

ACENTA GROUP: VD-INTERVJU MED HÅKAN TOLLEFSEN

Sedan börsnoteringen har Acenta tagit tydliga steg mot att bli en nyckelaktör i det internationella padelekosystemet. Genom strategiska avtal, teknologisk innovation och ett helhetsgrepp om sportens värdekedja skapar bolaget förutsättningar för både tillväxt och lönsamhet. I denna intervju berättar bolagets VD Håkan Tollefsen mer om sina lärdomar som noterat bolag, vilka faktorer investerare bör hålla ögonen på och hur tillväxtresan ser ut inför 2025.

1. Ni har nu varit börsnoterade i sex månader. Hur skulle du sammanfatta den inledande perioden som noterat bolag?

Den första perioden som börsnoterat bolag har varit både intensiv och lärorik. Vi har stärkt vår struktur, tydliggjort vår strategi och byggt vidare på vårt unika erbjudande som en internationell plattform för padel. Noteringen har gett oss ökad synlighet och tillgång till kapitalmarknaden, samt kunnat tydliggöra vår position som en skalbar och integrerad plattform för padel som täcker hela värdekedjan – från banbyggnation och produktutveckling till turneringar, e-handel och digitala lösningar. Det stärker vår roll som en nyckelaktör i det internationella padelekosystemet. Intresset för Acenta har bekräftat vår position som en aktör som inte bara verkar inom padel – utan formar framtiden för sporten.

2. Vad anser du att investerare bör uppmärksamma när de tittar på Acenta? Vilka faktorer bedömer ni kommer att driva värdeutvecklingen framöver?

Acenta är inte ett traditionellt padelbolag – vi är en vertikalt integrerad aktör som täcker hela värdekedjan inom sporten. Investerare bör uppmärksamma vår förmåga att kombinera produktutveckling, banbyggnation, digitalisering och community i ett sammanhängande ekosystem. Vår innovationskraft och anpassningsförmåga är centrala drivkrafter, och tillsammans med vår globala räckvidd och datadrivna strategi skapar det starka förutsättningar för både tillväxt och värdeskapande.

Vi har skapat en modell som binder samman fysisk infrastruktur med digitala tjänster – vilket skapar både tillväxt och stabilitet. Vår satsning på e-handel genom sportofpadel.com är ett tydligt exempel på hur vi når både konsumenter, klubbar och återförsäljare med relevant och kvalitativ padelutrustning.

3. Ni har nyligen kommunicerat flera strategiskt viktiga avtal. Kan du berätta mer om dessa och vilken betydelse de har för Acentas utveckling?

Under året har vi tecknat flera strategiska avtal som både breddar vår geografiska närvaro och förstärker vårt produkt- och tjänsteerbjudande. Bland annat har vi ingått ett exklusivt samarbetsavtal med Padel Sports 100 i Irland, vilket ger oss en stark position att driva expansion på en av Europas mest lovande padelmarknader. Dessa partnerskap är inte bara kommersiellt viktiga – de förstärker också vårt ekosystem och ökar vår kapacitet att agera som helhetsleverantör inom padel.

4. Ni har nyligen kommunicerat flera strategiskt viktiga avtal. Kan du berätta mer om dessa och vilken betydelse de har för Acentas utveckling?

Acentas tillväxtstrategi vilar på tre pelare: internationell expansion, teknologisk innovation och strategiska förvärv. Genom att växa organiskt på prioriterade marknader – som Storbritannien, Irland, Sverige och delar av Europa – fortsätter vi bygga vår närvaro i sportens mest dynamiska regioner. Parallellt utforskar vi selektiva förvärv som kan komplettera vår plattform för padel och ge ytterligare skala i värdekedjan. Ett fortsatt fokusområde är att driva produktförbättringar och stärka vårt eget varumärke Peliga, samt utveckla och stärka vårt utbud på sportofpadel.com.

5. Vilka är era främsta prioriteringar för 2025, och hur ser ni på den långsiktiga inriktningen för bolaget?

Inför 2025 är vår prioritet att stärka vår marknadsposition som en ledande plattform inom padel. Det innebär att fortsätta bygga ett skalbart och integrerat ekosystem som attraherar både spelare, klubbar och varumärken. Vi fokuserar på att växa vår kundbas, lansera nya digitala funktioner, förbättra logistiken och fortsätta etablera vår närvaro på internationella marknader. Målet är tydligt: att skapa långsiktigt och hållbart aktieägarvärde genom innovation, tillväxt och operationell excellens.

Länk till intervjun!

För mer information, vänligen kontakta:

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.