



# Inbjudan till teckning av aktier i Sweden Buyersclub AB

Inför notering på Nasdaq First North

Sammanfattning

## Viktig information

Följande sammanfattning av Bolagsbeskrivningen ("Teaser") är inte ett erbjudande utan ska ses som en introduktion till Sweden Buyersclub AB ("Sweden Buyersclub" eller "Bolaget") bolagsbeskrivning ("Bolagsbeskrivningen") och innehåller nödvändigtvis inte all information som behövs för att fatta ett välgrundat investeringsbeslut. För att ta del av de potentiella riskerna som förknippas med beslutet att investera i värdepappren, rekommenderas investeraren att ta del av Bolagsbeskrivningen som finns att tillgå på Sweden Buyersclubs webbplats ([www.buyersclub.se](http://www.buyersclub.se)) innan ett investeringsbeslut fattas.

 buyersclub

 Partner  
Fondkommission

## Bakgrund och motiv

Sweden BuyersClub AB (buyersclub.se) är en e-handelsplattform med fokus på återkommande medlemsintäkter som grundades år 2015. Under många år har allt fler handlare och konsumenter flyttat ut på nätet. Konkurrensen bland e-handlare tättnar och ett priskrig identifierades av g rundarna. B olaget h ar under många år byggt en plattform som kan kombinera upplevelsen hos en nischad e-handel med ett eget lager och det gränslösa utbudet hos marknadsplatser, samtidigt som smarta bulkinköp möjliggör, i många fall, oslagbara priser.

Genom uppbyggnad av en egenkodad teknisk plattform som sköter aspekter så som exempelvis prisoptimering, automatiserad marknadsföring, konvertering av kunder och produktrankning har Bolaget lyckats uppnå en hög intern effektivitet. I och med den kraftiga tillväxt som sker på e-handelsmarknaden i Sverige och Europa, inte minst i efterdyningarna av Covid-19-pandemin, med nya krav från kunderna och nya leveransmöjligheter som växer fram ser Buyersclub stor potential i att vidareutveckla det nuvarande erbjudandet.

Bolaget upplever en stark efterfrågan och växer snabbt. Under perioden mellan år 2018 och 2021 har Bolaget haft en genomsnittlig omsättningstillväxt om cirka 60 procent, och en genomsnittlig tillväxt av återkommande intäkter på över 80 procent. Under första kvartalet av år 2022 växte bolaget sin omsättning med över 100 procent, detta samtidigt som tillväxten på e-handelsmarknaden i övrigt minskade med 17 procent.

Bolagets styrelse och ledning ser fortsatt positivt på verksamheten och den underliggande marknaden och som ett led i genomförandet av Bolagets tillväxt- och expansionsplaner genomförs nu en kapitalanskaffning om totalt 20 + 5 MSEK inför notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. I samband med emissionen har teckningsförbindelser motsvarande 15 MSEK, motsvarande 75 procent av Erbjudandet, inhämtats från bland annat Richard Båge, Daniel Soussan, Rustan Panday och Dan Castillo.





## Erbjudandet i sammandrag

|                              |                                                                                                                 |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Teckningsperiod:</b>      | 24 maj – 8 juni 2022                                                                                            |
| <b>Teckningskurs:</b>        | 8,70 SEK                                                                                                        |
| <b>Erbjudandet</b>           | Erbjudandet omfattar högst 2 300 000 aktier motsvarande 20 MSEK                                                 |
| <b>Värdering (pre money)</b> | 40 MSEK                                                                                                         |
| <b>Teckningsförbindelser</b> | Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om cirka 15 MSEK, motsvarande cirka 75 procent av <b>Erbjudandet</b> |
| <b>Första handelsdag</b>     | Första handelsdag för Sweden Buyersclubs aktier är beräknad till den 20 juni 2022                               |
| <b>ISIN-kod för aktien</b>   | SE0015660287                                                                                                    |
| <b>Likviddag</b>             | 13 juni 2022                                                                                                    |

## Kort om bolaget

Sweden Buyersclub AB (buyersclub.se) är en e-handelsplattform med fokus på återkommande medlemsintäkter. Den egenutvecklade tekniska plattformen möjliggör effektiva interna flöden och en minimerad lagerrisk, vilket resulterar i att både medlemmar samt icke-medlemmar i dagsläget kan erbjudas över hundra tusen produkter till konkurrenskraftiga priser.

Alla med en leveransadress i Sverige kan handla på plattformen och få leverans genom Bolagets utbud av speditörer. De medlemmar som är prenumeranter får förutom tillgång till de låga priserna även förmåner som fri frakt samt så kallad cashback på alla sina köp. Denna cashback utgörs av en återbäring som baseras på en dynamisk uträkning av varje enskild produkts marginal.

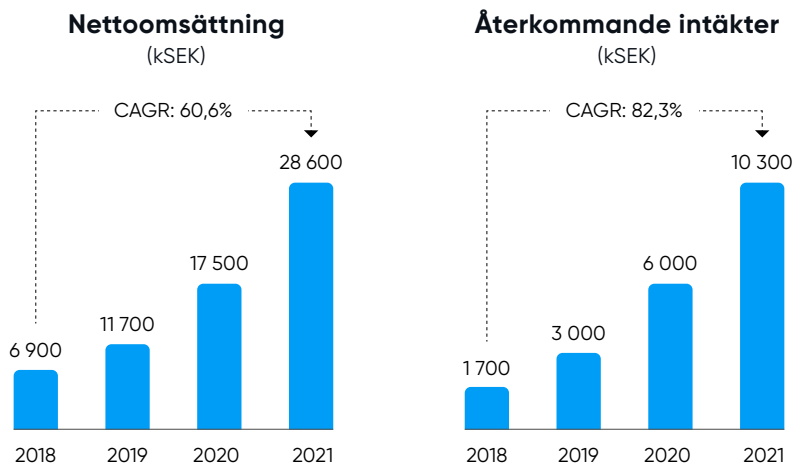
### Bolaget har fastställt följande långsiktiga finansiella mål per år 2025:

Att uppnå en omsättning om 300 MSEK, varav medlemsintäkter utgör cirka 50 MSEK

Att uppnå en EBITA-marginal om 15 procent

Buyersclubs främsta affärsmässiga styrka är, enligt Bolaget, dess förmåga att skapa lojalitet hos sina medlemmar, där lojala kunder blir trogna prenumeranter. Bolaget har byggt upp en bas bestående av fler än tiotusen prenumeranter som genererar medlemsintäkter, vilka utgör ett komplement till den, för e-handeln, klassiska intäktsmodellen med kostnadspåslag. Flera års data om kundbörfall och kundernas livslängd ger också en mer förutsägbar intäktsström.

Det stora produktutbudet möjliggörs av Bolagets förmåga att löpande läsa av leverantörers produktdata genom Bolagets tekniska plattform. Prissättningen sker automatiskt och justeras varje dygn i enlighet med Buyersclubs algoritmer och budstrategier. Syftet är att placera sig prismässigt strategiskt i förhållande till konkurrenter i de automatiserade digitala marknadsföringskanalerna. Vidare kan Bolaget genom sina kontinuerliga investeringar i operationell effektivitet och minskade lagerrisker bli mindre beroende av marginaler och på detta sätt sänka erbjudna priser.





## Styrkor och konkurrensfördelar

### Robust affärsmodell

Bolaget har ett stort fokus på återkommande medlemsintäkter och har historiskt växt medlemsbasen tack vare förmågan att skapa lojalitet hos sina kunder. Bolagets kundanskaffningsstrategi bygger delvis på att kunder handlar hos Bolaget för första gången med anledning av de låga priserna, men stannar och gör återkommande köp tack vare helhetsupplevelsen. Ovan kundanskaffningsprocess möjliggörs av- och har sin grund i Bolagets egenkodade tekniska plattform. Plattformen kan ta emot, sortera och presentera ett stort och varierat produktutbud. Till skillnad från andra marknadsplatser, som i vissa fall kan göra detsamma, så har Bolaget valt att kontrollera stora delar av sina flöden, för att eftersträva kundnöjdhet och hög lojalitet.

Logistiken effektiviseras genom att plattformen automatiskt samlar flera personers beställningar och gör bulkinköp från respektive leverantör när gränsen för fri frakt uppnått. Flödet möjliggör en minskning av lagerrisken samtidigt som endast en fraktkostnad uppstår. Bolagets tekniska plattform inhämtar också löpande data från konkurrenters priser för att sedan justera priset på Bolagets alla produkter baserat på dessa och diverse andra parametrar. Denna process återupprepas sedan varje dygn. Buyersclub lägger stort fokus på att uppnå aktivitet samt lojalitet hos sina medlemmar och Bolaget eftersträvar att skapa nöjda kunder då de är mer sannolika att bli återkommande kunder, vilka sedan kan bli lojala medlemmar.

### Återkommande intäkter genom medlemsavgifter

I tider med ekonomisk osäkerhet bidrar en prenumerationsbaserad intäktsmodell till att göra Bolaget mer motståndskraftigt samtidigt som intäkterna är mer förutsägbara. Medlemskapet bygger även en långvarig relation mellan Bolaget och konsumenten och skapar en bas av återkommande kunder. Det är utöver tidigare nämnda parametrar också enklare och mindre kostnadskrävande att behålla existerande kunder än vad det är att förvärva nya. Under verksamhetsåret 2021 hade Bolaget mer än 10 MSEK av denna typ av förutsägbara medlemsintäkter.

### Hög kundnöjdhet

Bolaget har fått cirka 2 500 recensioner på den globala recensionswebbplatsen Trustpilot, där Bolaget har uppnått betyget 4,2 av 5. Bolaget äger sin egen kundtjänst och har höga krav och ambitioner gällande bemötande och kundupplevelse. Bolaget välkomnar beröm och kritik från sina kunder för att anpassa sig därefter och strävar efter att ha en öppen dialog med kunderna och skapa en stark trovärdighet genom att vara tillmötesgående och tillgänglig. Genom Bolagets tekniska plattform erbjuds möjligheter för Bolaget att förhållandevis enkelt och snabbt anpassa produkten och verksamheten, i det fall kunden ger återkoppling kring att något inte fungerar optimalt.

1.

Dubbla intäktströmmar i form av omsättning från handel och medlemsintäkter



2.

Skalbar plattform som fungerar på flera marknader



3.

Bevisad affärsmodell med kraftigt ökade intäkter inom handel och medlemskap



4.

Mycket stark tillväxt under 2022 och flera nya samarbeten med leverantörer i pipeline



## VD har ordet

För varje år som går flyttar allt fler handlare och konsumenter ut på nätet. Konkurrensen bland e-handlare tättar och kunder väljer prisjämförelsesidor framför den butiken de en gång var lojala till.

Vi grundade Buyersclub med övertygelsen om att de långsiktiga vinnarna i detta paradigmskifte är de som kan erbjuda kunderna en effektivare, billigare och mer personlig köppplevelse – samtidigt som man skapar en långvarig lojalitet.

Vi är en e-handlare och kundklubb där prenumeranter för 69 kronor per månad får unika erbjudanden, cashback på sina köp och fri frakt. Den höga kundnöjdheten har lett till tiotusentals trogna prenumeranter som under år 2021 genererade över 10 MSEK i förutsägbara medlemsintäkter.

Vi har nått hit tack vare vårt värdeerbjudande, där vi lyckats kombinera upplevelsen hos en nischad e-handel med eget lager och det gränslösa utbudet hos marknadsplatser, samtidigt som automatiska och smarta bulkinköp möjliggör, i många fall, oslagbara priser.

Allt detta har möjliggjorts av den egenutvecklade plattformen, som har helautomatiserade flöden för produktimport, prissättning och marknadsföring, vilket näst intill eliminerar all lagerrisk. Samtidigt kan kundupplevelsen vara i världsklass, bland annat tack vare det avancerade cross-dockning lagret som ger gäster samt medlemmar en samlad leverans via valfri speditör.

Sedan start har varje år kännetecknats av kraftig tillväxt i såväl medlemsbas, värdeerbjudande och omsättning. År 2022 är inget undantag. Under Q1 växte vi omsättningen med över 100 procent. Med flera års historik av mätbara KPI:er vet vi att affärsmodellen både fungerar och är skalbar. Vi vet också att kostnader inte ökar i relation med omsättning, där föregående års förbättrade resultat är ett fint kvitto.

Nuvarande emission tar bolaget till lönsamhet och målet 2025 är att nå 300 MSEK i omsättning och 50 MSEK i medlemsintäkter.

Välkomna som investerare på vår fortsatta resa!



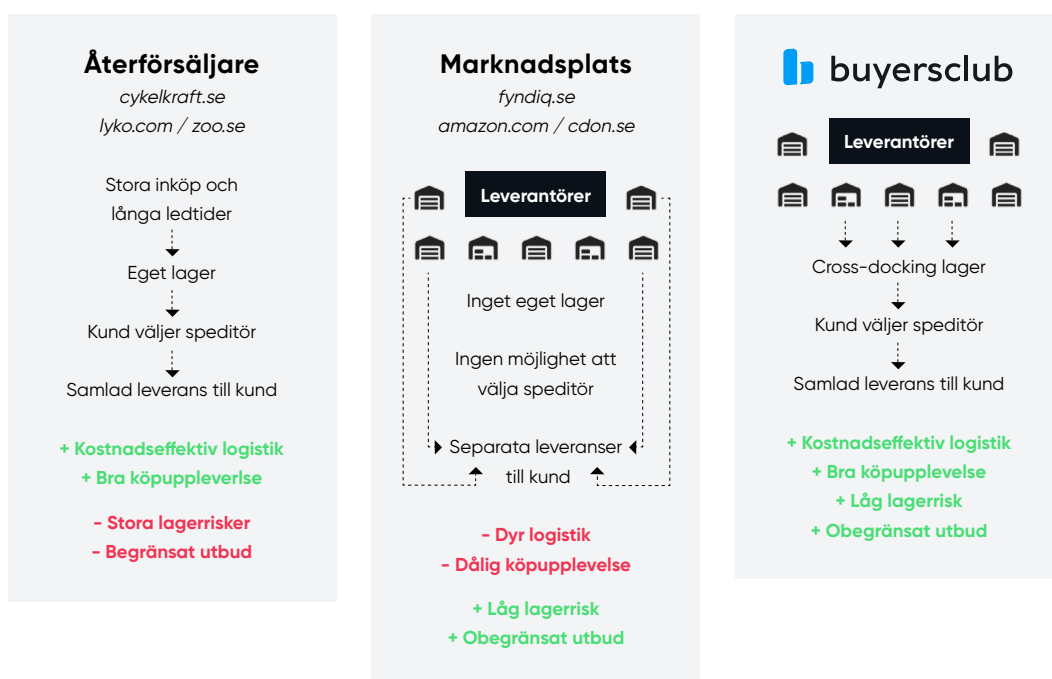
### Verkställande direktör

Emil Henriksson

## Affärsmodell och strategi

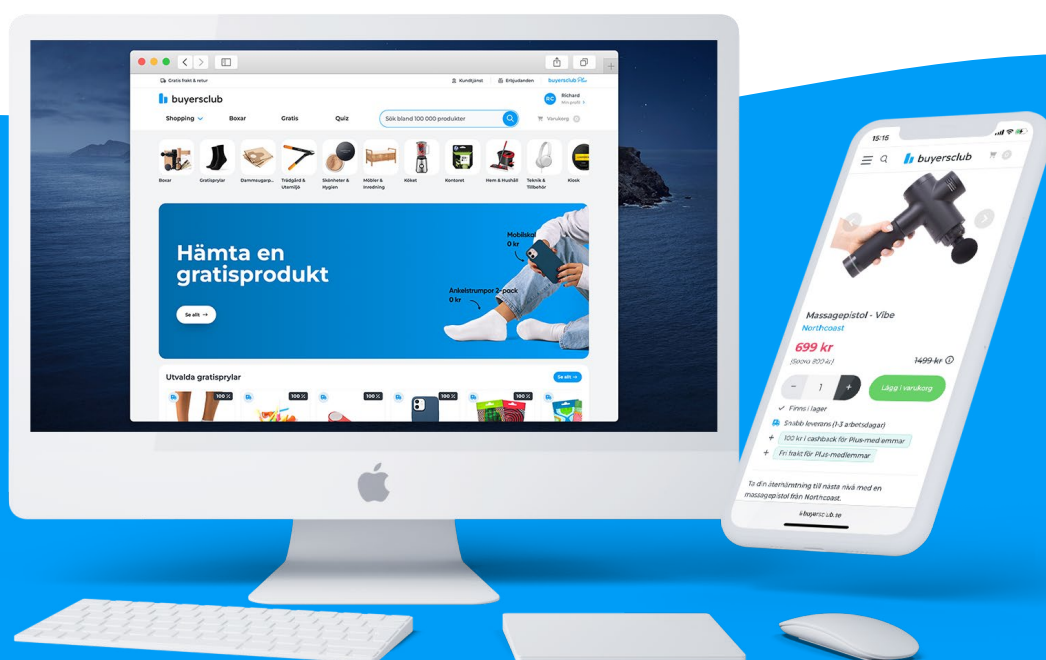
Bolagets affärsmodell bygger på en effektiv egenutvecklad teknisk plattform, vilken säkerställer en hög operationell effektivitet, låga lagerrisker och kontinuerliga och automatiska prisjusteringar. Utöver att Bolaget har möjlighet att erbjuda konkurrenskraftiga priser på hundratusentals produkter, så erbjuds en annan produkt i form av medlemskap i Bolagets digitala köpklubb, Buyersclub Plus. Buyersclub Plus ger en prenumerant fri frakt på alla sina beställningar, dynamisk cashback baserat på produktmarginalen samt livbojar som kan användas i Bolagets quiz. Buyersclub lägger ett stort fokus på att skapa lojalitet hos kunden och tack vare Bolagets intäktsmodell som bygger på återkommande intäkter behöver Bolaget inte förlita sig på produktmarginalen i samma utsträckning som andra e-handlare.

Buyersclub skiljer sig från traditionella återförsäljare och marknadsplatser på flera sätt, bland annat genom Bolagets möjligheter att synkronisera beställningar från flertalet kunder och lägga större bulk-inköp hos leverantörer, vilket ger leverantörer möjlighet till en kostnadseffektiv leverans till Bolaget. Vidare utgör även Bolagets effektiva cross-docking lager som minimerar lagerrisken en särskiljande aspekt, samt de stora valmöjligheter i form av speditör Buyersclub kan erbjuda kunden. Utöver dessa aspekter kan även kunden samt få alla sina beställningar levererade i en och samma försändelse, vilket bidrar med mervärde för kunden och även minskar de miljömässiga konsekvenserna.



## Teknisk plattform

Navet i Buyersclubs verksamhet är den tekniska plattformen. Plattformen kan exempelvis löpande inhämta produktdata från leverantörers produktfiler, där parametrar såsom priser, bilder, texter, storlekar och EAN-koder dagligen inhämtas och erbjuda möjligheter till att automatiskt samla flera personers beställningar och göra bulk-inköp från leverantörer. Vidare möjliggörs också dynamisk prissättning av Bolaget, då plattformen kan inhämta data från konkurrenters prissättning och därmed basera prissättningen på dessa och andra parametrar såsom önskad marginal, storlek och leveranstid. Alla produkter uppdateras automatiskt varje dygn. Den cashback prenumeranter får på sina beställningar beräknas också dynamiskt på produktnivå och baseras på produktens marginal per innevarande dag. När en produkts pris ändras så ändras även cashbacken automatiskt. Bolaget har utvecklat en algoritm som avgör vilka produkter som hamnar högst upp på Bolagets hemsida, baserat på aspekter såsom leverantör, marginal och antal sålda exemplar. Den tekniska plattformen sköter även marknadsföring och koordinerar och styr bolagets logistiska system.



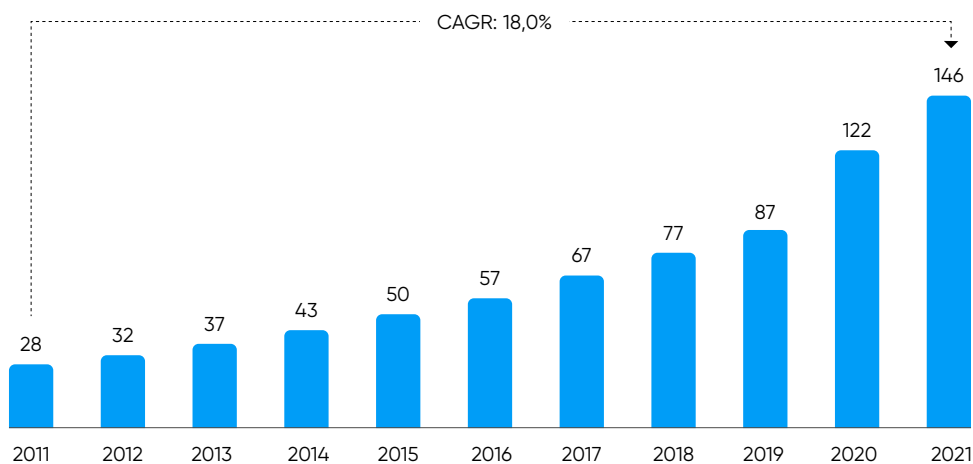




## Kort om bolagets marknad

Den svenska e-handelsmarknaden omsatte år 2021 cirka 146 MdSEK, motsvarande en tillväxt om 20 procent mot år 2020. Denna starka tillväxt är något som förutspås fortsätta framöver, där exempelvis Postnord förutspår att e-handeln kommer stå för i stort sett all tillväxt inom detaljhandeln efter år 2025. Den svenska marknaden för detaljhandel står inför stora förändringar, där fysiska butiker i allt större utsträckning stänger ner och försäljning förflyttas till digitala kanaler, samtidigt som vikten av gedigna kundrelationer och ett starkt kundfokus hos aktörerna blir allt viktigare.

**E-handelns historiska försäljningsutveckling i Sverige**  
(MdSEK)



Källa: Handelsfakta – E-handeln i Sverige

Parallellt med denna utveckling har marknaden upplevt en mycket stark tillväxt de senaste åren, med en kraftig tillväxt under perioden mellan åren 2019 till och med 2021, vilket bland annat kan förklaras av Covid-19-pandemin. Marknadens generella utveckling drivs av ett förändrat konsumentbeteende, förbättrade tekniska förutsättningar och förbättrade logistiska lösningar. Sammantaget har utvecklingen på marknaden gynnat, och förväntas fortsätta gynna, aktörer med en utbyggd digital närvaro, något som Buyersclub anser sig ha. Sverige har en mycket väl utbyggd digital infrastruktur, vilket har gynnat den inhemska e-handeln. I takt med att den digitala infrastrukturen byggs ut och förbättras i Europa, bland annat i form av ökade satsningar på 5g-teknologi så ökar möjligheterna för e-handlare att ta marknadsandelar på andra marknader än enbart den svenska.

Även utanför Sveriges gränser blomstrar näthandeln, under 2020 växte den globala e-handeln med 28 procent. I Central- och Östeuropa växte e-handeln med 29 procent och i Västeuropa med 26 procent. Under 2021 handlade uppskattningsvis 297 miljoner europeiska konsumenter online, och av dessa utgjorde omkring 216 miljoner konsumenter utanför det land där bolaget som säljer varorna befann sig i. Trots förväntningar om en långsammare tillväxt än den som varit under pandemin har allt fler europeiska konsumenter börjat handla online, vilket tyder på ett brett skifte där en anpassning till e-handeln utvecklas.

### Erbjudandet i sammandrag

Erbjudandet uppgår till 20 MSEK motsvarande 2 300 000 aktier, med möjlighet till en utökningsoption om 5 MSEK motsvarande 575 000 aktier. Teckningskursen uppgår till 8,70 SEK per aktie. I samband med emissionen har teckningsförbindelser om cirka 15 MSEK, motsvarande 75 procent av det totala Erbjudandet, inhämtats från bland annat Richard Båge, Daniel Soussan, Rustan Panday och Dan Castillo. Teckningsperioden pågår mellan den 24 maj - 8 juni 2022 och första dag för handel på Nasdaq First North beräknas till den 20 juni 2022.



## Adresser

### **Bolaget**

Sweden Buyersclub AB  
Charkmästargatan 2  
SE - 121 62 Johanneshov  
Tel. +46 (0)20 45 50 00

### **Finansiell rådgivare**

Partner Fondkommission AB  
Lilla Nygatan 2  
SE - 411 09 Göteborg  
Tel. +46 (0)31-761 22 30

### **Legal rådgivare**

Baker & McKenzie Advokatbyrå KB  
Vasagatan 7  
SE - 101 23 Stockholm  
Tel. +46 (0)8 566 177 00

### **Revisor**

Grant Thornton Sweden AB  
Kungsgatan 57  
SE - 111 22 Stockholm  
Tel. +46 (0)8 563 070 00

### **Kontoförande institut**

Euroclear Sweden AB  
Klarabergsviadukten 63  
SE - 111 64 Stockholm  
Tel. +46 (0)8-402 90 00

