einem geringeren Teil durchgesetzt werden können. Dies könnte dazu führen, dass Zins- oder Tilgungszahlungen nicht oder nicht rechtzeitig geleistet werden können oder dass es zum teilweisen oder vollständigen Verlust des investierten Kapitals kommt.

Veräußerbarkeit (Fungibilität), Verfügbarkeit des investierten Kapitals, langfristige Bindung

Die tokenbasierten Schuldverschreibungen sind mit einer festen Vertragslaufzeit versehen. Eine vorzeitige ordentliche Kündigung durch den Anleger ist nicht möglich. Die Anleger sind verpflichtet, die tokenbasierten Schuldverschreibungen bis zum 30.06.2025 weder direkt oder indirekt zur Veräußerung anzubieten, noch zu veräußern, noch eine Veräußerung anzukündigen oder sonstige Maßnahmen zu ergreifen, die einer Veräußerung wirtschaftlich entsprechen. Aufgrund dessen kann der Anleger seine tokenbasierte Schuldverschreibungen nicht vor Ablauf des 30.06.2025 veräußern, so dass er über seine Einlage bis zu diesem Zeitpunkt nicht frei verfügen kann. Anleger können die erworbenen tokenbasierten Schuldverschreibungen vor dem Ablauf der Laufzeit möglicherweise nicht veräußern, weil derzeit kein mit einer Börse vergleichbarer Markt für den Handel von tokenbasierten Schuldverschreibungen existiert. Ob sich ein solcher Markt entwickelt, ist ungewiss. Das investierte Kapital kann daher bis zum Ablauf der Vertragslaufzeit gebunden sein.

Risiko aufgrund vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre

Für alle Zahlungsansprüche der Anleger aus der tokenbasierten Schuldverschreibung (Zinsen und Rückzahlung) gilt eine vorinsolvenzrechtliche Durchsetzungssperre. Daher sind Zahlungen auf die Zahlungsansprüche solange und soweit ausgeschlossen, soweit die Zahlungen

- zu einer Zahlungsunfähigkeit der Emittentin im Sinne des § 17 InsO oder einer Überschuldung der Emittentin im Sinne des § 19 InsO führen oder
- bei der Emittentin eine Zahlungsunfähigkeit im Sinne von § 17 InsO oder eine Überschuldung im Sinne von § 19 InsO bereits besteht.

Die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre kann zu einer dauerhaften Nichterfüllung der Ansprüche des Anlegers aus der tokenbasierten Schuldverschreibung führen. Daher ist das Bestehen eines Anspruchs der Anleger auf Zahlungen von der wirtschaftlichen Situation der Emittentin und insbesondere auch von deren Liquiditätslage abhängig. Die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre bewirkt eine Wesensänderung der Geldhingabe vom bankgeschäftstypischen Darlehen mit unbedingter Rückzahlungsverpflichtung hin zur unternehmerischen Beteiligung mit einer eigenkapitalähnlichen Haftungsfunktion. Das investierte Kapital des Anlegers wird zu wirtschaftlichem Eigenkapital bei der Emittentin und dient den nicht im Rang zurückgetretenen Gläubigern als Haftungsgegenstand. Es besteht das Risiko, dass das Vermögen der Emittentin zu Gunsten dieser Gläubiger aufgezehrt wird.

Dem Anleger wird ein Risiko auferlegt, das an sich nur Gesellschafter trifft, ohne dass ihm zugleich die korrespondierenden Informations- und Mitwirkungsrechte eingeräumt werden. Nach § 49 Abs. 3 GmbHG hat die Geschäftsführung die Gesellschafterversammlung einzuberufen, wenn es zu einem Verlust des hälftigen Stammkapitals gekommen ist. Im Rahmen dieser Gesellschafterversammlung können die Gesellschafter entscheiden, ob sie die Geschäftstätigkeit gleichwohl fortsetzen und damit riskieren wollen, auch noch die zweite Hälfte des eingebrachten Kapitals aufzubreuchen. Der Anleger hat mit der tokenbasierten Schuldverschreibung keine derartigen Informations- und Entscheidungsbefugnisse. Für Anleger besteht insoweit das Risiko, dass im Falle eines entsprechenden Verlustes die Gesellschafter entgegen den Interessen des Anlegers die Fortsetzung der Geschäftstätigkeit beschließen und eine Einstellung nicht erfolgt. Hierdurch besteht das Risiko des vollständigen Verlustes des eingesetzten Kapitals. Für den Anleger bedeutet dies, dass das von ihm übernommene Risiko in gewisser Hinsicht sogar über das unternehmerische Risiko eines Gesellschafters hinausgehen kann.

Die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre gilt bereits für die Zeit vor Eröffnung eines Insolvenzverfahrens. Der Anleger kann demzufolge bereits dann keine Erfüllung seiner Ansprüche aus der tokenbasierten Schuldverschreibung verlangen, wenn die Emittentin im Zeitpunkt des Leistungsverlangens des Anlegers überschuldet oder zahlungsunfähig ist oder die Erfüllung der Zahlungsansprüche der Anleger zu einer Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit führen würde. Die vorinsolvenzliche Durchsetzungs-

sperre kann zu einer dauerhaften, zeitlich nicht begrenzten Nichterfüllung der Ansprüche des Anlegers führen. Der Anleger übernimmt mit der tokenbasierten Schuldverschreibung ein Risiko, welches über das allgemeine Insolvenzausfallrisiko hinausgeht.

Für den Anleger besteht das Risiko, dass er im Falle des Vorliegens einer vorinsolvenzlichen Durchsetzungssperre keine Zahlungen zum eigentlichen Zahlungstermin mangels Vorliegens eines Anspruchs von der Emittentin verlangen kann. Wird die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre nicht beseitigt, hat dies den Totalverlust des Anlagebetrags für den Anleger zur Folge.

Risiko des fehlenden Einflusses auf die Geschäftstätigkeit der Emittentin und auf die Verwendung des Emissionserlöses

Die tokenbasierten Schuldverschreibungen begründen keine Teilnahme- und Stimmrechte an bzw. in den Gesellschafterversammlungen der Emittentin. Anleger können keinen Einfluss auf Entscheidungen der Gesellschafterversammlung oder der Geschäftsführer der Emittentin ausüben. Insbesondere sind die Anleger nicht in der Lage, über die Verwendung des Emissionserlöses mitzubestimmen. Für den Anleger besteht also das Risiko, dass ein oder mehrere Geschäftsführer Maßnahmen ergreift/ergreifen, die Zahlungen aus den Schuldverschreibungen gefährden, ohne dass der Anleger hierauf Einfluss nehmen kann.

Endfälligkeit der Tilgung

Die Tilgung des Kapitals der Anleger erfolgt am Ende der Laufzeit erfolgen (Laufzeitende: 30.06.2029, Fälligkeit der Rückzahlung fünf Bankarbeitstage nach diesem Tag, mithin am 07.07.2029). Sollte die Emittentin bis dahin das Kapital, das für die endfällige Tilgung erforderlich ist, nicht aus der laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschaften und/oder sollte sie keine dann erforderliche Anschlussfinanzierung erhalten, besteht das Risiko, dass die endfällige Tilgung nicht oder nicht zum geplanten Zeitpunkt erfolgen kann.

Risiko aufgrund der Widerrufsrechte der Anleger

Bei Inanspruchnahme des gesetzlichen Widerrufsrechts durch Anleger besteht aufgrund der dann entstehenden Verpflichtung der Emittentin zur Rückzahlung bereits eingezahlter Anlagebeträge das Risiko, dass es zu entsprechenden Liquiditätsabflüssen bei der Emittentin kommt. In diesem Fall könnten geplante Investitionen nicht oder nicht wie geplant vorgenommen werden. In einem solchen Fall könnten die wirtschaftlichen Ergebnisse der Emittentin von der Prognose abweichen.

Verlust des Private Key

Über die tokenbasierte Schuldverschreibung wird ein Token ausgestellt, der die tokenbasierte Schuldverschreibung repräsentiert. Die Token werden den jeweiligen Wallets der Anleger zugeteilt. Nach der Ausgabe und Einbuchung in die Wallets sind die Token nur über deren jeweiligen persönlichen Zugang (sog. Private Key) zu ihrer Wallet oder den Wallet Partner zugänglich. Sollte der private Key in die Hände Dritter gelangen, so kann dieser Dritte die Wallet eines Anlegers missbrauchen und unbefugt Vermögenstransaktionen vornehmen. Der Verlust des Private Key, auch wenn dieser schlichtweg „vergessen“ wurde, führt zu einem unwiederbringlichen Verlust der Token.

Technologierisiken

Die Blockchain-Technologie sowie alle damit in Verbindung stehenden technologischen Komponenten befinden sich nach wie vor in einem frühen technischen Entwicklungsstadium. Der Token entsteht, indem die Emittentin die Anzahl der gezeichneten Token auf der Blockchain generiert und dann auf die Wallet Adressen der Anleger überträgt, indem die Token den jeweiligen Adressen der Anleger zugewiesen werden. Die Blockchain-Technologie kann Fehler enthalten, die derzeit nicht bekannt sind, aus denen sich zukünftig aber unabsehbare Folgen ergeben könnten. Die Blockchain-Technologie kann ferner technischen Schwierigkeiten ausgesetzt sein, die deren Funktionsfähigkeit beeinträchtigt. Ein teilweiser oder vollständiger Zusammenbruch der Blockchain kann die Emission der tokenbasierten Schuldverschreibung und die Handelbarkeit der Token stören oder unmöglich machen. Im schlimmsten Fall kann dies zum unwiederbringlichen Verlust der Token und damit zum Verlust der tokenbasierten Schuldverschreibungen führen.

Risiko der Übertragung auf eine nicht kompatible Wallet

Die Wallet des Anlegers muss mit der gewählten Blockchain der Emittentin kompatibel sein. Werden „Got Bag Wachstumsfinanzierung“ auf eine nicht kompatible Wallet übertragen, hat der Anleger in der Regel keine Möglichkeit mehr, auf die „Got Bag Wachstumsfinanzierung“ zuzugreifen und über diese zu verfügen. Für den Anleger bedeutet dies einen Totalverlust seiner Investition, da er mangels Verfügungsgewalt über den „Got Bag Wachstumsfinanzierung“ auch keine Rechte mehr aus den „Got Bag Wachstumsfinanzierung“ geltend machen könnte. Die Entscheidung über die richtige (kompatible) Wallet liegt allein bei dem Anleger.

Risiko von Hackerangriffen

Die Blockchain-Technologie, das Blockchain-Netzwerk und/oder die Wallets der Anleger können Angriffen von unbefugten Dritten ausgesetzt sein, d.h. gehackt werden. Bei sogenannten „Distributed Denial of Service Attacks“ können Angreifer z.B. ein Netzwerk oder eine Blockchain mit einer hohen Anzahl von Anfragen und/oder Transaktionen überlasten und das Netzwerk beziehungsweise die entsprechende Blockchain (temporär) unbenutzbar machen. In der Vergangenheit hat es bereits zahlreiche Hackerangriffe auf diverse Blockchains gegeben. Aufgrund der grundsätzlichen Anonymität der Blockchain-Technologie ist eine Verfolgung von Tätern nahezu unmöglich. Derartige Angriffe können unter Umständen zum Verlust der Got Bag Wachstumsfinanzierung und damit zu einem Totalverlust für den Anleger führen

Risiken auf Ebene der Emittentin

Geschäftsrisiko der Emittentin

Es handelt sich um eine unternehmerische Finanzierung. Der Anleger trägt das Risiko einer nachteiligen Geschäftsentwicklung der Emittentin. Es besteht das Risiko, dass der Emittentin in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen und die Rückzahlung der tokenbasierten Schuldverschreibungen zu erfüllen. Weder der wirtschaftliche Erfolg der zukünftigen Geschäftstätigkeit der Emittentin noch der Erfolg der von der Emittentin verfolgten unternehmerischen Strategie können mit Sicherheit vorhergesehen werden. Die Emittentin kann Höhe und Zeitpunkt von Zuflüssen weder zusichern noch garantieren.

Der wirtschaftliche Erfolg hängt von mehreren Einflussgrößen ab, insbesondere von:

- Der erfolgreichen Geschäftstätigkeit im geplanten Kostenrahmen. Die Expansion des Vertriebes könnte deutlich teurer werden und länger dauern als geplant. Die Marketingmaßnahmen der Emittentin könnten nicht den erwarteten Erfolg haben
- Veränderungen im Konsumentenverhalten, insbesondere was nachhaltige Produkte betrifft.
- Zahlungs- und Leistungsfähigkeit von Kunden und Vertragspartnern der Emittentin
- Veränderung der Konjunkturlage: Verschiedene weitere Faktoren wie insbesondere Veränderung der Konjunkturlage verbunden mit veränderter Kaufkraft der Kunden der Emittentin, Veränderung der Wettbewerbsbedingungen, Planungsfehler, Umweltrisiken, die Abhängigkeit von Schlüsselpersonen sowie Veränderungen der rechtlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen können nachteilige Auswirkungen auf die Emittentin haben. Dies kann zur Folge haben, dass die Ansprüche aus der tokenbasierten Schuldverschreibung nicht oder nicht in der geplanten Höhe bedient werden können bis hin zum Totalverlust der Einlage.
- Abhängigkeit von Partnerunternehmen und qualifiziertem Personal

Marktrisiko

Die Entwicklung des Marktes für GOT BAG ist sehr dynamisch und unvorhersehbaren Wettbewerbsveränderungen unterworfen. Die Entwicklung neuer Technologien und die Einflüsse neuer Erkenntnisse können sich auch negativ auf vorhandene und neue Produkte und/oder Dienstleistungen, auf welche sich der Geschäftserfolg der GOT BAG GmbH stützt, auswirken.

Prognoserisiko

Die Prognosen der erzielbaren Erträge und weiterer Aspekte könnten sich als unzutreffend erweisen. Bisherige Markt- oder Geschäftsentwicklungen sind keine Grundlage oder Indikator für zukünftige Entwicklungen.

Ausfallrisiko der Emittentin (Emittentenrisiko)

Die Emittentin kann zahlungsunfähig werden oder in Überschuldung geraten, bis hin zur Insolvenz der Emittentin. Dies kann insbesondere der Fall sein, wenn die Emittentin geringere Einnahmen und/oder höhere Ausgaben als erwartet zu verzeichnen hat oder wenn die Emittentin eine etwaig erforderliche Anschlussfinanzierung nicht einwerben kann. Die Insolvenz der Emittentin kann zum Verlust der Einlage und der Zinsen führen, da die Emittentin keinem Einlagensicherungssystem angehört.

Schlüsselpersonenrisiko, Management

Durch einen möglichen Verlust von Kompetenzträgern besteht das Risiko, dass der Emittentin Fachwissen nicht mehr zur Verfügung steht und somit ein qualifiziertes Investitions- und Risikomanagement nicht mehr in vollem Umfang gewährleistet werden kann. Der Verlust solcher unternehmenstragenden Personen könnte einen nachteiligen Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung der Emittentin haben. Dadurch könnte sich die Höhe der Zins- und/oder Tilgungszahlungen an die Anleger reduzieren oder diese könnten ausfallen. Auch Managementfehler auf Ebene der Emittentin und/oder wesentlicher Vertragspartner der Emittentin sind nicht auszuschließen. Es kann in technischer, rechtlicher oder wirtschaftlicher Hinsicht zu Fehleinschätzungen kommen. Ebenfalls kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Gesellschafterstruktur in Zukunft ändert und dritte Personen einen beherrschenden Einfluss auf die Emittentin gewinnen können.

Aufsichtsrechtsrisiko

Es besteht das Risiko, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen so geändert werden oder sich die Tätigkeit der Emittentin so verändert, dass die Emittentin ein Investmentvermögen im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuchs darstellt, so dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Maßnahmen nach § 15 des Kapitalanlagegesetzbuches ergreifen und insbesondere die Rückabwicklung der Geschäfte anordnen kann. Dies kann zu geringeren Zinszahlungen an die Anleger bis hin zum Totalverlust des Anlagebetrags führen.

Rechtsänderungsrisiko

Die Darstellung der rechtlichen Folgen eines Investments in die beschriebene Kapitalanlage beruht auf dem Stand des zum Zeitpunkt des Basisinformationsblattes geltenden Rechts, den bisher angewendeten Gerichtsurteilen und der Praxis der Verwaltung. Änderungen in der Anwendung bestehender Rechtsnormen durch Behörden und Gerichte sowie künftige Änderungen von Rechtsnormen könnten für die Emittentin und die Anleger negative Folgen haben. Es gibt keine Gewähr dafür, dass die zur Zeit des Basisinformationsblattes geltenden Gesetze und Verordnungen sowie die Rechtsprechungs- und Verwaltungspraxis in unveränderter Form bestehen bleiben. Vielmehr trägt das Rechtsänderungsrisiko der Anleger.

Risiken auf Ebene des Anlegers

Fremdfinanzierungsrisiko

Wenn der Anleger den Anlagebetrag fremdfinanziert, indem er etwa einen privaten Kredit bei einer Bank aufnimmt, kann es über den Verlust des investierten Kapitals hinaus zur Gefährdung des weiteren Vermögens des Anlegers kommen. Das maximale Risiko des Anlegers besteht in diesem Fall in einer Überschuldung, die im schlechtesten Fall bis zur Privatinsolvenz des Anlegers führen kann. Dies kann der Fall sein, wenn bei geringen oder keinen Rückflüssen aus der Kapitalanlage der Anleger finanziell nicht in der Lage ist, die Zins- und Tilgungsbelastung aus seiner Fremdfinanzierung zu bedienen. Die Emittentin rät daher von einer Fremdfinanzierung des Anlagebetrages ab.

Risiko der Änderung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die tokenbasierten Schuldverschreibungen von künftigen Steuer-, Gesellschafts- oder anderen Rechtsänderungen derart betroffen sind, dass auf die Zinszahlungen ein entsprechender Abschlag vorgenommen werden muss und somit die erwarteten Ergebnisse für den Anleger nicht (mehr) erzielt werden können. Ferner besteht das Risiko, dass der Erwerb, die Veräußerung oder die Rückzahlung der Kapitalanlage besteuert wird, was für den Anleger zusätzliche Kosten zur Folge hätte. Diese Kosten wären auch im Falle des Totalverlusts des Anlagebetrags durch den Anleger zu tragen. Die Übernahme dieser Kosten kann zu einer Privatinsolvenz des Anlegers führen.

Hinweis zu Risikostreuung und Vermeidung von Risikokonzentration

Die Investition in die tokenbasierte Schuldverschreibung sollte aufgrund der Risikostruktur nur als ein Baustein eines diversifizierten (risikogemischten) Anlageportfolios betrachtet werden. Grundsätzlich gilt: Je höher die Rendite oder der Ertrag, desto größer das Risiko eines Verlusts. Durch eine Aufteilung des investierten Kapitals auf mehrere Anlageklassen und Projekte kann eine bessere Risikostreuung erreicht und „Klumpenrisiken“ können vermieden werden.

→ HINWEIS

Hinweise des Plattformbetreibers WIWIN GmbH, Mainz

WIWIN GmbH, Gerbach, handelnd als vertraglich gebundener Vermittler der Concedus GmbH, Eckental

Handelnd als vertraglich gebundener Vermittler der Concedus GmbH Eckental Umfang der Projektprüfung durch den Plattformbetreiber

Der Plattformbetreiber, handelnd als gebundener Vermittler im Namen, für Rechnung und unter Haftung der Concedus GmbH (Haftungsdach), nimmt im Vorfeld des Einstellens eines Projekts auf der Plattform lediglich eine Plausibilitätsprüfung vor. Das Einstellen auf der Plattform stellt keine Investitionsempfehlung dar. Der Plattformbetreiber beurteilt nicht die Bonität der Emittentin und überprüft nicht die von dieser zur Verfügung gestellten Informationen auf ihren Wahrheitsgehalt, ihre Vollständigkeit oder ihre Aktualität.

Tätigkeitsprofil des Plattformbetreibers

Der Plattformbetreiber übt keine Beratungstätigkeit aus und erbringt keine Beratungsleistungen. Insbesondere werden keine Finanzierungs- und/oder Anlageberatung sowie keine steuerliche und/oder rechtliche Beratung erbracht. Der Plattformbetreiber gibt Anleger/innen keine persönlichen Empfehlungen zum Erwerb von Finanzinstrumenten auf

Grundlage einer Prüfung der persönlichen Umstände des/r jeweiligen Anleger/in. Die persönlichen Umstände werden nur insoweit erfragt, wie dies im Rahmen der Anlagevermittlung gesetzlich vorgeschrieben ist, und lediglich mit dem Ziel, die gesetzlich vorgeschriebenen Hinweise zu erteilen, nicht aber mit dem Ziel, dem/r Anleger/in eine persönliche Empfehlung zum Erwerb eines bestimmten Finanzinstruments auszusprechen.

Informationsgehalt der Anlagebroschüre

Diese Anlagebroschüre erhebt nicht den Anspruch, alle Informationen zu enthalten, die für die Beurteilung der in dieser Anlagebroschüre beschriebenen Kapitalanlage erforderlich sind. Anleger/innen sollten die Möglichkeit nutzen, sich aus unabhängigen Quellen zu informieren und fachkundige Beratung einzuholen, wenn sie unsicher sind, ob sie die tokenbasierte Schuldverschreibungen „GOT BAG Wachstumsfinanzierung“ erwerben wollen. Da jede/r Anleger/in mit dem Erwerb persönliche Ziele verfolgen kann, sollten die Angaben und Annahmen der Emittentin unter Berücksichtigung der individuellen Situation sorgfältig geprüft werden.