

Vetted Assets knyter till sig profiler från Nelly, NA-KD, Stronger och ESSNCE

Vetted Assets, som byter namn från Refine Group AB (publ), presenterar nya huvudägare, rådgivare och entreprenörer med erfarenhet av att bygga, skala och sälja bolag. De nya profilerna har bakgrund från bland annat Nelly, NA-KD, Stronger, Fancy Stage, Elgiganten, Team5pm, We Are Era och ESSNCE, och stärker bolagets möjligheter att identifiera rätt förvärv, utveckla portföljbolag och genomföra den strategi som nyligen presenterats. Bolaget har också knutit till sig namnkunniga seniora rådgivare.

Vetted Assets affärsidé är att förvärva och skala lönsamma, grundarledda DTC-bolag med bevisad efterfrågan, tydlig global tillväxtpotential och förutsättningar att utvecklas till verksamheter med en omsättning på hundratals miljoner kronor. Med The Vetted Playbook som grund ska bolaget bygga en fokuserad portfölj av bolag med starka marginaler, ett tydligt erbjudande och internationell potential, där värde skapas genom ökad försäljning, stärkt lönsamhet, bättre organisation och tydligare styrning. En viktig del av strategin är också att använda AI för att öka försäljningen och minska kostnaderna.

Citat från Ludvig Neset, VD:

“Vi bygger Vetted Assets för att bli en stark partner till entreprenörsledda bolag som har bevisat sin potential, men som behöver rätt struktur, erfarenhet och tempo för att ta nästa steg. Det som gör strategin särskilt intressant just nu är att AI gör det möjligt att åstadkomma mer försäljning med en lägre kostnadsbas än tidigare. Vårt första förvärv, Andy Okay, är ett tydligt exempel på det – ett bolag med endast två anställda som förra året omsatte över 80 Mkr med lönsamhet”, säger Ludvig Neset, VD för Refine Group AB (publ), som byter namn till Vetted Assets.

Bland de profiler som nu knyts till bolaget och blir huvudägare finns Jarno Vanhatapio, grundare av Nelly och NA-KD, Juri Gendelman, grundare av Stronger, samt João Caldas, grundare av Fancy Stage, som senare såldes till Humble Group. Därutöver investerar Fredrik Nordendorph, VD för ESSNCE, i bolaget. ESSNCE utsågs till Årets e-handelsbolag 2026. Ludvig Neset, VD, och Jacob Stenberg, vice VD, bidrar samtidigt med erfarenhet som ägare av ett av de största franchiseklustren inom Elgiganten i Sverige och Danmark. Sammantaget tillför gruppen erfarenhet av entreprenörsdriven tillväxt, varumärkesbyggande, försäljning och långsiktigt värdeskapande.

Bolaget förstärks även av ett senior advisory board med erfarenhet från e-handel, marknadsföring, innehåll och digital tillväxt. Ludwig Magnusson (SoScale) bidrar med erfarenhet inom kreativ strategi och annonsmaterial, Jorge Castro inom SEO, AI och tillväxtmarknadsföring, och Oliver Hudson inom innehållsproduktion och kreativt genomförande i global skala. Därtill ansluter Natalie Tideström Heidmark och Nicolin Lillhage som advisors, med erfarenhet av att bygga Team5pm i Norden samt från ledande roller inom We Are Era och United Screens.

Citat från Jarno Vanhatapio, General Partner:

”Kombinationen av starkt varumärkestänk och operativ prestanda-disciplin är ovanlig att hitta i samma organisation. Vi vet hur man bygger långsiktiga varumärken som människor verkligen älskar. Jag har handplockat ett dreamteam av investerare och rådgivare med spetskompetens inom marknadsföring, sociala medier och AI”, säger Jarno Vanhatapio, General Partner.

Citat från Jarno Vanhatapio, General Partner:

”Vi är operativa bolagsbyggare. Jag grundade Nelly och NA-KD, som båda är mångmiljardbolag och genererar hundratals miljoner i vinst. Juri byggde Stronger till en global aktör, Fredrik Nordendorph, VD för ESSNCE, som utsetts till Årets e-handlare, är med, liksom Natalie och Nicolin, som byggde upp Team5pm på rekordtid. Sammantaget har Vatted Assets investerare och rådgivare tagit bolag till 500-1000 miljoner i omsättning mer än sju gånger inom DTC. Resan till miljarden är inte teoretisk för oss – det är något vi har gjort i praktiken och ödmjukt tror att vi kan göra igen. Nu med stöd av AI. Vi är övertygade om att vi, tillsammans med de entreprenörer vi väljer att investera i, kan upprepa den här resan en åttonde, nionde och tionde gång och därigenom skapa värde för aktieägarna”, säger Jarno Vanhatapio, General Partner.

Citat från Juri Gendelman, Styrelseledamot & Partner:

”Vi letar efter grundarleda DTC-bolag med global försäljning eller tydlig internationell potential. Det är bolag med vertikala private label-modeller, produktmarginaler på 70–90 procent i GM1 och naturlig skalbarhet via sociala medier. Andy Okay är ett tydligt exempel – ett internationellt art print-varumärke med höga marginaler, 90 procent av försäljningen utanför Norden och kassakonvertering i världsklass. Bolaget växer lönsamt och genererar ett kassaflöde som överstiger EBIT”, säger Juri Gendelman, Styrelseledamot.

Citat från Ludvig Neset, VD:

”I dag är stark tillväxt och lönsam tillväxt inte längre motsatser. Det är en resa vi har gjort tidigare och som vi nu tar våra portföljbolag med på. Målet för 2030 är tydligt: 1,2–1,4 miljarder kronor i omsättning med en vinstmarginal på 7–10 procent. För ett team med vår bakgrund är det ett realistiskt mål, då vi startar med en pro forma-nettoomsättning för 2025, med Andy Okay konsoliderat, på över 200 miljoner kronor. Om ett eller två av våra bolag når samma nivå som vi har byggt bolag till tidigare, når vi våra mål”, säger Ludvig Neset, vd.

Citat från Natalie Tideström Heidmark, Senior Social Media Advisor:

”Det här är ett av de mest intressanta teamen jag har sett, både i kompetens och i bredd. Med den tydliga tillväxtplanen framåt finns alla förutsättningar att bygga något riktigt stort. Jag är mycket glad och tacksam för förtroendet”, säger Natalie Tideström Heidmark, Senior Social Media Advisor.

Citat från Jarno Vanhatapio, General Partner:

"Vi optimerar hela värdekedjan – från inköp och prissättning till marknadsföring, dataanalys och kundresan. Med hjälp av AI, bättre processer och tydlig KPI-styrning sänker vi kostnader, ökar tempot och fattar bättre beslut. Det finns även vissa skalfördelar genom gruppavtal och centralisering, men det största värdet kommer från att vi har gjort den här resan tidigare", säger Jarno Vanhatapio, General Partner.

Finansiella mål

Styrelsen har samtidigt fastställt finansiella mål för räkenskapsåret 2030 om 1,2–1,4 miljarder kronor i omsättning, en justerad EBITDA-marginal om 7–10 procent samt en nettoskuld i förhållande till EBITDA om högst 2,5x. De nya profilerna stärker därmed bolagets möjligheter att genomföra strategin och nå de finansiella mål som styrelsen har fastställt.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Ludvig Neset, VD, Refine Group AB (publ)

Telefon: +46 73-558 91 80

E-mail: ir@refinegroup.com

Om Refine Group

Refine är en bolagsgrupp som äger, bygger och förädlar varumärken inom den digitala handeln. Bolagets aktie är noterad på Nasdaq First North Growth Market. Eminova Fondkommission AB (telefon: +46 (0)8-684 211 10, e-post: adviser@eminova.se) är Bolagets Certified Adviser.

För mer information, se www.refinegroup.com.