

TRACEGROW

9.4.2026

OSAKASVIESTINTÄ

VASTAUKSET OSAKKAIDEN KYSYMYKSIIN – YLIMÄÄRÄINEN YHTIÖKOKOUS 9.4.2026

Hallitus vastaa alla osakkaiden esittämiin kysymyksiin, jotka ovat nousseet esille ylimääräisen yhtiökokouksen kutsuun liittyen.

Miksi uusi anti järjestetään heti edellisen perään?

Tracegrow'n edellinen osakeanti ylimerkittiin, ja merkintäkierroksen yhteydessä useat osakkaat ilmaisivat selkeää jatkosijoitushalukkuuttaan. Hallitus päätti vastata tähän kiinnostukseen ja viesti uuden annin järjestämisestä jo loppuvuodesta 2025. Kyse ei ole ennakoimattomuudesta vaan suunnitellusta etenemisestä ja osakkaiden osoittaman luottamuksen hyödyntämisestä yhtiön kasvun tukemiseksi.

Alun perin uusi anti oli tarkoitus järjestää aiemmin, mutta PRH:n käsittelyaikojen vuoksi edellisen annin merkintöjen kirjauksessa kesti yli kolme kuukautta.

Onko lisää anteja odotettavissa? Onko muita sijoittajia tulossa?

Tracegrow'lla on parhaillaan meneillään keskusteluja mahdollisten uusien osakkaiden kanssa. Uusien osakkaiden mukaantulo toisi yhtiölle paitsi pääomaa myös kasvun kiihdyttämiseen tarvittavaa verkostoa ja osaamista. Tavoitteena on laajentaa omistus pohjaa siten, että yhtiön rahoitus ei jatkossa nojaa yksinomaan nykyisten osakkaiden panoksiin.

Ulkoinen toimintaympäristö on tällä hetkellä poikkeuksellisen epävakaa: Lähi-idän tilanne on heijastunut tyypilannoitteiden maailmanmarkkinoihin ja pakkausmateriaalien kustannuksiin, ja logististen kulujen odotetaan nousevan kuluvan vuoden aikana. Tässä ympäristössä pääomapohjan vahvistaminen antaa yhtiölle liikkumavaraa reagoida markkinamuutoksiin ilman, että kasvu pysähtyy. Liikevaihdon kasvaessa tavoitteena on siirtyä rahoittamaan toimintaa ensisijaisesti tulorahoituksella.

Mistä kysyntä muodostuu ja miksi kasvua on vaikea ennustaa?

Maatalousmarkkinan kysyntään vaikuttavat sääolosuhteet, satohinnat, viljelijöiden kannattavuus sekä panosten kustannukset. Kysyntä on myös vahvasti kausiluonteista.

Lisäksi tilaukset kulkevat usein jakelijoiden kautta, mikä voi aiheuttaa vaihtelua tilauskertymässä.

Uusien tuotteiden käyttöönotto etenee tyypillisesti vaiheittain. Asiakkaat aloittavat pienemmillä testimäärillä, ja käyttö kasvaa tulosten perusteella seuraavina kausina.

Kasvu ei ole lineaarista, vaan tapahtuu kasvukausien aikana.

TRACEGROW

Milloin yhtiö arvioi olevansa kannattava?

Kannattavuus riippuu liikevaihdon kehityksestä sekä myyntivolyymien ja tuotejakauman yhdistelmästä. Nykyennusteen mukaan kannattavuuspiste saavutetaan noin 2,5–3 M€:n vuotuisen liikevaihdon tasolla.

Teollisessa mittakaavassa liiketoiminnan rakentaminen tapahtuu usean vuoden aikajänteellä. Noin 5–10 vuoden kehityspolku kannattavaan ja vakiintuneeseen liiketoimintaan on alalla tavanomainen.

Lisäksi yhtiö kehittää jatkuvasti tuotantoa, prosesseja ja tuotteita tehokkuuden ja skaalautuvuuden parantamiseksi.

Yllättävät investointitarpeet, markkinamuutokset tai muutokset regulaatioympäristössä voivat vaikuttaa arvioon suuntaan tai toiseen.

Tracegrow Oy – Hallitus