

Inbjudan till teckning av aktier i Sweden Buyersclub AB

Bolagsbeskrivning

buyersclub

Partner Fondkommission

Viktig information om Nasdaq First North Growth Market

Nasdaq First North Growth Market är en registrerad tillväxtmarknad för små och medelstora företag i enlighet med direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, såsom implementerat i den nationella lagstiftningen i Danmark, Finland och Sverige, och drivs av en börs inom Nasdaq-koncernen. Emittenter på Nasdaq First North Growth Market är inte föremål för samma regler som emittenter på reglerade marknader, såsom definierat i EU-lagstigning och implementerat i nationell lagstiftning. De är i stället föremål för mindre omfattande regler anpassade för mindre tillväxtföretag. Riskerna hänförliga till en investering i en emittent på Nasdaq First North Growth Market kan därför vara högre än en investering i en emittent på den reglerade marknaden. Alla emittenter som har aktier upptagna till handel på Nasdaq First North Growth Market har en Certified Adviser som övervakar att regler efterlevs. Det är respektive börs inom Nasdaq-koncernen som godkänner ansökan om upptagande till handel.

Viktig information till investerare

Denna bolagsbeskrivning ("**Bolagsbeskrivningen**") har upprättats med anledning av Sweden Buyerclub ABs erbjudande av aktier till allmänheten i Sverige ("**Erbjudandet**") samt upptagande till handel av aktierna på Nasdaq First North Growth Market i Stockholm ("**Nasdaq First North Growth Market**") som är en så kallad Multilateral Trading Facility ("**MTF**"), vilken inte har samma juridiska status som en reglerad marknad. Med "**Bolaget**" eller "**Buyersclub**" avses Sweden Buyersclub AB, organisationsnummer 559016-7838 och LEI-kod 549300KZUWMXXJ0JM877. Med "**Partner Fondkommission**" avses Partner Fondkommission AB.

Denna Bolagsbeskrivning utgör inget prospekt. Bolagsbeskrivningen har varken granskats, godkänts eller registrerats hos Finansinspektionen eftersom Erbjudandet är undantaget skyldigheten att upprätta prospekt då det belopp som Erbjudandet avser understiger 2,5 miljoner euro. Med prospekt avses vad som definieras i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument och Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 ("**Prospektförordningen**").

Erbjudandet riktas inte till allmänheten i något annat land än i Sverige. Erbjudandet riktas inte heller till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk lag. Inga åtgärder har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än Sverige i syfte att skapa förutsättningar för att tillåta att aktierna erbjuds till allmänheten, eller som tillåter innehav och spridning av Bolagsbeskrivningen eller några andra dokument som rör Bolaget eller aktier i en sådan jurisdiktion. Anmälningar om att teckna aktier i Erbjudandet som strider mot sådana regler kan komma att ogiltigförklaras. Personer som tar del av Bolagsbeskrivningen uppmanas av Bolaget att inhämta information och att iaktta sådana restriktioner. Bolaget åtar sig inte något juridiskt ansvar för överträdelse av någon person, vare sig potentiell investerare eller inte, av sådana restriktioner.

Aktierna i Erbjudandet har inte granskats av någon federal eller delstatlig värdepapperskommission eller reglerande myndighet i USA. De ovannämnda myndigheterna har heller inte bekräftat riktigheten i eller bedömt lämpligheten av Bolagsbeskrivningen. Eventuella påståenden om motsatsen utgör ett brott i USA. Erbjudandet utgör inte ett erbjudande att sälja, eller en inbjudan till ett erbjudande om att köpa aktier i någon jurisdiktion där ett sådant erbjudande är olagligt. Aktierna i Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt den amerikanska värdepapperslagen från 1933 i dess ändrade lydelse ("Securities Act"), eller någon annan relevant värdepappersmyndighet i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA och får inte erbjudas eller säljas inom USA, med undantag för personer som anses vara kvalificerade institutionella investerare (Eng. QIB's) och då endast under särskilda omständigheter och efter Partner Fondkommissions skriftliga godkännande, eller utanför USA genom transaktioner som inte omfattas av dess lagar, i enlighet med Regulation S.

Framåtriktade uttalanden

Bolagsbeskrivningen innehåller vissa framåtriktade uttalanden och åsikter. Framåtriktade uttalanden är uttalanden som inte relaterar till historiska fakta och händelser och sådana uttalanden och åsikter som rör framtiden och som, till exempel, innehåller formuleringar som "antar", "anser", "avser", "bedömer", "beräknar", "borde", "bör", "enligt uppskattningar", "förutser", "förutsäger", "förväntar", "har åsikten", "kan", "kommer att", "planerar", "planlägger", "potentiell", "prognostiserar", "skulle kunna", "såvitt känt", "tror" eller liknande uttryck, där avsikten är att identifiera ett uttalande som framåtriktat. Detta gäller, framför allt, uttalanden och åsikter i Bolagsbeskrivningen som behandlar kommande ekonomisk avkastning, planer och förväntningar om Bolagets verksamhet och styrning, framtida tillväxt och lönsamhet samt den generella ekonomiska och juridiska miljön och andra frågeställningar som rör Bolaget.

Framåtriktade uttalanden baseras på beräkningar och antaganden som görs på grundval av vad Bolaget känner till per dagen för Bolagsbeskrivningen. Sådana framåtriktade uttalanden påverkas av risker, osäkerheter och andra faktorer som kan leda till att de faktiska resultaten, inklusive Bolagets kassaflöde, finansiella ställning och rörelseresultat, kommer att skilja sig från resultaten, eller kommer inte att uppfylla de förväntningar som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden, eller visar sig vara mindre gynnsamma än resultaten som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden. På motsvarande sätt bör potentiella investerare inte sätta orimligt hög tilltro till dessa framåtriktade uttalanden och de rekommenderas starkt att läsa Bolagsbeskrivningen i sin helhet. Varken Bolaget eller Partner Fondkommission lämnar några garantier för den framtida riktigheten hos de presenterade åsikterna eller huruvida de förutspådda utvecklingarna faktiskt kommer att inträffa.

Med anledning av de risker, osäkerheter och antaganden som sammanhänger med framåtriktade uttalanden, är det möjligt att de i Bolagsbeskrivningen nämnda framtida händelserna inte kommer att inträffa. De framåtriktade uppskattningar och förhandsberäkningar som härstammar från tredjepartsstudier och hänvisas till i Bolagsbeskrivningen kan visa sig vara inkorrekta. Faktiska resultat, genomförande eller händelser kan skilja sig i betydande grad från vad som angetts i sådana uttalanden till följd av (utan begränsning): ändringar av allmänna ekonomiska förhållanden, framför allt ekonomiska förhållanden på marknader där Bolaget verkar, ändrade räntenivåer, ändrade valutakurser, ändrade konkurrensnivåer, ändringar i lagar och förordningar samt förekomsten av krig, pandemier, olyckor eller miljöskador.

Efter dagen för publiceringen av Bolagsbeskrivningen åtar sig inte Bolaget, om det inte föreskrivs enligt lag eller i Nasdaq First Norths regelverk för emittenter, att uppdatera framåtriktade uttalanden eller anpassa någon information i Bolagsbeskrivningen efter faktiska händelser eller utvecklingar.

Bransch- och marknadsinformation

Bolagsbeskrivningen innehåller bransch- och marknadsinformation hänförlig till Bolagets verksamhet och den marknad som Bolaget är verksamt på. Om inte annat anges är sådan information baserad på Bolagets analys av flera olika källor.

Branschpublikationer- eller rapporter anger vanligtvis att informationen i dem har erhållits från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Bolaget har inte på egen hand verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i, den bransch- och marknadsinformation som finns i Bolagsbeskrivningen och som har hämtats från eller härrör ur dessa branschpublikationer- eller rapporter. Bransch- och marknadsinformation är till sin natur ofta framåtblickande, föremål för osäkerhet och speglar inte nödvändigtvis faktiska marknadsförhållanden. Sådan information är baserad på marknadsundersökningar, vilka till sin tur är baserade på urval och subjektiva bedömningar, däribland bedömningar om vilken typ av produkter och transaktioner som borde inkluderas i den relevanta marknaden, både av de som utför undersökningarna och av respondenterna.

Innehållet på Bolagets webbplats eller webbplatser som tillhör tredje part och som hänvisas till häri utgör inte en del av Bolagsbeskrivningen. Bolagsbeskrivningen innehåller information från tredje part. Bolaget intygar att information från tredje part återgetts korrekt och att, såvitt Bolaget känner till och kan utröna av information som offentliggjorts av tredje part, inga sakförhållanden utelämnats som förändrar bilden eller skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande.

Presentation av finansiell information

De siffror som redovisas i Bolagsbeskrivningen har, i vissa fall, avrundats och därför summerar inte nödvändigtvis tabellerna i Bolagsbeskrivningen. Alla finansiella belopp anges i svenska kronor ("SEK") om inte annat anges.

Om inget annat uttryckligen anges, har ingen finansiell information i Bolagsbeskrivningen reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Finansiell information i Bolagsbeskrivningen som rör Bolaget och som inte ingår i den reviderade informationen eller har granskats av Bolagets revisor enligt vad som anges häri, härstammar från Bolagets internredovisning och rapporteringssystem.

Innehållsförteckning

Sammanfattning 5
Inledning och varningar 6
Riskfaktorer 18
Inbjudan till teckning av aktier i Sweden Buyersclub AB inför listning på Nasdaq First North 27
Bakgrund och motiv 28
VD har ordet 30
Villkor och anvisningar 31
Verksamhetsbeskrivning 34
Marknadsöversikt 42
Utvald finansiell information 47
Kommentarer till den finansiella utvecklingen 54
Eget kapital, skulder och annan information 55
Aktien och ägarförhållanden 58
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor 62
Bolagsstyrning 68
Legala frågor och kompletterande information 70
Vissa skattefrågor i Sverige 73
Bolagsordning 75
Källförteckning 77
Adresser 78

Erbjudandet i sammandrag

Pris per aktie	8,70 SEK
Anmälningsperiod	24 maj - 8 juni 2022
Första dag för handel	20 juni 2022
Likviddag	13 juni 2022
Värdering pre-money	40 MSEK
Erbjudandets storlek	20+5 MSEK

Övrig information

Kortnamn	BUY
ISIN-kod	SE0015660287
LEI-kod	549300KZUWMXXJ0JM877

Finansiell kalender

Delårsrapport för Q2	16 augusti 2022
Delårsrapport för Q3	15 november 2022
Nästkommande årsstämma	4 maj 2023

Inledning och varningar

Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till denna Bolagsbeskrivning ("**Bolagsbeskrivningen**"). Varje beslut om att investera i värdepapperen bör baseras på en bedömning av hela Bolagsbeskrivningen från investerarens sida. Investeraren kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet.

Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som har lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Bolagsbeskrivningen eller om den inte, tillsammans med de andra delarna av Bolagsbeskrivningen, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i värdepapperen.

Emittenten
Sweden Buyersclub AB, organisationsnummer 559016-7838, Charkmästargatan 2, 121 62, Johanneshov, Sverige ("**Buyersclub**" eller "**Bolaget**"). Bolagets telefonnummer är 020 45 50 00 och webbplats är www.Buyersclub.se (webbplatsen införlivas inte genom hänvisning och ingår inte i denna Bolagsbeskrivning). ISIN är SE0015660287, och ticker BUY. Bolagets LEI-kod är 549300KZUWMXXJ0JM877.

Nyckelinformation om emittenten

Vem är emittenten?

Information om emittenten
Utfärdare av värdepapperen är Sweden Buyersclub AB, organisationsnummer 559016-7838. Bolaget har sitt registrerade säte i Stockholm, Sverige. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag grundat i Sverige enligt svensk lag och Bolagets verksamhet bedrivs enligt svensk lag. Bolagets verksamhetsform regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 549300KZUWMXXJ0JM877.

Huvudsaklig verksamhet
Sweden BuyersClub AB (buyersclub.se) är en e-handelsplattform med fokus på återkommande medlems-intäkter. Den egenutvecklade tekniska plattformen möjliggör effektiva interna flöden och en minskad lagerrisk, vilket resulterar i att både medlemmar samt icke-medlemmar kan erbjudas fler än hundra tusen produkter till konkurrenskraftiga priser.

Buyersclubs styrka är Bolagets förmåga att skapa lojalitet hos sina medlemmar, där betalande medlemmar bland annat får fri frakt och cashback på sina köp. Bolagets affärsmodell bygger på en operationell effektivitet som säkerställs genom Bolagets egenutvecklade tekniska plattform, samt en intäktsmodell som bygger på återkommande medlemsavgifter som ett komplement till den, för e-handeln, klassiska intäktsmodellen med kostnadspåslag. Bolagets plattform läser löpande av leverantörers produktfiler och importerar därefter parametrar så som priser, bilder, texter, storlekar och dylikt med målet att optimera interna flöden vilket gör att Bolaget kan ha en låg lagerrisk. Prissättningen sker sedan automatiskt och justeras enligt Buyersclubs algoritmer så att Bolaget kan placera sig prismässigt strategiskt i förhållande till konkurrenter.

Bolaget har idag verksamhet i Sverige med huvudkontor i Johanneshov, Stockholm, Sverige. Nettoomsättningen verksamhetsår 2021 uppgick till cirka 28,6 MSEK. Nettoomsättningen för perioden 2022-01-01 till och med 2022-03-31 uppgick till cirka 10,3 MSEK.

Större aktieägare och kontroll av emittenten

Bolagets aktieägare per dagen för Bolagsbeskrivningen framgår av ägarförteckningen nedan.

		Före erbjudandet		Efter Erbjudandet (förutsatt att det fullteckнas)*
Aktieägare	**Antal**	**%**	**Antal**	**%**
Altira AB	416 210	9,05	508 164	6,80
Daniel Soussan via DS Ventures AB	302 230	6,58	359 701	4,81
Rustan Panday AB	259 550	5,65	317 021	4,24
Totalt större* aktieägare	**977 990**	**21,28**	1 184 886	15,85
Övriga aktieägare	3 618 620	78,72	6 286 724	84,15
Totalt nya och befintliga aktieägare	**4 596 610**	**100,00**	7 471 610	100,00

**Förutsatt att Erbjudandet och Utökningsoptionen fulltecknas*

Nyckelpersoner

Bolagets styrelse består av Andreas Önstorp, Adam Lindberg, John Patrick Berlips och Anders Nygren. Bolagets bolagsledning består av Emil Henriksson, Joachim Forsberg, Jacob Wendel, Johan Rosenson och Richard Carlsson.

Revisor

Bolagets revisor är Grant Thornton Sweden AB ("**Grant Thornton**") med Christian Petersson Törnquist (1989) som huvudansvarig revisor. Grant Thornton har varit Bolagets revisor under alla år av den historiska finansiella informationen i Bolagsbeskrivningen. Christian Petersson Törnquist är auktoriserad revisor och medlem i FAR (den professionella sammanslutningen för auktoriserade revisorer i Sverige). Grant Thorntons besöksadress är Kungsgatan 57 111 22, Stockholm.

Finansiell nyckelinformation om emittenten

Utvald finansiell nyckelinformation

Den utvalda historiska finansiella informationen avseende räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021 och 2020 som redovisas nedan har hämtats från Bolagets reviderade årsredovisningar som har upprättats i enlighet med BFNAR 2012:1. Den utvalda historiska finansiella informationen avseende tremånadersperioden 1 januari till och med 31 mars 2022 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2021 har hämtats från Bolagets internt upprättade rapporter och har inte reviderats eller översiktligt granskats av Bolagets revisor.

Resultaträkning i sammandrag

KSEK	Jan – Mar 2022	Jan – Mar 2021	2021	2020
Totala intäkter	10 631	5 187	30 097	20 322
Totala kostnader	-12 700	-6 326	-38 914	-30 026
Rörelseresultat	-2 069	-1 139	-8 818	-9 705
Periodens resultat	**-2 146**	**-1 251**	**-7 404**	**-10 215**

Balansräkning i sammandrag

KSEK	Jan – Mar 2022	Jan – Mar 2021	2021	2020
Summa tillgångar	16 825	8 338	16 433	8 231
Summa eget kapital	6 310	382	8 456	868
Summa långa skulder	3 064	4 521	4 118	2 012
Summa korta skulder	7 451	4 200	3 860	5 351
Balansomslutning	**16 825**	**8 338**	**16 433**	**8 231**

Kassaflödesanalys i sammandrag

KSEK	Jan – Mar 2022	Jan – Mar 2021	2021	2020
Kassaflöde från den löpande verksamheten	408	47	-9 130	-7 487
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 048	-1 324	-5 122	-2 458
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-269	1 042	15 631	9 448
Periodens kassaflöde	**-909**	**-235**	**1 378**	**-497**

Nyckeltal

	Jan – Mar 2022	Jan – Mar 2021	2021	2020
Nettoomsättning (KSEK)	10 257	4 883	28 587	17 487
Resultat efter finansiella poster (KSEK	-2 146	-1 251	-9 245	-10 215
Balansomslutning (KSEK)	16 825	8 338	16 433	8 231
Soliditet, %	37,50	-4,58	51,45	10,54
Medlemsintäkter*	2 940	2 423	10 301	6 035
Antal erbjudna artiklar*	**99 213**	**62 432**	**69 141**	**53 352**



Specifika nyckelrisker för emittenten

Huvudsakliga risker relaterade till emittenten och branschen

Inför ett eventuellt investeringsbeslut är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som bedöms vara väsentliga för Buyersclub. Dessa risker inkluderar bland annat följande verksamhetsrelaterade risker och branschrisker:

Bolaget riskerar att aldrig uppnå lönsamhet

Bolaget har sedan dess bildande aldrig gått med vinst och det finns en risk att Bolaget inte gör det framgent. Bolagets redovisade ett resultat för räkenskapsåret som slutade 31 december 2021 om cirka 7,4 MSEK. Bolaget har prioriterat tillväxt framför lönsamhet och har därmed inte kunnat finansiera verksamheten med det egna kassaflödet. Därav har Bolaget varit beroende av extern finansiering, framför allt från dess aktieägare. Bolaget bedömer att de viktigaste faktorerna för att uppnå lönsamhet är kopplat till högre medlemsintäkter, öka det genomsnittliga värdet av varje kundkorg och öka intäkterna från icke-medlemmar, samt öka antalet icke-medlemmar och medlemmar som använder Bolagets tjänst. Det är möjligt att det kommer att ta lång tid att uppnå lönsamhet om Bolaget fortsätter att prioritera tillväxtinitiativ. Detta kan vidare komma att innebära att Bolagets skulder ökar för att finansiera verksamheten.

Nyckelpersoner och kvalificerad personal

Buyersclub hade per datumet för Bolagsbeskrivningen 15 anställda och 4 konsulter. Bolagets framgång bygger på, och är beroende av, befintliga medarbetares, i synnerhet ledningens, kunskap, erfarenhet och kreativitet samt att i framtiden kunna rekrytera och behålla nyckelpersoner. För räkenskapsåret som avslutades 31 december 2021 uppgick Bolagets personalkostnader till -5,4 MSEK. Personer med hög kompetens är högt eftertraktade och Buyersclub kan tvingas ådra sig ökade kostnader för att rekrytera och behålla sådana personer. Om Bolaget inte lyckas rekrytera och behålla kvalificerad personal kan det komma att bli svårt att fullfölja Bolagets affärsstrategi. Det skulle även vara till Bolagets nackdel om några av dessa nyckelpersoner beslutade sig för att starta konkurrerande verksamhet. Det finns en risk att Bolaget inte kommer att kunna attrahera eller behålla kvalificerad personal på tillfredställande villkor. Detta skulle i sådana fall kunna påverka Bolagets verksamhet och framtidsutsikter och resultat negativt.

Det är av vikt för Bolaget att det finns ett varierat leverantörsutbud som kan erbjuda olika produkter till attraktiva priser

Bolaget bedömer att det inte är beroende av någon särskild underleverantör eftersom Bolagets inköp baseras på vid var tid gällande produktutbud och priser hos flera olika underleverantörer. För att kunna erbjuda attraktiva priser för Bolagets medlemmar och kunder är det dock av vikt för Bolaget att den totala mixen av underleverantörers utbud och priser, samt det totala antalet leverantörer som vill göra affärer med Bolaget, är tillräckligt högt och varierat för att Bolaget i sin tur ska kunna erbjuda sina kunder ett varierat produktsortiment till attraktiva priser. Utbudet av underleverantörer som vill göra affärer med Bolaget kan variera över tid och underleverantörer kan välja att avsluta eller begränsa Bolagets möjligheter att köpa in produkter eller ändra villkoren för inköp av produkter på ett för Buyersclub ofördelaktigt sätt. Vidare kan en leverantör upphöra att leverera sina produkter till Bolaget till följd av olyckshändelser, insolvens, konkurs och avtal med Bolagets konkurrenter som omöjliggör eller förhindrar leverantören från att leverera till Bolaget. Det finns vidare en risk för att en eller flera leverantörer höjer sina priser till en prisnivå som Bolaget inte kan överföra till sina kunder, vilket skulle kunna ha en negativ påverkan på Bolagets konkurrensmässighet och marginalerna på sålda produkter.

Händelser som påverkar leveransers tillförlitlighet kan inverka negativt på Bolagets verksamhet

Bolagets verksamhet är beroende av att leverantörer tillhandahåller produkter som motsvarar Bolagets kvalitetskrav, i tillräcklig omfattning, och till godtagbara kostnader och tid. Eventuell påverkan på Bolagets distributionskedja i form av störningar av leveranser, exempelvis i form av långa ledtider eller komponentbrister, kan försvåra Bolagets verksamhet. Exempelvis skulle komponentbrister hos leverantörer kunna medföra att leveranser till Bolaget försenas eller måste avbrytas. Förmågan att köpa in en tillräcklig volym av produkter i rätt tid till konkurrenskraftiga priser kan påverkas negativt till följd av en eventuell försämring av relationen med leverantörer eller om leverantörerna inte kan uppfylla de krav Bolaget ställer. Vidare kan leveransstörningar uppstå som ett resultat av problem med leverantörers verksamhet, finansiella eller arbetsrättsliga problem, kvalitet och produktsäkerhetsfrågor, tillgång till råmaterial, ökade produktionskostnader eller politisk instabilitet. Vidare kan leveranser påverkas av politiska beslut och omvärldshändelser som påverkar leveranser generellt, till exempel såsom har skett avseende det strandade fartyget som stoppade genomfart i Suez-kanelen, Covid-19-pandemin och geopolitiska händelser såsom Ukraina/Ryssland-konflikten. Förekomsten av en eller flera ovanstående händelser skulle ha en negativ påverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Förändringar i marknadsföringskanalers ersättningsmodeller

Bolagets marknadsföringsstrategi är att öka sin prenumerantbas genom att investera i att värva nya prenumeranter genom digitala marknadsföringskanaler, så kallad konverteringsmarknadsföring. Vidare fokuseras Bolagets marknadsföring till att öka varumärkeskännedomen om Bolaget generellt för att öka andelen betalande kunder som inte nödvändigtvis är eller blir prenumeranter. I sin marknadsföring förlitar sig Bolaget på andra aktörer för marknadsföring av Bolaget, dess produkter och erbjudande. För räkenskapsåret som avslutades 31 december 2021 investerade Bolaget cirka 7,5 MSEK i marknadsföringsaktiviteter. Om marknadsföringskanalerna som Bolaget utnyttjar skulle ändra prissättningsmetod finns en risk för att Bolagets kostnader för marknadsföring skulle öka. Marknadsföringskanalerna kan också höja priset för sina tjänster vilket i motsvarande mån skulle påverka Bolagets kostnader för att värva kunder. En sådan utveckling skulle även kunna leda till att Bolaget behöver minska det totala antalet marknadsföringsaktiviteter, vilket i sin tur skulle kunna få en negativ inverkan på antalet nya kunder.

Certifikat och tillstånd

För försäljning av vissa reglerade produkter som Buyersclub erbjuder krävs tillstånd eller godkännanden. Exempel på dessa produkter är snus. För att få tillhandahålla tobaksvaror till konsumenter i Sverige måste detaljhandlare ansöka om tillstånd från kommunen. Om försäljningen av tobaksvaror bryter mot villkoren för tillståndet kan kommunen och, såvitt avser snus, Polismyndigheten i sin tillsyn meddela förelägganden eller

förbud. Det finns en risk att relevanta tillståndsmyndigheter kan komma att ställa strängare krav på bolag för att de ska erhålla nya eller behålla befintliga tillstånd. Det kan medföra att Bolaget måste ägna tid och eventuellt även ekonomiska medel åt att behålla sina tillstånd. Om Bolaget framgent inleder försäljning av andra reglerade varor kan denna risk accentueras. Skulle premisserna för erhållande av tillstånd förändras eller om tillstånd skulle dras in skulle detta kunna påverka Bolagets försäljning negativt.

Bristande kontroll av leverantörer

Buyersclub verkar för att Bolagets leverantörer ska följa tillämpliga lagar och föreskrifter. Det föreligger dock en risk att Buyersclubs efterlevnad av tillämpliga lagar och föreskrifter påverkas om leverantörerna inte följer tillämpliga lagar och föreskrifter. Vidare finns en risk att Buyersclub ovetande agerar återförsäljare av produkter från en leverantör som vid produktion av en viss produkt inte erhållit nödvändiga godkännanden för försäljning av produkten, till exempel från det relevanta varumärket. Detta kan leda till att Buyersclub dras in i rättsprocesser, samt utredningar och potentiella sanktioner från berörda myndigheter och att Bolaget tvingas uppsöka nya leverantörer. Bolaget har begränsad insyn i hur leverantörer bedriver sin verksamhet eller efterlever tillämpliga regler. Om en leverantör i sin tur använder underleverantörer har Bolaget normalt än mer begränsad insyn i hur underleverantörerna bedriver sin verksamhet. Om Bolagets leverantörer eller deras underleverantörer agerar på ett oetiskt sätt vad avser produktion, tillverkning, marknadsföring eller i övrigt, kan det i förlängningen påverka Bolagets anseende negativt. Bolaget har ingen egen Code of Conduct och Bolaget gör inte några regelbundna kontroller av till exempel arbetsmiljö och villkor hos Bolagets leverantörer. Skulle dessa risker materialiseras kan Bolaget kan tvingas avsluta befintliga leverantörsavtal. Arbetet med att ersätta leverantörer kan vara tidskrävande. Det kan innebära att produkter kan bli otillgängliga vilket skulle kunna få en negativ inverkan på Bolagets produktutbud.

Konkurrens

Buyersclub verkar inom e-handelsbranschen, vilken är utsatt för en hög nivå av konkurrens. Bolagets framtida konkurrensmöjligheter är beroende av förmågan att ständigt ligga i framkant och snabbt reagera på nya marknadsbehov. Bolaget konkurrerar med ett antal starka företag som kan ha bättre förutsättningar (resursmässigt och i övrigt) att till exempel bedriva en aggressiv pris- eller marknadsföringsstrategi för att ta marknadsandelar. Trots att Bolaget eventuellt kan erbjuda bättre eller jämförbara villkor i förhållande till sina konkurrenter kan Bolagets marknadsandelar minska om konkurrenter lyckas attrahera fler kunder genom marknadsföring. Om konkurrensen skulle intensifieras finns en risk att Bolagets kostnader ökar (eller marginaler minskar) i sådan utsträckning att det inte är lönsamt att bedriva verksamheten vidare, om inte antalet prenumeranter ökar i tillräckligt hög utsträckning. Vidare finns en risk att konkurrens uppstår från tillverkarna av de produkter som Bolaget erbjuder, som själva kan börja sälja produkterna. Detta skulle förmodligen kunna göras till låga priser eftersom antalet mellanhänder skulle minska. En ökad konkurrens från andra aktörer på den marknad där Bolaget är verksamt kan komma att påverka Bolagets verksamhet och resultat negativt.

Förmåga att hantera tillväxt

Mellan räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021 och 2020 växte Buyersclubs nettoomsättning från 17 486 765 SEK till 28 586 717 SEK. Bolaget planerar att fortsätta sin expansion av verksamheten ytterligare framöver. I takt med att organisationen växer behöver effektiva planerings- och ledningsprocesser utvecklas. En plötslig kraftig efterfrågan på flertalet eller enskilda produkter eller produktgrupper som Bolaget erbjuder skulle kunna ske, något som på kort sikt skulle kräva en omfattande verksamhetsexpansion, primärt genom ökade krav på Bolagets ledning och personalstyrka samt de interna system och processer som Bolaget utvecklat och använder sig av. Det kan vara svårt att beräkna hur mycket personalstyrkan måste utökas vid en verksamhetsexpansion och det finns en risk att Bolaget överskattar behovet av personal med följd att Bolagets personalkostnader ökar oproportionerligt mycket. En expansion skulle också kunna medföra risker för störningar i Bolagets lagerhållningssystem och leveranser till slutkunden skulle kunna bli försenade. En kraftigt ökad efterfrågan på en eller flera produkter kan leda till svårigheter med att planera framtida



inköp för lagerhållning. En ökad efterfrågan kan vara tillfällig och det finns en risk för att Bolaget gör inköp som senare inte lyckas säljas. En eventuell anpassning av den operationella och finansiella kapaciteten i Bolaget utifrån den nya situationen skulle också kunna behöva genomföras. Om Bolaget misslyckas med att hantera denna anpassning, eller att kostnader kopplade till tillväxten inte kontrolleras på ett effektivt och tillfredställande sätt föreligger risk att det medför negativa konsekvenser för verksamheten och lönsamheten.

Försäljning av Bolagets produkter är beroende av en fungerande IT-infrastruktur
Buyersclub förlitar sig på tillgängligheten och funktionaliteten avseende Bolagets IT-infrastruktur, inklusive dess webshop. Bolaget antar att det även kommer att behöva göra fortsatta investeringar för att utveckla plattformen, inklusive Bolagets hemsida, affärssystem, system för försäljning, kundhantering, ekonomi och redovisning, marknadsföring, inköp, lager-administration och online-försäljning. IT-systemen och Bolagets framgång att implementera nya system och uppgraderingar påverkar bland annat Bolagets möjlighet att genomföra framtida försäljning till sina kunder, bedriva leveranstjänster och tillhandahålla lösningar till sina kunder, förvalta lagret och kundfordringarna samt köpa, sälja, leverera och fakturera produkter effektivt och i rätt tid. IT-systemen är dessutom nödvändiga för att kontrollera kostnader samtidigt som verksamheten växer. Vidare är Buyersclubs IT-system sårbart för avbrott som ligger utanför Bolagets kontroll såsom exempelvis, sabotage, phishing, datorvirus och dylika skadliga attacker.

Risker kopplade till ökade kundreturer
Bolaget är exponerat mot en ökad grad av kundreturer. Onlineförsäljning genererar vanligtvis en relativt hög returgrad, men returgraderna varierar från land till land beroende på konsumentbeteende inom e-handel, och mognare kundgrupper påvisar typiskt sett högre returgrader. Bolagets returgrad uppgår per dagen för Bolagsbeskrivningen till cirka 3 procent totalt över hela sortimentet. Bolaget bedömer denna returgrad som hanterbar. I samband med att Bolaget utökar sortimentet tas retur- och reklamationsrisker i beaktning och utbudet styrs utefter riskbedömningar för att hålla en låg returgrad. Exempelvis har Bolaget en aktiv avdelning för återförsäljning av returer och andra icke kompletta varor. För det fall Bolaget misslyckas med att hantera och möta kunders förväntningar på köpta produkter, eller om returgraden ökar av andra anledningar, såsom förändringar i kundbeteenden eller missbruk av Bolagets returpolicy, kan det öka Bolagets kostnader och resultera i förlust av befintliga eller potentiella kunder.

Fel avseende produkter som säljs av Bolaget kan leda till produktansvarskrav, garantiansvar och försäkringsärenden

Om det föreligger fel i produkter som Bolaget säljer, eller om Bolagets produkter orsakar eller är inblandade i person- eller sakskada, föreligger risk för att garanti- skadeståndS- eller andra krav, inklusive krav grundade på produktansvar, riktas mot Bolaget. Bolaget utför inga särskilda tester av de varor som Bolaget köper av leverantörer. Produktansvarskrav eller garantianspråk kan medföra att Bolaget blir ersättningsskyldigt, tvingas begränsa försäljningen tvingas eller förändra i produktsortiment. Sådana krav skulle kunna ha en betydande negativ påverkan på Bolagets renommé, verksamhet, finansiella ställning och resultat. Det finns en risk att krav som Bolaget inte kan göras gällande gentemot Bolagets leverantörer samt att kravet överstiger vid var tid gällande försäkringsbelopp i Bolagets försäkringar, vilka således inte nödvändigtvis behöver ge ett adekvat skydd i händelse av sådana krav. Sådana krav kan också medföra att Bolaget i framtiden inte kan erhålla eller upprätthålla ett försäkringsskydd till fördelaktiga villkor. Eventuella förluster som inte täcks av avtalen med leverantörer eller inte omfattas av eller överstiger försäkringsskyddets gränser skulle kunna ha en väsentlig negativ påverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Bolaget är utsatt för risker kopplade till lagerfaciliteter och logistiklösningar

Buyersclub hanterar en lagerfacilitet i Stockholm och är således beroende av välfungerande och effektiva lagersystem och logistiklösningar. Bolaget använder ett TA-system (transportadmin), dit order- och adressdata skickas. Systemet bokar sedan leveranser och genererar leveransetiketter. Skulle det uppstå avbrott i dessa system, exempelvis på grund av fel i programvaran, felaktiga programuppdateringar, sabotage, fysiska skador på Bolagets lagerfaciliteter eller andra händelser skulle detta försämra, eller i värsta fall omöjliggöra, Bolagets förmåga att leverera beställda produkter i tid och på sikt skada Bolagets rykte. Vidare finns en risk att Bolaget felkalkylerar sin lagerkapacitet, vilket skulle innebära försenade leveranser till slutkonsument och ökade kostnader för Bolaget.

Covid-19-pandemin har inneburit och kan fortsätta innebära störningar i leveranskedjan och på andra sätt påverka Bolagets verksamhet negativt

Under första kvartalet 2020 bröt Covid-19-pandemin ut globalt. Den 3 februari 2022 hemställde Folkhälsomyndigheten till den svenska regeringen att Covid-19 ska upphöra att vara en allmän- och samhällsfarlig sjukdom. Det går dock inte att helt säkerställa att en eventuell framtida smittspridning inte skulle kunna uppstå igen, vilket i sådana fall skulle kunna påverka Bolagets verksamhet. Exempelvis skulle Bolaget kunna påverkas i form av externa leverantörers kapacitet och förmåga att leverera produkter för att möta Bolagets kundefterfrågan, eller i form av höjda leveranskostnader. Mot bakgrund av detta fortsätter Bolaget att kontinuerligt bevaka utvecklingen av pandemin och utvärderar i vilken utsträckning den påverkar Bolagets verksamhet. Konsumenters konsumtionsbeteenden kan också förändras till följd av eventuella införanden av nya restriktioner, politiska beslut eller andra händelser (till exempel konjunkturnedgång) till följd av Covid-19-pandemin. Även borttagande samt avsaknad av restriktioner kan komma att påverka konsumentbeteenden.

Exponering mot leverantörer av betaltjänster

Buyersclub är i dagsläget exponerat mot diverse betalleverantörer som Bolaget samarbetar med för hantering av kundbetalningar, som en del av den ordinarie verksamheten. Bolaget har även flertalet autogiromandat på registrerade prenumeranter. Det föreligger en risk att dessa externa leverantörer förändrar sina arbetsmetoder, justerar sina regelverk eller förändrar sina villkor, vilket skulle kunna påverka Bolagets verksamhet negativt. Det föreligger också risk att en eller flera av dessa externa leverantörer avslutar sina samarbeten med Bolaget. Detta skulle i sådana fall kunna påverka Bolagets löpande verksamhet i from av att möjligheten att ta betalt av kunder försvåras eller omöjliggörs, vilket skulle påverka verksamhet, framtidsutsikter och resultat negativt.

Nyckelinformation om värdepapperen

Värdepapprens viktigaste egenskaper

Värdepapper som erbjuds

Aktier i Sweden Buyersclub AB, organisationsnummer 559016-7838 och ISIN: SE0015660287. Aktierna är denominerade i SEK.

Totalt antal aktier i Bolaget

Före fullföljandet av erbjudandet till allmänheten i Sverige och vissa institutionella investerare i Sverige och eventuellt i utlandet samt upptagande till handel på Nasdaq First North Growth Market av Bolagets aktier ("Erbjudandet"), kommer Bolagets aktiekapital uppgå till 505 627,10 SEK fördelat på 4 596 610 aktier. Aktierna är denominerade i SEK, vardera med ett kvotvärde om 0,11 SEK.

Rättigheter som sammanhänger med värdepappren

Varje aktie i Bolaget berättigar aktieägaren till en (1) röst vid bolagsstämma i Bolaget. Varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission ska aktieägarna som huvudregel ha företrädesrätt vid emissionen. Bolagsordningen innehåller dock inga bestämmelser som begränsar Bolagets möjlighet att i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551) emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Samtliga aktier i Bolaget kommer att ha lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar. Bolaget har ett aktieslag. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på den av bolagsstämman beslutade avstämningsdagen ska ha rätt till utdelning.

Aktierna i Bolaget är fritt överlåtbara i enlighet med tillämplig rätt med undantag för lock up-åtaganden från vissa befintliga aktieägare i Bolaget under en viss period från den första dagen för handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. De rättigheter som sammanhänger med de av Bolaget emitterade aktierna kan endast ändras i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551).

Utdelningspolicy

Buyersclub har som strategi att fokusera på tillväxt där genererade vinstmedel kommer att återinvesteras i verksamheten. Mot den bakgrunden förväntas Bolaget inte lämna någon utdelning under de närmast följande åren, men på längre sikt kan aktieutdelning bli aktuell.

Var kommer värdepappren att handlas?

Upptagande till handel

Styrelsen i Buyersclub avser att ansöka om upptagande till handel av Bolagets aktier på den multilaterala handelsplattformen Nasdaq First North Growth Market. Nasdaq First North Growth Market är inte en reglerad marknad.

Den 17 maj 2022 beslöt Nasdaq att Bolaget uppfyller gällande noteringskrav. Nasdaq kommer att godkänna en ansökan om upptagande av Bolagets aktier under förutsättningen att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktier är uppfyllt senast första dag för handel. Första dag för handel förväntas vara den 20 juni 2022. Bolagets aktie kommer att handlas under kortnamn BUY.

Vilka nyckelrisker är specifika för värdepappren?

Huvudsakliga risker relaterade till värdepapperen
Huvudsakliga risker relaterade till Erbjudandet och Bolagets aktier omfattar:

Aktiekursens utveckling
En investering i Bolaget är förknippad med risk. Det finns inga garantier för att aktiekursen kommer att ha en positiv utveckling. Aktiemarknaden kan generellt gå ned av olika orsaker såsom räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre konjunkturella förutsättningar, vilka Bolaget saknar möjlighet att påverka. Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer. Bolagets aktie kan påverkas på samma sätt som alla andra aktier av dessa faktorer, vilka till sin natur många gånger kan vara problematiska för aktieägare att förutse och skydda sig mot. Det finns också risk för att Bolagets aktiekurs i framtiden kan komma fluktuera kraftigt, bland annat till följd av delårsmässiga resultatvariationer, den allmänna konjunkturen och förändringar i kapitalmarknadens intresse för Bolaget. Därutöver kan aktiemarknaden i allmänhet reagera med extrema kurs- och volymfluktuationer som inte alltid är relaterade till eller proportionerliga i förhållande till det operativa utfallet hos enskilda bolag.

Värderingsrisk
Bolagets ägare och styrelse har inför förestående notering som grund för prissättningen tillämpat ett antal överväganden i syfte att finna en rimlig och intressant värdering av Bolaget. Gängse värderingsprinciper som tillämpas vid värdering av verksamheter utan längre omsättnings- och vinsthistorik är till sin natur spekulativa och osäkra. Då organiserad handel i Bolagets aktie ännu inte inletts saknas indikationer på marknadens värdering av Bolaget. Felbedömningar kring prissättningen kan därför inte uteslutas, vilket innebär en risk att aktiekursens utveckling efter noteringen tillfälligt eller varaktigt inte kommer att motsvara aktie-ägarnas krav och förväntningar.

Utspädning i samband med framtida emissioner
Bolaget kan i framtiden komma att besluta om nyemission av ytterligare aktier för att anskaffa ytterligare kapital. Nyemissioner kan även komma att riktas till andra investerare än de befintliga aktieägarna. Alla sådana ytterligare nyemissioner riskerar att minska det proportionella ägandet och röstandelen för innehavare av aktier i Bolaget samt vinsten per aktie. En eventuell nyemission riskerar därtill att få en negativ effekt på aktiernas marknadspris.

Utdelning
Det finns ingen garanti för att Bolaget kommer lämna någon utdelning i framtiden. Tidpunkten för, och storleken på, eventuella framtida utdelningar förslås av styrelsen och beslutas på årsstämman.

Försäljning av större poster av aktier i Bolaget kan komma att påverka aktiekursen negativt
Kursen för Bolagets aktier kan sjunka om det sker omfattande försäljningar av aktier i Bolaget då aktierna kan förväntas handlas med en relativt låg likviditet. Försäljning av stora mängder av Bolagets aktier av större ägare samt styrelseledamöter och ledande befattningshavare efter utgången av lock-up-perioden, eller förväntan om en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för Buyersclubs aktie att sjunka.

Likviditetsbrist
Det är inte möjligt att förutse det framtida intresset för Bolagets aktie. Även om Bolagets aktier blir föremål för handel kan graden av likviditet i Bolagets aktier variera och därmed inte alltid vara tillfredsställande. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas kan det få en negativ effekt på aktiernas marknadspris och innebära svårigheter att sälja större poster inom en kortare tidsperiod utan att priset på aktien påverkas negativt.

Teckningsåtaganden och teckningsförbindelser
I samband med Erbjudandet har teckningsåtaganden och teckningsförbindelser samlats in från bland annat Richard Båge, Daniel Soussan, Rustan Panday och Dan Castillo till ett belopp om cirka 15 MSEK,

motsvarande cirka 75 procent av Erbjudandet. Teckningsåtagandena och teckningsförbindelserna utgör juridiskt bindande åtaganden, men har inte säkerställts via bankgarantier, pantsatta tillgångar eller liknande säkerhetsåtaganden. Det finns därmed en risk att dessa investerare ej fullföljer deras åtaganden, vilket skulle påverka Bolagets möjlighet att genomföra Erbjudandet negativt.

Nyckelinformation om Erbjudandet

På vilka villkor och enligt vilken tidsplan kan jag investera i detta värdepapper?

Erbjudandets former och villkor

Allmänt

Erbjudandet omfattar totalt 2 300 000 nyemitterade aktier som erbjuds av Bolaget. Erbjudandet riktar sig mot allmänheten och institutionella investerare i Sverige. För att täcka en eventuell överteckning i samband med Erbjudandet har styrelsen möjlighet att emittera ytterligare aktier motsvarande cirka 5 MSEK genom en utökningsoption ("**Utökningsoptionen**").

Erbjudandepris

Priset per aktie i Erbjudande har fastställts till 8,70 SEK per aktie ("**Erbjudandepriset**"). Priset har fastställts av Buyersclub i samråd med Partner Fondkommission baserat på ett antal faktorer, inklusive diskussioner med ankarinvesterare och vissa institutionella investerare, en jämförelse med marknadspriset för andra jämförbara börsnoterade bolag, en analys av tidigare transaktioner för bolag inom samma bransch, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Buyersclubs affärsmöjligheter och vinstutsikter. Courtage utgår inte.

Tidsplan för Erbjudandet

Anmälningsperiod	24 maj - 8 juni 2022
Första dag för handel i Bolagets aktier	20 juni 2022
Likviddag	13 juni 2022

Utspädningseffekt

Nyemissionen i Erbjudandet resulterar i en ökning av antalet aktier i Bolaget med högst 2 300 000 aktier, motsvarande en utspädning om högst 33 procent. Vid fullt utnyttjande av Utökningsoptionen ökar antalet aktier med ytterligare 575 000 aktier, motsvarande en utspädning om ytterligare cirka 8 procent. Den totala utspädningseffekten vid full teckning av Erbjudandet och Utökningsoptionen uppgår till cirka 38,5 procent.

Transaktionskostnader

Emissionskostnader, inklusive ersättning till rådgivare samt övriga transaktionskostnader, förväntas uppgå till cirka 1,8 MSEK.

Vem är erbjudaren och/eller den person som ansöker om upptagande till handel?

Erbjudaren

Sweden Buyersclub AB, organisationsnummer 559016-7838, har sitt registrerade säte i Stockholm, Sverige. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag grundat i Sverige enligt svensk lag och Bolaget verksamhet bedrivs enligt svensk lag. Bolagets verksamhetsform regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 549300KZUWMXXJ0JM877.



Varför upprättas denna Bolagsbeskrivning?

Motiv och användning av emissionslikvid
Styrelsen och ledningen för Buyersclub anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market är ett logiskt och viktigt steg i Bolagets framtida utveckling. Erbjudandet kommer att skapa möjligheter för accelererad tillväxt i linje med Bolagets strategi, öka Bolagets finansiella flexibilitet och bredda dess ägarbas. Därtill förväntas Erbjudandet och noteringen medföra kännedom om Bolagets verksamhet samt medföra ett ökat intresse bland investerare och affärspartners. Utöver detta ges Bolaget tillgång till de svenska och institutionella kapitalmarknaderna.

Vidare kommer likviden som tillförs Bolaget att användas för framåtriktade affärsmöjligheter för att ytterligare öka Bolagets tillväxt. Bolaget har under de senaste åren haft en stark tillväxt och Bolagets styrelse och ledning ser fortsatt positivt på verksamheten och den underliggande marknaden.

Nettolikviden om cirka 23,2 MSEK vid fulltecknat Erbjudande samt Utökningsoption avses användas till:
- Täcka övriga rörelsekostnader samt utgöra en ekonomisk buffert (cirka 50 procent av emissionslikviden)
- Marknadsföringsaktiviteter (cirka 20 procent av emissionslikviden)
- Vidareutveckling av Bolagets tekniska plattform (cirka 20 procent av emissionslikviden)
- Anställningar av nya medarbetare (cirka 10 procent av emissionslikviden)

Om Erbjudandet inte fulltecknas eller överhuvudtaget genomförs kan det innebära att Bolaget inte kan bedriva sin verksamhet och genomföra sina utvecklingsprojekt i enlighet med Bolagets affärsplan. Bolaget kommer då att söka alternativa finansieringskällor samt, om nödvändigt för att kunna säkerställa Bolagets finansiella ställning, se över och uppdatera den nuvarande affärsplanen, vilket innebär att verksamhetens omfattning skulle begränsas jämfört med vad som ursprungligen var tänkt.

Emissionslikvid
Likviden från Erbjudandet kommer att öka Bolagets tillgängliga likviditet med cirka 25 MSEK före transaktionskostnader förutsatt att Erbjudandet samt Utökningsoptionen fulltecknas.

Intressen och intressekonflikter
I samband med Erbjudandet tillhandahåller Partner Fondkommission finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget. För dessa tjänster kommer Partner Fondkommission erhålla sedvanlig ersättning. Partner Fondkommission har inom ramen för den ordinarie verksamheter, från tid till annan, tillhandahållit, samt kan i framtiden tillhandahålla, olika bank-, finans-, investerings-, kommersiella och andra tjänster till Bolaget.

Teckningsåtaganden och teckningsförbindelser
I samband med Erbjudandet har teckningsåtaganden och teckningsförbindelser samlats in från Bolagets styrelse, ledning och anställda samt externa investerare till ett belopp om cirka 15 MSEK, motsvarande cirka 75 procent av Erbjudandet. Teckningsåtagandena och teckningsförbindelserna utgör juridiskt bindande åtaganden, men har inte säkerställts via bankgarantier, pantsatta tillgångar eller liknande säkerhetsåtaganden. Det finns därmed en risk att dessa investerare ej fullföljer deras åtaganden, vilket skulle påverka Bolagets möjlighet att genomföra Erbjudandet negativt.

Riskfaktorer

En investering i aktier är förenad med risker. I detta avsnitt beskrivs de riskfaktorer och viktiga omständigheter som Bolaget anser kan vara väsentliga för Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat, finansiella ställning och framtida utveckling. Bolaget kan dock inte garantera att det inte finns ytterligare risker som per dagen för Bolagsbeskrivningen inte är kända för Bolaget eller att risker uppstår som per dagen för Bolagsbeskrivningen inte bedömdes relevanta.

Inför ett eventuellt investeringsbeslut är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som anges i detta avsnitt. Riskfaktorerna som presenteras nedan är baserade på Bolagets bedömning och tillgänglig information per dagen för Bolagsbeskrivningen. De riskfaktorer som per dagen för Bolagsbeskrivningen bedöms vara mest väsentliga presenteras först inom varje kategori medan riskfaktorerna därefter presenteras utan särskild rangordning. Belopp inom parentes avser motsvarande belopp under föregående period.

Risker hänförliga till verksamheten och branschen

Bolaget riskerar att aldrig uppnå lönsamhet
Bolaget har sedan dess bildande aldrig gått med vinst och det finns en risk att Bolaget inte gör det framgent. Bolagets redovisade ett resultat för räkenskapsåret som slutade 31 december 2021 om cirka 7,4 MSEK. Bolaget har prioriterat tillväxt framför lönsamhet och har inte kunnat finansiera verksamheten med det egna kassaflödet. Därav har Bolaget varit beroende av extern finansiering, framför allt från dess aktieägare. Bolaget bedömer att de viktigaste faktorerna för att uppnå lönsamhet är kopplat till högre medlemsintäkter, öka det genomsnittliga värdet av varje kundkorg och öka intäkterna från icke-medlemmar, samt öka antalet icke-medlemmar och medlemmar. Det är möjligt att det kommer att ta lång tid att uppnå lönsamhet om Bolaget fortsätter att prioritera tillväxtinitiativ. Detta kan vidare komma att innebära att Bolagets skulder ökar för att finansiera verksamheten.

Nyckelpersoner och kvalificerad personal
Buyersclub hade per datumet för denna bolagsbeskrivning 15 anställda och 4 konsulter. Bolagets framgång bygger på, och är beroende av, befintliga medarbetares, i synnerhet ledningens, kunskap, erfarenhet och kreativitet samt att i framtiden kunna rekrytera och behålla nyckelpersoner. För räkenskapsåret som avslutades 31 december 2021 uppgick Bolagets personalkostnader till cirka 5,4 MSEK. Personer med hög kompetens är högt eftertraktade och Buyersclub kan tvingas ådra sig ökade kostnader för att rekrytera och behålla sådana personer. Om Bolaget inte lyckas rekrytera och behålla kvalificerad personal kan det komma att bli svårt att fullfölja Bolagets affärsstrategi. Det skulle även vara till Bolagets nackdel om några av dessa nyckelpersoner beslutade sig för att starta konkurrerande verksamhet. Det finns en risk att Bolaget inte kommer att kunna attrahera eller behålla kvalificerad personal på tillfredställande villkor. Detta skulle i sådana fall kunna påverka Bolagets verksamhet, framtidsutsikter och resultat negativt.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en hög negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Det är av vikt för Bolaget att det finns ett varierat leverantörsutbud som kan erbjuda olika produkter till attraktiva priser
Bolaget bedömer att Bolaget inte är beroende av någon särskild underleverantör eftersom Bolagets inköp baseras på vid var tid gällande produktutbud och priser hos flera olika underleverantörer. För att kunna erbjuda attraktiva priser för Bolagets medlemmar och kunder är det dock av vikt för Bolaget att den totala

mixen av underleverantörers utbud och priser, samt det totala antalet leverantörer som vill göra affärer med Bolaget, är tillräckligt högt och varierat för att Bolaget i sin tur ska kunna erbjuda sina kunder ett varierat produktsortiment till attraktiva priser. Utbudet av underleverantörer som vill göra affärer med Bolaget kan variera över tid och underleverantörer kan välja att avsluta eller begränsa Bolagets möjligheter att köpa in produkter eller ändra villkoren för inköp av produkter på ett för Buyersclub ofördelaktigt sätt. Vidare kan en leverantör upphöra att leverera sina produkter till Bolaget till följd av olyckshändelser, insolvens, konkurs och avtal med Bolagets konkurrenter som omöjliggör eller förhindrar leverantören från att leverera till Bolaget. Det finns vidare en risk för att en eller flera leverantörer höjer sina priser till en prisnivå som Bolaget inte kan överföra till sina kunder, vilket skulle kunna ha en negativ påverkan på Bolagets konkurrensmässighet och marginalerna på sålda produkter.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en hög negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Händelser som påverkar leveransers tillförlitlighet kan inverka negativt på Bolagets verksamhet
Bolagets verksamhet är beroende av att leverantörer tillhandahåller produkter som motsvarar Bolagets kvalitetskrav, i tillräcklig omfattning, och till godtagbara kostnader och tid. Eventuell påverkan på Bolagets distributionskedja i form av störningar av leveranser, exempelvis i form av långa ledtider eller komponentbrister, kan försvåra Bolagets verksamhet. Exempelvis skulle komponentbrister hos leverantörer kunna medföra att leveranser till Bolaget försenas eller måste avbrytas. Förmågan att köpa in en tillräcklig volym av produkter i rätt tid till konkurrenskraftiga priser kan påverkas negativt till följd av en eventuell försämring av relationen med leverantörer eller om leverantörerna inte kan uppfylla de krav Bolaget ställer. Vidare kan leveransstörningar uppstå som ett resultat av problem med leverantörers verksamhet, finansiella eller arbetsrättsliga problem, kvalitet och produktsäkerhetsfrågor, tillgång till råmaterial, ökade produktionskostnader eller politisk instabilitet. Vidare kan leveranser påverkas av politiska beslut och omvärldshändelser som påverkar leveranser generellt, till exempel såsom har skett avseende det strandade fartyget som stoppade genomfart i Suez-kanelen, Covid-19-pandemin och geopolitiska händelser såsom Ukraina/Ryssland-konflikten. Förekomsten av en eller flera ovanstående händelser skulle ha en negativ påverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en medelhög negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Förändringar i marknadsföringskanalers ersättningsmodeller
Bolagets marknadsföringsstrategi är att öka sin prenumerantbas genom att investera i att värva nya prenumeranter genom digitala marknadsföringskanaler, så kallad konverteringsmarknadsföring. Vidare fokuseras Bolagets marknadsföring till att öka varumärkeskännedomen om Bolaget generellt för att öka andelen betalande kunder som inte nödvändigtvis är eller blir prenumeranter. I sin marknadsföring förlitar sig Bolaget på andra aktörer för marknadsföring av Bolaget, dess produkter och erbjudande. För räkenskapsåret som avslutades 31 december 2021 investerade Bolaget cirka 7 MSEK i marknadsföringsaktiviteter.

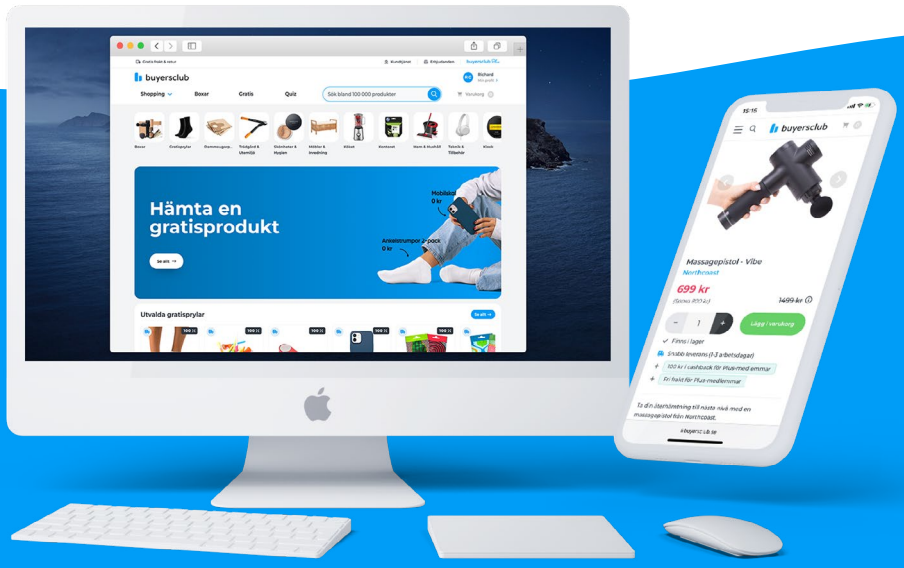
Om marknadsföringskanalerna som Bolaget utnyttjar skulle ändra prissättningsmetod finns en risk för att Bolagets kostnader för marknadsföring skulle öka. Marknadsföringskanalerna kan också höja priset för sina tjänster vilket i motsvarande mån skulle påverka Bolagets kostnader för att värva kunder och de totala marknadsföringskostnaderna. En sådan utveckling skulle även kunna leda till att Bolaget behöver minska det totala antalet marknadsföringsaktiviteter, vilket i sin tur skulle kunna få en negativ inverkan på antalet nya kunder.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en medelhög negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Certifikat och tillstånd
För försäljning av vissa reglerade produkter som Buyersclub erbjuder krävs tillstånd eller godkännanden. Exempel på dessa produkter är snus. För att få tillhandahålla tobaksvaror till konsumenter i Sverige måste detaljhandlare ansöka om tillstånd från kommunen. Om försäljningen av tobaksvaror bryter mot villkoren för tillståndet kan kommunen och, såvitt avser exemplet med snus, Polismyndigheten i sin tillsyn meddela förelägganden eller förbud. Det finns en risk att relevanta tillståndsmyndigheter kan komma att ställa strängare krav på bolag för att de ska erhålla nya eller behålla befintliga tillstånd. Det kan medföra att Bolaget måste ägna tid och eventuellt även ekonomiska medel åt att behålla sina tillstånd. Om Bolaget framgent inleder försäljning av andra reglerade varor kan denna risk accentueras. Skulle premisserna för erhållande av tillstånd förändras eller om tillstånd skulle dras in skulle detta kunna påverka Bolagets försäljning negativt.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en låg negativ påverkan på Bolagets omsättning, och därmed Bolagets resultat.

Bristande kontroll av leverantörer
Buyersclub verkar för att Bolagets leverantörer ska följa tillämpliga lagar och föreskrifter. Det föreligger dock en risk att Buyersclubs egen efterlevnad av tillämpliga lagar och föreskrifter påverkas om leverantörerna inte följer tillämpliga lagar och föreskrifter. Vidare finns en risk att Buyersclub ovetande agerar återförsäljare av produkter från en leverantör som vid produktion av en viss produkt inte erhållit nödvändiga godkännanden för försäljning av produkten, till exempel från det relevanta varumärket. Detta kan leda till att Buyersclub dras in i rättsprocesser, samt utredningar och potentiella sanktioner från berörda myndigheter och att Bolaget tvingas uppsöka nya leverantörer. Bolaget har begränsad insyn i hur leverantörer bedriver sin verksamhet eller efterlever tillämpliga regler. Om en leverantör i sin tur använder underleverantörer har Bolaget normalt än mer begränsad insyn i hur underleverantörerna bedriver sin verksamhet. Om Bolagets leverantörer eller deras underleverantörer agerar på ett oetiskt sätt vad avser produktion, tillverkning, marknadsföring eller i övrigt, kan det i förlängningen påverka Bolagets anseende negativt. Bolaget har ingen särskild Code of Conduct etablerad och Bolaget gör inte heller några regelbundna kontroller av till exempel arbetsmiljö och –villkor hos Bolagets leverantörer. Skulle dessa risker materialiseras kan Bolaget kan tvingas avsluta befintliga leverantörsavtal. Arbetet med att ersätta leverantörer kan vara tidskrävande. Det kan innebära att produkter kan bli otillgängliga under viss tid, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på Bolagets produktutbud.



Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en mindre negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Konkurrens
Buyersclub verkar inom e-handelsbranschen, vilken är utsatt för en hög nivå av konkurrens. Bolagets framtida konkurrensmöjligheter är beroende av förmågan att ständigt ligga i framkant och snabbt reagera på nya marknadsbehov. Bolaget konkurrerar med ett antal starka företag som kan ha bättre förutsättningar (resursmässigt och i övrigt) att till exempel ha en aggressiv pris- eller marknadsföringsstrategi för att ta marknadsandelar. Trots att Bolaget eventuellt kan erbjuda bättre eller jämförbara villkor i förhållande till sina konkurrenter kan Bolagets marknadsandelar minska om konkurrenter lyckas attrahera fler kunder genom marknadsföring. Bolaget kan i framtiden även behöva justera priser på medlemskap och erbjudna produkter för att anpassa sig till externa faktorer, exempelvis på grund av ökad konkurrens. Om konkurrensen skulle intensifieras finns en risk att Bolagets kostnader ökar (eller marginaler minskar) i sådan utsträckning att det inte är lönsamt att bedriva verksamheten vidare, om inte antalet prenumeranter ökar i tillräckligt hög utsträckning. Vidare finns en risk att konkurrens uppstår från tillverkarna av de produkter som Bolaget erbjuder, som själva kan börja sälja produkterna. Detta skulle förmodligen kunna göras till låga priser eftersom antalet mellanhänder skulle minska. En ökad konkurrens från andra aktörer på den marknad där Bolaget är verksamt kan komma att påverka Bolagets verksamhet och resultat negativt.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en hög negativ påverkan på Bolagets omsättning, och därmed Bolagets resultat.

Förmåga att hantera tillväxt
Mellan räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021 och 2020 växte Buyersclubs nettoomsättning från cirka 17,5 MSEK till cirka 28,6 MSEK. Bolaget planerar att fortsätta sin expansion av verksamheten ytterligare framöver. I takt med att organisationen växer behöver effektiva planerings- och ledningsprocesser utvecklas. En plötslig kraftig efterfrågan på flertalet eller enskilda produkter eller produktgrupper som Bolaget erbjuder skulle kunna ske, något som på kort sikt skulle kräva en omfattande verksamhetsexpansion, primärt genom ökade krav på Bolagets ledning och personalstyrka samt de interna system och processer som Bolaget utvecklat och använder sig av. Det kan vara svårt att beräkna hur mycket personalstyrkan måste utökas vid en verksamhetsexpansion och det finns en risk att Bolaget överskattar behovet av personal med följd att Bolagets personalkostnader ökar oproportionerligt mycket. En expansion skulle också kunna medföra risker för störningar i Bolagets lagerhållningssystem vilket kan leda till fördröjda leveranser ut till slutkund. En kraftigt ökad efterfrågan på en eller flera produkter kan leda till svårigheter med att planera framtida inköp för lagerhållning. En ökad efterfrågan kan vara tillfällig och det finns en risk för att Bolaget gör inköp som senare inte lyckas säljas. En eventuell anpassning av den operationella och finansiella kapaciteten i Bolaget utifrån den nya situationen skulle också kunna behöva genomföras. Om Bolaget misslyckas med att hantera denna anpassning, eller att kostnader kopplade till tillväxten inte kontrolleras på ett effektivt och tillfredställande sätt föreligger risk att det medför negativa konsekvenser för verksamheten och lönsamheten.

Bolaget bedömer sannolikheten för riskens förekomst som låg. Bolaget bedömer att risken, om den skulle förverkligas, skulle ha en medelhög negativ påverkan på Bolagets verksamhet.

Försäljning av Bolagets produkter är beroende av en fungerande IT-infrastruktur
Buyersclubs förlitar sig på tillgängligheten och funktionaliteten avseende Bolagets IT-infrastruktur, inklusive dess webshop. Bolaget antar att Bolaget även kommer att behöva göra fortsatta investeringar för att utveckla plattform, inklusive Bolagets hemsida, affärssystem, system för försäljning, kundhantering, ekonomi och redovisning, marknadsföring, inköp, lager-administration och online-försäljning. IT-systemen och Bolagets framgång att implementera nya system och uppgraderingar påverkar bland annat Bolagets

möjlighet att genomföra framtida försäljning till sina kunder, bedriva leveranstjänster och tillhandahålla lösningar till sina kunder, förvalta lagret och kundfordringarna samt köpa, sälja, leverera och fakturera produkter effektivt och i rätt tid. IT-systemen är dessutom nödvändiga för att kontrollera kostnader samtidigt som verksamheten växer. Vidare är Buyersclubs IT-system sårbart för avbrott som ligger utanför Bolagets kontroll såsom exempelvis, sabotage, phishing, datorvirus och dylika skadliga attacker.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en hög negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Risker kopplade till ökade kundreturer
Bolaget är exponerat mot en ökad grad av kundreturer. Onlineförsäljning genererar vanligtvis en relativt hög returgrad, men returgraderna varierar från land till land beroende på konsumentbeteende inom e-handel, och mognare kundgrupper påvisar typiskt sett högre returgrader.

Bolagets returgrad uppgår per dagen för Bolagsbeskrivningen till cirka 3 procent totalt över hela sortimentet. Bolaget bedömer denna returgrad som hanterbar. I samband med att Bolaget utökar sortimentet tas retur- och reklamationsrisker i beaktning och utbudet styrs utefter riskbedömningar för att hålla en låg returgrad. Exempelvis har Bolaget en aktiv avdelning för återförsäljning av returer och andra icke kompletta varor. För det fall Bolaget misslyckas med att hantera och möta kunders förväntningar på köpta produkter, eller om returgraden ökar av andra anledningar, såsom förändringar i kundbeteenden eller missbruk av Bolagets returpolicy, kan det öka Bolagets kostnader och resultera i förlust av befintliga eller potentiella kunder.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en mindre negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Fel avseende produkter som säljs av Bolaget kan leda till produktansvarskrav, garantiansvar och försäkringsärenden
Om det föreligger fel i produkter som Bolaget säljer, eller om Bolagets produkter orsakar eller är inblandade i person- eller sakskada, föreligger risk för att garanti- skadestånds- eller andra krav, inklusive krav grundade på produktansvar, riktas mot Bolaget. Bolaget utför inga särskilda tester av de varor som Bolaget köper ni. Produktansvarskrav eller garantianspråk kan medföra att Bolaget blir ersättningsskyldigt, tvingas begränsa försäljningen eller genomföra ändringar i utbudet av Bolagets produktsortiment. Sådana krav skulle kunna ha en betydande negativ påverkan på Bolagets renommé, verksamhet, finansiella ställning och resultat. Det kan hända att krav som framställs inte kan göras gällande gentemot Bolagets leverantörer samt att kravet överstiger vid var tid gällande försäkringsbelopp i Bolagets försäkringar, vilka således inte nödvändigtvis behöver ge ett adekvat skydd i händelse av sådana krav. Sådana krav kan också medföra att Bolaget i framtiden inte kan erhålla eller upprätthålla ett försäkringsskydd till fördelaktiga villkor. Eventuella förluster som inte täcks av avtalen med leverantörer eller inte omfattas av eller överstiger försäkringsskyddets gränser skulle kunna ha en väsentlig negativ påverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Den potentiella skadan vid eventuellt ansvar bedöms kunna medföra en medelhög negativ inverkan på Bolagets resultat.

Bolaget är utsatt för risker kopplade till lagerfaciliteter och logistiklösningar
Buyersclub hanterar en lagerfacilitet i Stockholm och är således beroende av välfungerande och effektiva lagersystem och logistiklösningar. Bolaget använder ett TA-system (transportadmin), dit order- och adressdata skickas. Systemet bokar sedan leveranser och genererar leveransetiketter. Skulle det uppstå avbrott i dessa system, exempelvis på grund av fel i programvaran, felaktiga programuppdateringar, sabotage, fysiska skador på Bolagets lagerfaciliteter eller andra händelser skulle detta försämra, eller i värsta fall omöjliggöra, Bolagets förmåga att leverera beställda produkter i tid och på sikt skada Bolagets

rykte. Vidare finns en risk att Bolaget felkalkylerar sin lagerkapacitet, vilket skulle innebära försenade leveranser till slutkonsument och ökade kostnader för Bolaget.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Den potentiella skadan vid eventuellt ansvar bedöms kunna medföra en medelhög negativ inverkan på Bolagets resultat.

Covid-19-pandemin har inneburit och kan fortsätta innebära störningar i leveranskedjan och på andra sätt påverka Bolagets verksamhet negativt
Under första kvartalet 2020 bröt Covid-19-pandemin ut globalt. Den 3 februari 2022 hemställde Folkhälsomyndigheten till den svenska regeringen att Covid-19 ska upphöra att vara en allmän- och samhällsfarlig sjukdom. Det går dock inte att helt säkerställa att en eventuell framtida smittspridning inte skulle kunna uppstå igen, vilket i sådana fall skulle kunna påverka Bolagets verksamhet. Exempelvis skulle Bolaget kunna påverkas i form av externa leverantörers kapacitet och förmåga att leverera produkter för att möta Bolagets kundefterfrågan, eller i form av höjda leveranskostnader. Mot bakgrund av detta fortsätter Bolaget att kontinuerligt bevaka utvecklingen av pandemin och utvärderar i vilken utsträckning den påverkar Bolagets verksamhet. Konsumenters konsumtionsbeteenden kan också förändras till följd av eventuella införanden av nya restriktioner, politiska beslut eller andra händelser (till exempel konjunkturnedgång) till följd av Covid-19-pandemin. Även borttagande samt avsaknad av restriktioner kan komma att påverka konsumentbeteenden.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Den potentiella skadan vid eventuellt ansvar bedöms kunna medföra en mindre negativ inverkan på Bolagets resultat.

Exponering mot leverantörer av betaltjänster
Buyersclub är i dagsläget exponerat mot diverse betalleverantörer som Bolaget samarbetar med för hantering av kundbetalningar, som en del av den ordinarie verksamheten. Bolaget har även flertalet autogiromandat på registrerade prenumeranter. Det föreligger en risk att dessa externa leverantörer förändrar sina arbetsmetoder, justerar sina regelverk eller förändrar sina villkor, vilket skulle kunna påverka Bolagets verksamhet negativt. Det föreligger också risk att en eller flera av dessa externa leverantörer avslutar sina samarbeten med Bolaget. Detta skulle i sådana fall kunna påverka Bolagets löpande verksamhet i from av att möjligheten att ta betalt av kunder försvåras eller omöjliggörs, vilket skulle påverka verksamhet, framtidsutsikter och resultat negativt.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en stor negativ inverkan på Bolagets resultat.



Regulatoriska risker

Bolaget hanterar personuppgifter kopplat till deras kunder och det finns risker kopplat till sådan hantering
Som en del av Bolagets verksamhet samlar Buyersclub in och behandlar personuppgifter från kunder bestående av, bland annat, namn, e-postadress och telefonnummer. Bolaget är således skyldiga att följa och uppfylla tillämpliga lagar kopplade till dataskydd. Bolagets verksamhet omfattas av Europaparlamentet och Rådets Förordning EU (2016/679) ("GDPR"). Trots att Bolaget vidtagit åtgärder för att förhindra överträdelser mot regelverket kan dessa åtgärder visa sig vara otillräckliga eller missriktade. Vidare finns en risk att Bolagets interna rutiner för hantering av personuppgifter inte beaktas av till exempel anställda eller att misstag begås. Behörig tillsynsmyndighet kan vid en eventuell tillsyn komma att besluta att Bolaget inte uppfyller kraven enligt GDPR. Överträdelser av GDPR kan leda till stora sanktionsavgifter samt vara skadligt ur ett anseendeperspektiv.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en medelhög negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Ändrade lagar som påverkar Bolagets verksamhet kan medföra ökade kostnader för regelefterlevnad
Bolaget är exponerat för risken att nya lagar och regler på såväl nationell som internationell nivå införs som i förlängningen kan öka Bolagets personalkostnader och kostnader för regelefterlevnad. Detta kan relatera till exempelvis nya eller ändrade lagar och regler kopplat till skatt, konsumentskydd eller personuppgiftshantering. Till exempel föreslås en ny konsumentköplag träda i kraft 1 maj 2022. Den nya lagen syftar till att anpassa svensk rätt till två EU-direktiv och innebär bland annat tydligare regler vid bedömning av fel i digitalt innehåll. Tidsfristen för den omvända bevisbördan vid köp av varor, det vill säga att säljaren har ansvar att bevisa att ett fel inte fanns vid köpet, föreslås också förlängas. Den nya lagen, liksom andra nya lagar och regler, kan medföra att Bolaget måste skapa nya rutiner för att hantera det ändrade/nya regelverket, vilket kan komma att öka Bolagets kostnadsbas för regelefterlevnad.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en medelhög negativ inverkan på Bolagets omsättning och därmed Bolagets resultat.

Finansiella risker

Bolaget har behov av rörelsekapital för den kommande tolvmånadersperioden och det finns risker kopplat till Bolagets långsiktiga finansiering och kapitalbehov
Per dagen för Bolagsbeskrivningen bedömer Bolaget att dess rörelsekapitalbehov för den kommande tolvmånadersperioden uppgår till cirka 9 MSEK. Bolagets förmåga att framgångsrikt erhålla ytterligare finansiering på såväl kort som lång sikt beror på ett flertal faktorer. Dessa faktorer inkluderar, men är inte begränsade till, Bolagets förmåga att med framgång genomföra sin affärsplan och i förlängningen uppnå lönsamhet, den allmänna situationen på finansmarknaderna, Bolagets övergripande kreditvärdighet och dess möjlighet att öka sin skuldsättning. Därutöver kan marknadsstörningar eller omvärldsosäkerhet, till exempel situationer som den geopolitiska oron kopplat till Ukraina/Ryssland-konflikten eller Covid-19-pandemin, begränsa den generella tillgängligheten till kapital och därmed även det kapital som kan visa sig komma att krävas för att driva Bolagets verksamhet, både på lång och kort sikt. Bolaget kan, beroende på förhållandena då eventuellt ytterligare kapitalbehov uppstår, vara tvunget att acceptera finansieringsarrangemang på mindre förmånliga villkor, och det finns en risk att nödvändigt kapital inte vid varje given tidpunkt är tillgängligt för Bolaget.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bolagets resultat.

Aktierelaterade risker

Aktiekursens utveckling kan falla under teckningskursen i Erbjudandet
En investering i Bolaget är förknippad med risk. Det finns inga garantier för att aktiekursen kommer att ha en positiv utveckling. Aktiemarknaden kan generellt gå ned av olika orsaker såsom räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre konjunkturella förutsättningar, vilka Bolaget saknar möjlighet att påverka. Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer. Bolagets aktie kan påverkas på samma sätt som alla andra aktier av dessa faktorer, vilka till sin natur många gånger kan vara svåra för aktieägare att förutse och skydda sig mot. Det finns också risk för att Bolagets aktiekurs i framtiden kan komma fluktuera kraftigt, bland annat till följd av delårsmässiga resultatvariationer, den allmänna konjunkturen och förändringar i kapitalmarknadens intresse för Bolaget. Därutöver kan aktiemarknaden i allmänhet reagera med extrema kurs- och volymfluktuationer som inte alltid är relaterade till eller proportionerliga i förhållande till det operativa utfallet hos enskilda bolag.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som hög. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en hög negativ inverkan på Bolagets investerares kapital.

Värderingsrisk
Bolagets ägare och styrelse har inför förestående notering som grund för prissättningen tillämpat ett antal överväganden i syfte att finna en värdering av Bolaget som Bolaget och dess ägare bedömer är rättvisande med beaktande av Bolagets historiska utveckling och framtidsutsikter. Gängse värderingsprinciper som tillämpas vid värdering av verksamheter utan längre omsättnings- och vinsthistorik är till sin natur spekulativa och osäkra. Felbedömningar kring prissättningen kan därför inte uteslutas, vilket innebär en risk att aktiekursens utveckling efter noteringen tillfälligt eller varaktigt inte kommer att motsvara aktieägarnas krav eller förväntningar.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en hög negativ inverkan på Bolagets investerares kapital.

Utspädning i samband med potentiella framtida emissioner
Bolaget kan i framtiden komma att besluta om nyemission av ytterligare aktier för att anskaffa ytterligare kapital. Nyemissioner kan även komma att riktas till andra investerare än de befintliga aktieägarna. Alla sådana ytterligare nyemissioner riskerar att minska det proportionella ägandet och röstandelen för innehavare av aktier i Bolaget samt vinsten per aktie. En eventuell nyemission riskerar därtill att få en negativ effekt på aktiernas marknadspris.

Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en medelhög negativ inverkan på Bolagets investerares kapital.

Utdelning
Bolaget har sedan grundandet inte genomfört några utdelningar till aktieägarna. Det är ledningens avsikt att under de närmaste åren använda genererade vinstmedel till att utveckla Bolagets verksamhet och befästa dess position på marknaden. Det är bolagsstämman som beslutar om utdelning till aktieägarna. Ett beslut om utdelning kan endast verkställas under förutsättning att det är försvarligt med hänsyn till Bolagets konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt. Det föreligger risk att beslut om utdelning inte fattas på flera år, utan tas först när bolagsstämman bedömer förutsättningarna vara uppfyllda för att ta ett sådant beslut. Möjligheterna för aktieägare att erhålla avkastning av en investering i Bolagets aktier består därför främst i det värdet som skapas genom en ökande aktiekurs vid en realisation av aktierna. Vidare har Bolaget åtagit sig vissa restriktioner gällande utdelningar under befintliga låneavtal (se avsnittet *"Eget kapital, skulder och annan finansiell information - Lån till Almi"*), innebärandes att Bolaget inte får betala utdelning fram till dess att lånen har återbetalats i sin helhet. Bolagets möjligheter att i framtiden betala utdelning till aktieägare kan således även begränsas av befintliga eller nya låneavtal.



Buyersclub bedömer sannolikheten för att risken skulle inträffa som hög. Bolaget bedömer att risken, om den förverkligas, skulle kunna ha en mindre negativ inverkan på Bolagets investerares kapital.

Försäljning av större poster av aktier i Bolaget kan komma att påverka aktiekursen negativt
Kursen för Bolagets aktier kan sjunka om det sker omfattande försäljningar av aktier i Bolaget då aktierna kan förväntas handlas med en relativt låg likviditet. Styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare har ingått lock up-avtal och åtagit sig, med sedvanliga förbehåll, att inte sälja sina innehav under en period om 365 dagar i fallet styrelseledamöter och ledande befattningshavare, samt 180 dagar för större aktieägare. Försäljning av stora mängder av Bolagets aktier av större ägare efter utgången av lock-up-perioden, eller förväntan om en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för Bolaget att sjunka. För det fall att en aktieägare som innehar en större post avyttrar sina aktier kan värdet på Bolagets aktie sjunka på grund av en kedjereaktion av andra aktieägare som också säljer sina aktier samtidigt. Sådana kedjereaktioner behöver inte vara grundande på materiella förändringar i Bolagets ställning, verksamhet eller ekonomi.

Handeln i Bolagets aktier kan komma att bli mycket illikvid och vara föremål för stora fluktuationer
Det är inte möjligt att förutse det framtida intresset för Bolagets aktie. Även om Bolagets aktier blir föremål för handel kan graden av likviditet i Bolagets aktier variera och därmed inte alltid vara tillfredsställande. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas kan det få en negativ effekt på aktiernas marknadspris och innebära svårigheter att sälja större poster inom en kortare tidsperiod utan att priset på aktien påverkas negativt. Detta kan även medföra att avståndet mellan köp- och säljkurser blir mycket stort, med följd att avslut i aktien kan leda till kraftiga fluktuationer från dag till dag.

Teckningsåtaganden och teckningsförbindelser
I samband med Erbjudandet har tecknings-åtaganden och teckningsförbindelser samlats in från bland annat Richard Båge, Daniel Soussan, Rustan Panday och Dan Castillo till ett belopp om cirka 15 MSEK, motsvarande cirka 75 procent av Erbjudandet. Teckningsåtagandena och teckningsförbindelserna utgör juridiskt bindande åtaganden, men har inte säkerställts via bankgarantier, pantsatta tillgångar eller liknande säkerhetsåtaganden. Det finns därmed en risk att dessa investerare ej fullföljer deras åtaganden, vilket skulle påverka Bolagets möjlighet att genomföra Erbjudandet negativt.

Inbjudan till teckning av aktier i Sweden Buyersclub AB inför listning på Nasdaq First North Growth Market

Allmänheten i Sverige erbjuds härmed, i enlighet med tillämpliga jurisdiktionella begränsningar samt de villkor som anges i Bolagsbeskrivningen, att förvärva 2 300 000 nyemitterade aktier i Sweden Buyersclub AB. Priset per aktie i Erbjudandet är 8,70 SEK. Priset har fastställts av Bolagets styrelse i samråd med Partner Fondkommission AB baserat på ett antal faktorer, framför allt diskussioner med investerare, en jämförelse av marknadspriset för andra jämförbara noterade bolag, rådande marknadsläge samt uppskattningar avseende Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter samt risker kopplade därtill.

Bolaget avser att med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 27 april 2022 att besluta om en nyemission av högst 2 300 000 aktier som kommer att öka Bolagets aktiekapital med högst 253 000 SEK ("Erbjudandet"). Baserat på Erbjudandepriset motsvarar Erbjudandet en värdering av Bolaget om cirka 40 MSEK (pre money). Förutsatt att Erbjudandet fulltecknas kommer antalet aktier i Bolaget uppgå till totalt 6 896 610 och aktiekapitalet till 758 627,10 SEK. Utöver aktierna i Erbjudandet har Bolagets styrelse, med stöd av bemyndigandet från bolagstämman den 27 april 2022 beslutat om möjlighet till ytterligare emission av högst 5 002 500 SEK motsvarande högst 575 000 aktier för det fall Erbjudandet övertecknas ("Utökningsoptionen"). Förutsatt att Utökningsoptionen utnyttjas till fullo omfattar erbjudandet högst 25 012 500 SEK. Antalet aktier ökar vid fullt utnyttjande av Utökningsoptionen från 6 896 610 aktier till 7 471 610 aktier, och aktiekapitalet ökar från 758 627,10 SEK till 821 877,10 SEK. Anmälan om teckning av aktier i Erbjudandet ska ske under perioden 24 maj - 8 juni 2022. För mer information om Erbjudandet se avsnittet "*Villkor och anvisningar*". Erbjudandet och Utökningsoptionen kommer vid full teckning att tillföra Bolaget cirka 25 MSEK, före avdrag för transaktionskostnader som beräknas uppgå till cirka 1,8 MSEK. Teckningsförbindelser och teckningsåtaganden har lämnats till Bolaget motsvarande cirka 75 procent av Erbjudandet.

Första handelsdag på Nasdaq First North Growth Market beräknas vara den 20 juni 2022.

Styrelsen för Sweden Buyersclub AB försäkrar att, så vitt styrelsen känner till, den information som återges i Bolagsbeskrivningen är korrekt och att Bolagsbeskrivningen, så vitt styrelsen känner till, inte är föremål för några utelämnanden som kan tjäna för att förvränga den bild som Bolagsbeskrivningen ämnar ge, och att all relevant information i protokoll från styrelsemöten, revisionsprotokoll och andra interna dokument ingår i Bolagsbeskrivningen.

Stockholm den 23 maj 2022
Sweden Buyersclub AB
Styrelsen



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 tätnar och ett priskrig identifierades av Bolagets grundare. Buyersclub grundandes med övertygelsen om att de långsiktiga vinnarna i detta paradigmskifte är de som kan erbjuda kunderna en effektivare, billigare och personligare köpupplevelse på ett gigantiskt utbud - samtidigt som man skapar en långvarig lojalitet. Bolaget har under många år byggt en plattform som kan kombinera upplevelsen hos en nischad e-handel med eget lager och det gränslösa utbudet hos marknadsplatser, samtidigt som smarta bulkinköp möjliggör i många fall oslagbara priser.

Mycket fokus har ägnats åt att bygga upp en egenutvecklad teknisk plattform. Plattformen utgör navet i Bolagets verksamhet och dess centrala funktion utgörs av prisoptimering som, bland annat, justerar priserna på Bolagets över hundra tusen produkter varje dygn, sköter Bolagets, i stor utsträckning, automatisersade marknadsföring, bearbetar potentiella kunders konvertering till köp och nyttjar algoritmer för att rangordna hur produkter positioneras. Affärsmodellen genererar stora återkommande medlemsintäkter som möjliggjorts av plattformens alla värdeerbjudanden. Intäktsmodellen bygger på återkommande medlemsavgifter som ett komplement till den, för e-handeln, klassiska intäktsmodellen med kostnadspåslag vilket tillsammans med historisk data över genomsnittlig kundlivslängd och kundbortfall utgör en grund för förutsägbara intäkter.

Bolaget har lagt ett stort fokus på att erbjuda en kundupplevelse utöver det vanliga för betalande medlemmar, något som resulterat i en kraftig tillväxt i medlemsintäkter. Bolaget bedömer att dess styrka är att skapa lojalitet hos sina medlemmar, vilket bland annat bevisats genom att Bolaget uppnått en, för branschen, hög kundnöjdhet. Bolaget har under perioden mellan 2018 och 2021 haft en genomsnittlig omsättningstillväxt om cirka 60 procent, och en genomsnittlig tillväxt av återkommande intäkter om cirka 80 procent under samma period.

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 anser att det befintliga rörelsekapitalet inte är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov av rörelsekapital under den kommande tolvmånadersperioden. Bolaget bedömer att rörelsekapitalunderskottet uppstår någon gång under juli 2022. Bland annat mot denna bakgrund och för genomförande av Bolagets tillväxt- och expansionsplaner och för att säkra ett tillräckligt rörelsekapital för Bolagets fortsatta verksamhet har Buyersclubs styrelse beslutat att genomföra en nyemission och notering av Bolagets aktie på Nasdaq First North Growth Market.

Erbjudandet och noteringen på Nasdaq First North Growth Market förväntas medföra en förstärkt finansiell ställning, vilket förbättrar möjligheterna att finansiera Bolagets framtida expansion. I förlängningen innebär det också att Bolaget kan utöka nuvarande sortiment och inleda projekt tillsammans med nya leverantörer, samt approchera nya kundsegment och nya marknader.

En notering på Nasdaq First North Growth Market innebär också en möjlighet att bredda Bolagets aktieägarbas. Som noterat bolag kan Buyersclub synliggöra den tillväxt som Bolaget står inför. Vidare förväntas en notering på Nasdaq First North Growth Market bidra till ett ökat intresse för Bolaget bland nya investerare, media, potentiella medarbetare och andra intressenter, vilket bedöms som positivt för Bolagets utveckling. Noteringen kommer också innebära en kvalitetsstämpel gentemot Bolagets kunder, leverantörer, banker och andra samarbetspartners.

Förutsatt att Erbjudandet och Utökningsoptionen fulltecknas kommer den totala emissionslikviden uppgå till 25 MSEK. Transaktionskostnader med anledning av Erbjudandet uppgår till cirka 1,8 MSEK. Likviden som tillförs Bolaget kommer att användas för framåtriktade affärsmöjligheter för att ytterligare öka Bolagets tillväxt. Bolaget har under de senaste åren haft en stark tillväxt och Bolagets styrelse och ledning ser fortsatt positivt på verksamheten och den underliggande marknaden.

Nettolikviden om cirka 23,2 MSEK förutsatt att Erbjudandet och Utökningsoptionen fulltecknas avses användas till:

- Att täcka övriga rörelsekostnader samt utgöra en ekonomisk buffert (cirka 50 procent av emissionslikviden)
- Marknadsföringsaktiviteter (cirka 20 procent av emissionslikviden)
- Vidareutveckling av Bolagets tekniska plattform (cirka 20 procent av emissionslikviden)
- Anställningar av nya medarbetare (cirka 10 procent av emissionslikviden)

Om Erbjudandet inte fulltecknas eller överhuvudtaget genomförs kan det innebära att Bolaget inte kan bedriva sin verksamhet och genomföra sina utvecklingsprojekt i enlighet med Bolagets affärsplan. Bolaget kommer då att söka alternativa finansieringskällor samt, om nödvändigt för att kunna säkerställa Bolagets finansiella ställning, se över och uppdatera den nuvarande affärsplanen, vilket innebär att verksamhetens omfattning skulle begränsas jämfört med vad som ursprungligen var tänkt.

VD har ordet

För varje år som går flyttar allt fler handlare och konsumenter ut på nätet. Konkurrensen bland e-handlare tätnar 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 köpupplevelse - 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 gav Bolaget 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

Villkor och anvisningar

Erbjudandet
Erbjudandet riktas till allmänheten i Sverige, institutionella investerare samt nuvarande aktieägare i Bolaget. Erbjudandet omfattar högst 2 300 000 nya aktier och vid full teckning kommer Bolaget att tillföras cirka 20 MSEK före emissionskostnader.

Utökningsoption
Utöver aktierna i Erbjudandet har Bolagets styrelse, med stöd av bemyndigandet från bolagstämman den 27 april 2022 beslutat om möjlighet till ytterligare emission av högst 5 002 500 SEK, motsvarande högst 575 000 aktier för det fall Erbjudandet övertecknas ("Utökningsoptionen"). Syftet med Utökningsoptionen är att få en större ägarspridning, bättre likviditet i Bolagets aktier, tillgodose visat intresse från nya investerare samt tillvarata möjligheten för Bolaget att tillföras ytterligare emissionslikvid. Teckningskursen är densamma som den teckningskurs som gäller för Erbjudandet.

Teckningskurs
Teckningskursen uppgår till 8,70 SEK per aktie. Courtage utgår inte. Teckningskursen är fastställd av styrelsen utifrån tidigare transaktioner samt nyligen noterade jämförelsebolag, rådande marknadsläge och verksamhetens historiska utveckling. Bolagets värdering (pre-money) av aktievärdet uppgår till cirka 40 MSEK.

Tillvägagångssätt vid anmälan
Anmälan gällande teckning av aktier ska omfatta lägst 1 000 aktier, motsvarande 8 700 SEK därefter i jämna poster om 100 aktier. Anmälan om önskan att teckna aktier i Erbjudandet ska ske genom att en korrekt ifylld anmälningssedel inges till Partner Fondkommission under anmälnings-perioden. Anmälningssedeln ska vara Partner Fondkommission tillhanda senast klockan 15:00 den 8 juni 2022. Anmälningssedeln skickas till:

Partner Fondkommission AB
Ärende: Sweden Buyersclub
Lilla Nygatan 2
411 09 Göteborg
E-post: info@partnerfk.se

Anmälningssedeln kan skickas in fysiskt eller elektroniskt. Endast en anmälningssedel per person kommer att beaktas. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer endast den sist mottagna att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten.

Anmälningssedeln finns att tillgå på Bolagets hemsida www.buyersclub.se och på Partner Fondkommissions hemsida www.partnerfk.se. Anmälningssedel kan även beställas från Partner Fondkommission via telefon (+46 (0)31- 761 22 30) eller e-post (info@partnerfk.se). Anmälningssedeln ska vara Partner Fondkommission tillhanda senast klockan 15:00 den 8 juni 2022.



Anmälningsperiod
Anmälan om teckning av aktier i Erbjudandet ska ske under perioden 24 maj - 8 juni 2022. Styrelsen för Bolaget äger rätt att förlänga anmälningsperioden. För det fall beslut om förlängning av anmälningsperioden fattas, kommer Bolaget informera marknaden om detta senast den 8 juni 2022 genom pressmeddelande.

Observera att anmälan är bindande.

Tilldelningsprincip
Tilldelningen av aktier beslutas av styrelsen i Bolaget i samråd med Partner Fondkommission. Primärt syfte är att uppnå erforderlig spridning av ägandet för att möta Nasdaqs spridningskrav och uppnå en så god likviditet i aktien som möjligt. Därtill kan anställda i Bolaget, Partner Fondkommissions kunder samt andra strategiska investerare komma att prioriteras. Tilldelning av aktier är inte beroende av när under anmälningsperioden som anmälningssedeln inges. De som lämnat teckningsförbindelser och teckningsåtaganden erhåller full tilldelning i enlighet med deras tecknande belopp.

I händelse av överteckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än anmälningssedeln avser eller helt utebli.

Besked om tilldelning
Resultatet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 9 juni 2022 och finnas tillgängligt på Bolagets hemsida. När fördelningen av aktier fastställts utsänds avräkningsnotor utvisande tilldelning av aktier i Bolaget. Detta beräknas ske omkring den 9 juni 2022. De som inte tilldelats aktier kommer inte att erhålla någon avräkningsnota eller något meddelande. Den som tecknar genom förvaltare ska kontakta aktuell förvaltare för besked om tilldelning.

Betalning av aktier
Tilldelade aktier ska betalas kontant enligt instruktioner på utskickad avräkningsnota, dock senast den 13 juni 2022. Observera att det kan krävas att saldot på det VP-konto/service-konto, den värdepappersdepå eller det ISK-konto som angivits på anmälningssedeln motsvarar lägst det belopp som anmälan avser för att tilldelning ska erhållas. I det fall full betalning inte erlagts i tid kan aktier komma att tilldelas annan eller säljas. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse vara lägre än priset i Erbjudandet kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den som ursprungligen erhöll tilldelningen.

Felaktigt inbetalt belopp kommer att återbetalas. Ingen ränta kommer att utbetalas för överskjutande belopp.

Erhållande av aktier
Bolaget är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem. Efter att betalning för tilldelade aktier erlagts och registrerats utsänds en VP-avi som visar att aktierna finns tillgängliga på köparens VP-konto. För de som på anmälningssedeln angivit depå hos bank eller förvaltare sker leverans av aktier till respektive förvaltare och bokning av aktier på depå sker enligt förvaltarens egna rutiner.

Rätt till utdelning
De nya aktierna medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter det att nyemissionen har registrerats hos Bolagsverket och aktierna införts i aktieboken hos Euroclear.

Bolaget är ett till Euroclear-anslutet avstämningsbolag, vilket innebär att samtliga aktier är kontoförda av Euroclear. Adressen till Euroclear återfinns i avsnittet "*Adresser*" i Bolagsbeskrivningen.

Listning
Styrelsen för Bolaget har beslutat om att ansöka om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market i anslutning till Erbjudandet. Första dag för handel på Nasdaq First North Growth

Market under kortnamnet BUY beräknas till omkring den 20 juni, under förutsättning av godkännande från Nasdaq.

Utspädning
De befintliga aktieägare i Bolaget som inte tecknar aktier i Erbjudandet kommer under aktuella förutsättningar få vidkännas en utspädning av sitt aktieinnehav. Erbjudandet medför en ökning av antalet aktier i Bolaget från 4 596 610 aktier till 6 896 610 aktier, motsvarande en utspädning om cirka 33 procent. Vid fullt utnyttjande av Utökningsoptionen ökar antalet aktier från 6 896 610 aktier till 7 471 610 aktier, motsvarande en utspädning om ytterligare cirka 8 procent. Den totala utspädningseffekten vid full teckning av Erbjudandet och Utökningsoptionen uppgår till cirka 38,5 procent.

Villkor för fullföljandet av Erbjudandet
Styrelsen förbehåller sig rätten att återkalla Erbjudandet givet att styrelsen anser att det är olämpligt att genomföra Erbjudandet. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet, enligt styrelsens och Parter Fondkommissions bedömning, är tillräckligt stort för att skapa nödvändiga förutsättningar för en ändamålsenlig handel med aktierna i Buyersclub, samt att Nasdaq First Norths spridningskrav uppfylls genom Erbjudandet. Om Erbjudandet återkallas kommer detta att offentliggöras via pressmeddelande senast den 8 juni 2022, vilket även kommer att vara tillgängligt på Bolagets hemsida www.buyersclub.se.

Begränsning av Erbjudandet
Observera att till följd av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i Australien, Hongkong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Sydafrika, USA, Schweiz, Singapore eller i annat land var Erbjudandet kan ses som olagligt riktas inget erbjudande att teckna aktier till personer eller företag med registrerad adress i något av dessa länder. Anmälan om teckning av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig.

Viktig information om LEI och NPID
Enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU av den 15 maj 2014 om marknader för finansiella instrument ("MiFID II") behöver alla investerare en global identifieringskod för att kunna genomföra värdepapperstransaktioner sedan 2018. Dessa krav medför att samtliga juridiska personer behöver ansöka om registrering av en LEI-kod (Legal Entity Identifier), och alla fysiska personer behöver ta reda på sitt NPID-nummer (Nationellt Personligt ID eller National Client Identifier), för att kunna förvärva aktier i Erbjudandet. Observera att det är investerarens juridiska status som avgör om det krävs en LEI-kod eller ett NPID-nummer samt att Partner Fondkommission kan vara förhindrad att genomföra transaktioner åt personen i fråga om ingen LEI-kod eller NPID-nummer (såsom tillämpligt) tillhandahålls. Juridiska personer som behöver en LEI-kod kan vända sig till någon av de leverantörer som finns på marknaden. Instruktioner gällande det globala LEI-systemet återfinns på www.gleif.org/en/about-lei/how-to-get-an-lei-find-lei-issuing-organizations. För fysiska personer som enbart har svenskt medborgarskap består NPID-numret av "SE" följt av personens personnummer. Om personen i fråga har flera eller något annat än svenskt medborgarskap kan NPID-numret vara någon annan typ av nummer.

Den som avser att anmäla intresse för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet uppmanas att ansöka om registrering av LEI-kod (juridiska personer) eller ta reda på sitt NPID-nummer (fysiska personer) snarast då denna information måste anges i anmälan.

Information om hantering av personuppgifter
De som förvärvar aktier i Erbjudandet kommer att lämna personuppgifter till Partner Fondkommission. Personuppgifter som lämnas till Partner Fondkommission kommer att behandlas i datasystem i den mån som krävs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Personuppgifter som har erhållits från andra källor än Investeraren kan komma att behandlas. Personuppgifter kan också behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Partner Fondkommission samarbetar. Information rörande behandlingen av personuppgifter lämnas av Partner Fondkommission, som också tar emot begäran om rättelser av personuppgifter. Adressuppgifter kan komma att inhämtas från Partner Fondkommission genom en automatisk process som tillhandahålls av Euroclear.

Verksamhetsbeskrivning

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 cirka hundra tusen produkter till konkurrenskraftiga priser.

Alla med en leveransadress i Sverige kan handla på plattformen och få leverans via Bolagets utbud av speditörer. Prenumererande medlemmar åtnjuter ytterligare förmåner i form av fri leverans, lägre priser och en så kallad cashback på alla sina köp. Buyersclubs cashback utgörs av en återbäring som baseras på en dynamisk uträkning av varje enskild produkts marginal vilken kommuniceras till kunderna vid köp. Denna återbäring sätts in på medlemmens användarprofil och kan sedan användas vid framtida köp på Bolagets webbplats.

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 tio tusen prenumeranter som genererar medlemsintäkter, vilka utgör ett komplement till den, för e-handeln, klassiska intäktsmodellen med kostnadspåslag. Flera års data om kundborfall och kundernas livslängd ger också en mer förutsägbar intäktsström.

Det stora produktutbudet, bland annat bestående av produkter inom kategorierna skönhet och hygien, hem och hushåll, husdjur, teknik och leksaker, för att nämna några, möjliggörs av Bolagets förmåga att löpande läsa av leverantörers produktdata genom Bolagets tekniska plattform. Oavsett avläsningsmetod så importeras parametrar såsom priser, bilder, texter, storlekar och EAN-koder från leverantörer. Denna data sorteras, kategoriseras och presenteras sedan automatiskt i Bolagets egen webbshop.

Prissättningen sker automatiskt och justeras varje natt 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.

Historik

2015: Bolaget grundas den 8 juni 2015.
2016: Bolaget BETA-lanserar webbplatsen buyersclub.se i december 2016.
2017: Bolaget flyttar till nya lokaler på gärdet i Stockholm och lanserar brett i september 2017.
2018: Bolaget flyttar till nya lokaler igen, i Frihamnen, och når 1,7 MSEK i medlemsintäkter.
2019: Bolaget når 3 MSEK i medlemsintäkter under kalenderåret, samt ett produktutbud om 40 000 produkter.
2020: Bolaget lanserar sina egna "boxar" och når 6 MSEK i medlemsintäkter.
2021: Bolaget flyttar in i nya lokaler i Slakthusområdet i mars 2021.
2021: Bolaget genomför en pre-IPO i april, vilken förser Bolaget med en nettolikvid om 16.1 MSEK.
2021: Bolaget når i december över 10 MSEK i medlemsintäkter för helåret 2021.
2021: Bolaget uppnår en omsättning om 30 MSEK vid årets slut.
2022: Q1 – Bolaget ökar omsättningen med över 100 procent, jämfört med samma period föregående år, till 10,6 MSEK. Bolaget växer produktutbudet med över 40 procent och kan nu erbjuda över hundra tusen produkter.

Mål och vision

Vision

Bolagets vision är att bli Nordens största medlemsklubb för e-handel och det självklara förstahandsvalet för alla som handlar på nätet.

Mission

Buyersclub ska tillhandahålla en e-handelsplattform i världsklass med ett stort och varierat produktutbud, låga priser och en bra kundtjänst. Genom medlemskapet Buyersclub Plus belönar Bolaget lojalitet med värdeerbjudanden som överträffar kundens förväntningar.

Finansiella mål

Bolaget har fastställt följande långsiktiga finansiella mål per 2025:

- Att uppnå en omsättning 300 MSEK, varav medlemsavgifter utgör cirka 50 MSEK.
- Att uppnå en EBITA-marginal om 15 procent.

Styrkor och konkurrensfördelar

Robust affärsmodell

Buyersclub är en e-handelsplattform med fokus på återkommande medlemsintäkter. Buyersclubs medlemsbas har historiskt ökat till antalet tack vare Bolagets förmåga att skapa lojalitet hos dess kunder.

Bolaget erbjuder närmare hundra tusen produkter från hundratals varumärken och strävar efter att ha de mest konkurrenskraftiga priserna på marknaden.

Bolagets kundanskaffningsstrategi bygger på att initialt attrahera kunder med låga priser och sedan uppmuntra kunderna att stanna och göra återkommande köp tack vare helhetsupplevelsen. Aspekter så som, bland annat, Bolagets optimerade flöden och interna effektivitet möjliggör sänkta erbjudna priser mot kunden. Ovan nämnda aspekter möjliggjörs 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. Bolaget använder ett cross docking-lager där beställningar genomförs. Plattformen samlar automatiskt flera personers beställningar och gör bulkinköp från respektive leverantör när gränsen för fri frakt uppnåtts. Leverans sker inom tjugofyra timmar till Bolagets lager, varpå beställningar synkroniserat kan packas och distribueras via kundens valda speditör.

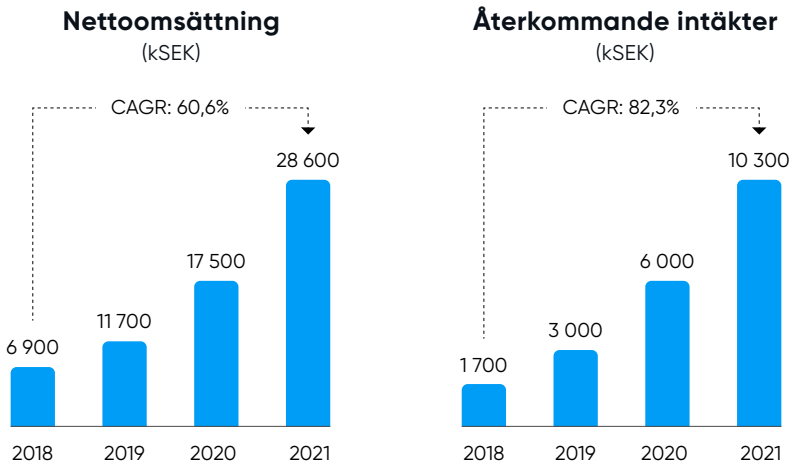
Flödet möjliggör en minskning av lagerrisken samtidigt som endast en fraktkostnad uppstår, även om en kund omedvetet handlat från flera av Bolagets leverantörer. Hanteringstiden för varje beställning har även den minskats, tack vare flera års vidareutveckling och effektivisering av det egenutvecklade lagersystemet. Utöver lägre lagerrisk, synkroniserade bulkinköp och effektiviserad logistik utgör Bolagets möjlighet att dagligen justera sina priser baserat på konkurrenters prissättning en central del av den konkurrenskraftiga prissättningen. Den tekniska plattformen kan inhämta data från konkurrenters prissättning och sedan justera priset på Bolagets alla produkter baserat på dessa och diverse andra parametrar. Denna process återupprepas sedan varje natt.

Utöver dessa automatiska flöden som möjliggör lägre priser på erbjudna produkter så är Bolagets absoluta fokusområde att uppnå aktivitet samt lojalitet hos sina medlemmar. Bolagets strategi för att uppnå detta utgörs dels genom prissättningen, dels tack vare flera andra värdeskapande områden med syftet att förbättra kundens upplevelse.

Medlemmar får exempelvis personifierad kommunikation, såsom automatiska påminnelser baserat på tidigare köp, medlemmar kan varje vecka delta i en frågesport (”quiz”) och vinna cashback, köpa temaboxar bestående av diverse produkter till minst femtio procents rabatt och varje månad hämta ut en gratis-produkt. En prenumerant får, förutom tillgång till ovan aspekter, fri frakt och livbojar som kan användas i Bolagets quiz. 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

En prenumerationsbaserad affärsmodell bidrar 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 mer 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 vilket kan jämföras mot ett branschgenomsnitt på 3,5 för e-handlare och 2,0 för prenumerationstjänster på recensionswebbplatsen. 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 tillgängliga. Genom Bolagets egenutvecklade 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.

Affärsmodell och strategi

I takt med samhällstrenden att handeln flyttas från fysiska butiker till digitala kanaler, har möjligheterna för konsumenter att jämföra priser ökat i snabb takt. Prisjämförelsesajter erbjuder konsumenter att snabbt se var en produkt finns tillgänglig till lägst pris. För aktörer som tidigare valt att lägga sig i en högre prisklass och har satsat på andra mervärden, exempelvis högre service, innebär denna utveckling en utmaning. Bolaget bedömer, att i takt med att konkurrensen ökar, så kommer detta ”priskrig” intensifieras ytterligare.

Bolagets affärsmodell bygger på en effektiv egenutvecklad teknisk plattform, vilken säkerställer en operationell effektivitet, låga lagerrisker och kontinuerliga och automatiska prisjusteringar baserat på konkurrenters prissättning och andra utvalda parametrar. 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, som kostar 69 kronor per månad, ger prenumeranter fri frakt på alla sina beställningar, dynamisk cashback baserat på produktmarginalen samt livbojar som kan användas i Bolagets quiz.

Syftet med Bolagets quiz är att skapa engagemang hos kunden, öka kundnöjdheten och förbättra shoppingupplevelsen, bland annat genom den möjlighet att vinna cashback som erbjuds genom spelen. Quizerna skapar också engagemang i en mer socialt sammanhang och ger Bolaget en möjlighet till kundkontakt i en annan kontext, utöver dess traditionella försäljning av produkter till kunden. Bolagets quiz har visat sig vara ett framgångsrikt koncept för Bolaget, bland annat baserat på kundernas positiva omdömen kopplade till frågesporterna. Prispotten i spelen sponsras ofta av externa annonsörer, där frågorna handlar om annonsörens produkter, och quizerna fyller i dessa fall också en funktion i form av interaktiv marknadsföring till en låg kostnad för Bolaget.

De mervärden som erbjuds genom Buyersclub Plus har attraherat tiotusentals medlemmar som tillsammans genererade över 10 MSEK i medlemsintäkter under 2021. Tack vare denna intäktsmodell behöver Bolaget inte förlita sig på produktmarginalen i samma utsträckning som andra e-handlare.

Teknisk plattform
Navet i Buyersclubs verksamhet är den tekniska plattformen som är egenkodad i PHP, under ramverket *laravel*. Bolaget använder inte någon extern utvecklarbyrå utan har lyckats attrahera egna talanger. Stora investeringar och flera års vidareutveckling har resulterat i flertalet automatiska lösningar. Nedan beskrivs några av plattformens många styrkor.

Produktavläsning
Bolagets tekniska plattform kan löpande inhämta produktdata från leverantörers produktfiler, via csv, html eller api. Oavsett avläsningsmetod så importeras parametrar såsom priser, bilder, texter, storlekar och EAN-koder dagligen från leverantörerna. Datan sorteras, kategoriseras och presenteras sedan automatiskt i Bolagets egen design. Flödet tar hand om de över hundra tusen produkter som Bolaget för närvarande erbjuder, men Bolaget bedömer att systemet med enkelhet klarar av att hantera över en miljon produkter utan större vidareutveckling.

Automatiska bulkinköp
Bolagets tekniska plattform samlar automatiskt flera personers beställningar och gör, när möjlighet finns, bulkinköp från respektive leverantör när leverantörens gräns för fri frakt till Bolagets lager uppnåtts. Leverans sker sedan ofta inom tjugofyra timmar till Bolagets lager, för att packas synkroniserat och därefter distribueras. Flödet innebär att kunden inte vet om denne handlar från en eller flera leverantörer. Samtliga produkter skickas sedan i samma emballage till kunden, via den speditör kunden väljer.

Dynamisk prissättning
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 natt.

Dynamisk cashback
Prenumeranter får cashback på alla sina beställningar. Denna cashback beräknas dynamiskt på produktnivå och baseras på produktens marginal per innevarande dag. Om och när en produkts pris ändras så justeras även cashbacken automatiskt.

Produktplacering
Bolaget har en egenutvecklad algoritm som avgör vilka produkter som hamnar högst upp på Bolagets hemsida. Samtliga produkter får poäng baserat på storlek, leverantör, marginal och antal sålda exemplar inom ett visst antal dagar. Ambitionen är att algoritmen inom en snar framtid ska vara personifierad så att hemsidan anpassar sig för respektive medlem, baserat på dennes intressen, familjesituation samt köpmönster.

Påminnelser
Triggers skapas baserat på medlemmars olika aktivitet och kan även vara baserade på var i onboardingprocessen som medlemmen befinner sig. Efter flera års tester har Bolaget arbetat fram tidpunkter på dygnet och/eller veckodagar som anses optimala då Buyersclub Plus ska presenteras, eller när en påminnelse via mail ska skickas baserat på den senaste ordern av förbrukningsvaror, såsom exempelvis schampo, nagellack eller snus.

Logistiksystemet
Data kopplad till automatiska beställningar, vanliga inköp, produkter och dylikt återfinns i Bolagets backend-system. Systemet är synligt endast för behöriga personer på Bolaget. När varor mottages jämförs en följesedel med beställningen i backend-systemet. Om dessa motsvarar varandra godkänns inleveransen och kunders beställningar godkänns av systemet för packning av logistikpersonalen. EAN-koder säkerställer att mänskliga fel minimeras. Bolaget har i dagsläget en felmarginal på utsända försändelser om cirka 0,1 procent.

Sammanfattningsvis tar det enligt Bolagets bedömning längre tid och är dyrare att egenkoda en teknisk plattform likt den Bolaget utvecklat, men det erbjuder större möjligheter att anpassa den efter Bolagets behov. Möjligheten att bygga ut och addera funktionalitet till en egenkodad plattform är i princip obegränsad. Processerna går också snabbt då de byggs internt i Bolaget, vilket minimerar risken för konflikter mellan olika system. Det är enligt Bolaget denna plattform i kombination med Bolagets affärsmodell som historiskt har differentierat Bolaget från dess konkurrenter, vilket förväntas fortsätta framöver.

Marknadsföring
Buyersclub har etablerat en effektiv och i stor utsträckning automatiserad kundanskaffning. Bolagets plattform läser varje natt av konkurrenters prissättning via produkternas unika EAN och MPN-koder. Baserat på konkurrenternas priser och andra utvalda parametrar justeras priset på Buyersclubs närmare hundra tusen produkter varje natt.

Denna genomtänkta prisstrategi ger därefter effekt i Bolagets samtliga marknadsföringskanaler, där ett kontinuerligt uppdaterat produktflöde speglas mot sökmotorer så som Google, i sociala medier och diverse prisjämförelsesidor. Bolaget arbetar därefter ständigt med A/B-tester och andra initiativ för att kontinuerligt öka konverteringen från besökare till kunder eller medlemmar på den trafik som når sidan via de olika marknadsföringskanalerna.

De kunder som inte konverteras direkt försöker Bolaget nå i diverse olika kanaler, bland annat genom retargeting. Här skapas banners automatiskt baserat på vad kunden interagerat med för produkter på hemsidan. Dessa banners kan sedan visas på en uppsjö olika sidor förutsatt att kunden godkänt cookies på Bolagets hemsida. Som tillägg till ovan automatiserade flöden görs diverse kampanjer i både befintliga och externa kundbaser via mail samt sms. Bolaget har även i begränsad utsträckning genomfört varumärkesbyggande initiativ i form av radioreklam samt fysisk reklam i utomhusmiljö. Dessa kanaler ses mer som ett komplement till de digitala kanalerna och kommer inte vara en betydande del av marknadsföringsbudgeten de kommande åren.

Till marknadsföringen hör även Bolagets kommunikation till befintliga kunder och medlemmar, för att uppmana till högre aktivitet och förbättrat totalt värde under kundens tid i Buyersclub, såkallat (LTV). Bolaget arbetar löpande med att förbättra och utveckla kommunikationen som riktas mot dess kunder.

Baserat på mängder av datapunker som fångats upp kan både kundens interaktion på hemsidan idag eller dennes tidigare beteende skapa olika triggers. Baserat på data från dessa triggers kan anpassade mail skapas som sedan automatiskt kommuniceras till medlemmen.

Inköpsmodell och logistik
Bolaget strävar efter att erbjuda en e-handelsplattform som är enkel, pedagogisk och lättmanövrerad för konsumenten. Bakom kulisserna finns kopplingar till leverantörer och distributörer som screenar produkterna de har i sitt lager. När kunden genomför ett köp på Buyersclub beställs produkten från leverantören, varpå produkten sedan skickas genom Buyersclubs cross-docking-lager.

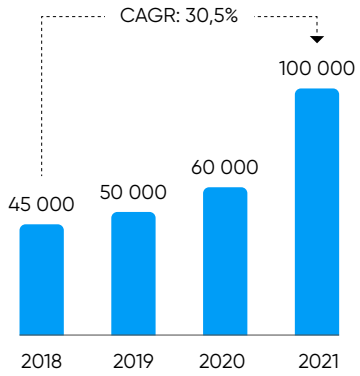
Väl på Buyersclubs lager kan varje beställning packas snabbt. Beställningar packas i Bolagets emballage och skickas med den speditör kunden valt. Den snabba packningstiden är möjlig då intern effektivitet uppnåtts via det egenkodade logistiksystemet.

Bolagets inköpsstrategi bygger på att ansluta ledande leverantörers hela sortiment och sedan låta kunders aktivitet och Bolagets algoritmer styra vad som ska synliggöras mest för kunden samt vad som ska exkluderas och tas bort.

Förhandlingen med leverantörer är enkel då Bolaget byggt ett system som automatiskt kan göra bulkinköp, vilka baseras på kunders individuella beställningar. Bulk-inköpen görs således baserat på flera kunders beställningar under det senaste dygnet, eller de senaste timmarna och "genomförs" när gränsen för fraktfri leverans till Bolagets lager uppnåtts. Eftersom beställningar från leverantörerna hamnar hos Bolaget, även om de slutligen ska till kunderna, slipper leverantörerna beakta slutkonsumenterna när de planerar sin rutt vilket möjliggör en kostnadseffektiv leverans. Prisbilden förändras kraftigt om dessa bulk-inköp skulle jämföras med den annars mer traditionella metoden "drop-ship" där varor också sålts till slutkund innan beställning lagts hos leverantör.

Ytterligare en fördel för den slutkonsument som omedvetet handlat från flera leverantörer, är att denne får alla sina produkter levererade i en och samma försändelse via sin valda speditör i stället för att ta emot flera mindre leveranser.

Produktutbud



Intäktsmodell
Bolaget har i dagsläget dubbla intäktsströmmar i form av omsättning från försäljning av produkter samt medlemsintäkter och Bolaget har en genomsnittlig marginal på produktnivå om cirka 18 procent. Per dagen för Bolagsbeskrivningen täcker denna marginal Bolagets direkta kostnader kopplade till försäljning, logistik och kundtjänst. Kunder som inte är medlemmar betalar även en fraktavgift om minst 69 SEK per order. Medlemsavgifterna utgör idag en viktig inkomstkälla för Bolaget, då dessa intäkter är förutsägbara för Bolaget och har få kostnader kopplade till sig.

Leverantörer
Bolagets affärsmodell förutsätter att Bolaget samarbetar med leverantörer som dels tillhandahåller produkter till konkurrenskraftiga priser, dels har ett stort produktutbud. Bolaget arbetar kontinuerligt för att öka antalet nya leverantörer. När ett samarbete inleds ansluter sig leverantörerna till Bolagets plattform och i samband med detta delas leverantörernas produktdata via API:er, CSV-filer eller HTML-filer. Denna produktdata läses sedan av i Bolagets plattform och produktinformation så som lagerstatus, EAN-koder och prisinformation extraheras i realtid. Detta möjliggör för Bolaget att erbjuda sina kunder ett mycket stort produktutbud utan att behöva hålla stora lager och binda kapital. Vidare ökar Bolagets algoritmer möjligheterna att buda brett och billigt i takt med att antalet leverantörer ökar. Fler leverantörer bidrar också till ett ökat produktutbud, något som historiskt gett positiva effekter på Bolagets omsättningstillväxt.

Organisation
Buyersclub har sitt huvudkontor i Stockholm där även Bolagets lager finns. Bolaget hade per dagen för Bolagsbeskrivningen femton anställda, varav fem utgörs av ledande befattningshavare. De ledande befattningshavarna ansvarar för bolagets drift och utveckling, Bolagets ekonomifunktion, utvecklingen av den tekniska plattformen, frågor kopplade till design av Bolagets webbplats och kommunikation, samt administration. Bolaget har anlitat fyra konsulter, varav två utgörs av medlemmar i ledningsgruppen och två är timanställda vid behov. Bolagets styrelseledamöter är dessutom i hög grad engagerade i frågor som berör företagsutveckling, avtalsfrågor, affärsvillkor och finansiering. En majoritet av Bolagets interna flöden, så som marknadsföring, prisoptimering, inhämtning av produktdata från leverantörer samt kundvård är algoritmstyrt och sköts automatiserat genom Bolagets tekniska plattform. Personalens huvudsakliga ansvarsområden utgörs av arbetsmoment relaterade till hantering av Bolagets lager samt, i viss utsträckning, kundservice. Bolaget ingår inte i en koncern och har inga dotterbolag. Styrelsen handlägger frågor kopplade till revision- och ersättningar. Detta då Bolaget inte tillämpar Svensk Kod för Bolagsstyrning.

Hållbarhet
Buyersclub arbetar aktivt för att minska sitt klimatavtryck. Bolaget har vidtagit flertalet åtgärder för att minimera Bolagets negativa miljöpåverkan. Exempelvis koordinerar Bolaget beställningar från samma konsument i det fall denne beställer mer än en produkt, vilket minskar antalet individuella utskick, samt de miljömässiga konsekvenserna. Det emballage som används av Bolaget är miljöcertifierat och så många paket som möjligt skickas med klimatkompenserad post.

Buyersclubs erbjudande

Bolagets erbjudande bygger primärt på det utbud av produkter som kan erbjudas kunden och den höga servicenivå Bolaget eftersträvar. För kunden innebär det ett stort utbud av produkter till konkurrenskraftiga priser. Bolaget har i dagsläget produkter från tolv olika segment: Skönhet & Hygien, Hem & Hushåll, Husdjur, Teknik och Tillbehör, Träning & Hälsa, Köket, Möbler & Inredning, Leksaker, Barn & Baby, Kiosk, Kläder & Accessoarer och Kontoret.

Bolaget erbjuder också skräddarsydda boxar med produkter, där Bolaget normalt har minst 50 procent rabatt jämfört med leverantörens rekommenderade pris, vilket möjliggörs bland annat genom att Bolaget gör stora bulk-inköp av produkter. Även icke-medlemmar erbjuds ta del av dessa boxar. Utöver detta erbjuds medlemskap i Bolagets medlemskapsprogram, Buyersclub Plus. Varje vecka erbjuds också medlemmar att ta del av Bolagets regelbundna quiz, där medlemmarna har möjlighet att vinna cashback som kan användas för att handla på Bolagets plattform. Dessa frågesporter går till på så sätt att alla som svarar rätt på samtliga frågor i quizet får dela på en prispott.



Buyersclub Plus
Utöver att erbjuda medlemskapet Buyersclub Plus per månadsbasis för 69 kronor per månad, kan medlemmar välja mellan tre längre former av förköpsperioder; tre månader för 179 kronor, sex månader för 299 kronor samt tolv månader för 499 kronor och samtidigt få en valfri premie på köpet. Genom medlemskapet erbjuds kunden en ännu bättre shoppingupplevelse, bland annat genom fri frakt på alla köp, möjlighet att beställa hem gratisprodukter varje månad och erhålla cashback på samtliga köp. Den fria frakten gör det också mer attraktivt för prenumeranter att hämta hem de gratisprodukter som erbjuds. Utöver detta erbjuds också så kallade livbojar till medlemmar, som kan användas i Bolagets quiz för att gå vidare till nästa fråga ifall medlemmen skulle ha svarat fel.

Kundgrupper

Bolagets kunder kan i stora drag delas in i tre undergrupper:

- Privatkonsumenter. Denna kundgrupp genererar intäkter via köpta produkter samt genom medlemsavgifter. Bolagets analys av kundgruppen visar att det finns vissa gemensamma nämnare hos flera av Bolagets mest lojala kunder. Dessa utgörs av att de ofta äger minst ett husdjur, bor i villa/hus samt är mellan 30 och 55 år.
- Mindre företagskunder. Inom denna kundgrupp sker löpande en viss organisk tillväxt, men den utgör ett mindre segment jämfört med gruppen privatkonsumenter.
- Större företagskunder. Bolaget har initierat samarbeten utanför e-handeln med vissa större företagskunder. Snarare än den digitala plattformen, är det den logistiska kapaciteten och effektiviteten som Bolaget uppnått under de senaste kvartalen som möjliggör dessa samarbeten.

Framtida utveckling av tjänsteerbjudandet

Bolaget har en aktiv strategi för utveckling av erbjudna tjänster. Under första kvartalet 2022 har produktutbudet ökat med cirka 40 procent. Bolaget har för avsikt att även fortsättningsvis utöka produktutbudet. Utöver ett ökat produktutbud och förbättringar av användarvänligheten på Bolagets e-handelsplattform är utökade *gamification*-moment, det vill säga spelmoment, exempelvis i form av Bolagets quiz och belöning kring medlemskapet Buyersclub Plus något som Bolaget avser att utveckla ytterligare i framtiden. Bolaget använder sig av målgruppsanpassade annonser i framför allt sociala medier som en strategi för att vid behov nå specifika målgrupper. Bolaget jobbar aktivt med att anpassa sitt utbud och sin kommunikation, exempelvis i form av den typ av medier man använder för marknadsföring för att rikta sig till specifika målgrupper, exempelvis gruppen yngre konsumenter.

Vidare har Bolaget nyligen påbörjat ett samarbete med ett större svenskt fintech-bolag som går ut på att Bolaget köper in, designar, paketerar och sänder ut boxar med brandade produkter till nyanställd personal hos bolaget som en del av deras *onboarding*-upplevelse. Detta projekt har visat sig vara lönsamt för Buyersclub och har genererat positiv respons från kunden. Bolaget bedömer projektet som en del i en utvärdering av en möjlig utveckling av Bolagets tjänster mot större företagskunder.

Marknadsöversikt

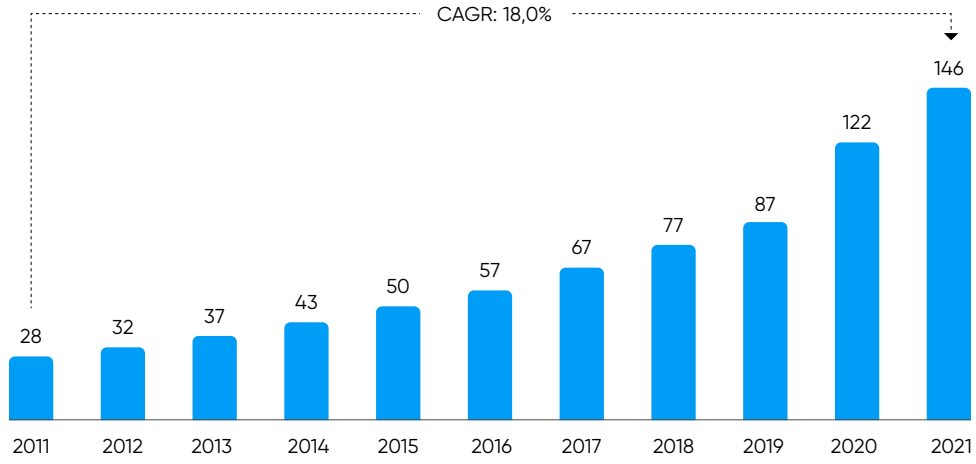
Kort om bolagets marknad

Buyersclub är en aktör på den växande marknaden för digitala medlemsklubbar inom detaljhandeln, med nuvarande huvudfokus på den svenska marknaden. Den svenska e-handelsmarknaden omsatte år 2021 cirka 146 MdSEK, motsvarande en tillväxt om 20 procent mot år 2020.[1] Den svenska marknaden för detaljhandel står inför stora förändringar[2], 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.[3]

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.[4] 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.

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, jämfört med 293 miljoner under 2020 och 286 miljoner under 2019 och av de uppskattningsvis 297 miljoner som handlade online utgjorde omkring 216 miljoner konsumenter utanför det land där bolaget som säljer varorna befann sig i.[5] Trots förväntningar om en långsammare tillväxt än den som varit under pandemin har allt fler europeiska konsumenter börjat handla online, vilket tyder på en större anpassning till e-handeln.[6]

E-handelns historiska försäljningsutveckling i Sverige
(MdSEK)



Källa: *Handelsfakta – E-handeln i Sverige*

[1]Handelsfakta – E-handeln I Sverige
[2]E-Barometern – Årsrapport 2021
[3]Tzu & Co – Retail marketing strategy report
[4]E-Barometern – Årsrapport 2021
[5]Ibid
[6]Ibid

Drivkrafter

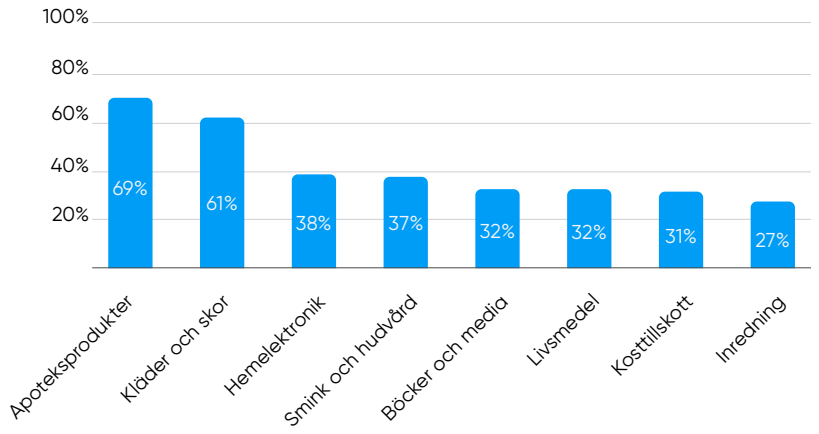
E-handelns starka position och tillväxt i Sverige

Även e-handeln på den svenska marknaden har vuxit kraftigt under de senaste åren. Från 2011 till och med 2021 växte den svenska e-handelsmarknaden med en genomsnittlig årlig tillväxt (CAGR) om cirka 18 procent, där det enbart under år 2019 och 2020 skedde en tillväxt om cirka 40 procent.[7]

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.[8] Aspekter såsom tillgänglighet, bekvämligheten i att kunna beställa produkter var man än befinner sig och det stora utbudet som erbjuds lyfts ofta fram som förklaringar till konsumenters ökande preferens för att handla digitalt.

Cirka 7,6 miljoner konsumenter i Sverige har e-handlat någon gång.[9] Andelen av befolkningen som kontinuerligt e-handlar i Sverige är bland den högsta inom hela Europa, och den genomsnittlige svensken spenderar cirka 24 000 SEK per år på e-handel.[10] De produkter som efterfrågas i störst utsträckning utgörs bland annat av apoteksvaror, kläder och skor samt hemelektronik. Den inhemska marknaden för e-handel är stabil, bland annat då svenska konsumenter tenderar att e-handla primärt inom landets gränser. Bland personer i åldern 16 till 85 har cirka 69 procent köpt eller beställt varor eller tjänster från Sverige via internet.[11] Detta kan jämföras mot 20 procent som uppger att de har e-handlat från andra EU-länder, och 11 procent från länder utanför EU. En ytterligare faktor som talar för en ökad e-handel framgent är Covid-19-pandemin som tvingat fram nya konsumtionsmönster och skapat en situation där en stor andel konsumenter nu är vana vid och känner sig bekväma med att konsumera digitalt, vilket färre gjorde före pandemin. Under pandemin har omsättningen i e-handeln nästintill fördubblats.[12] I en rapport publicerad av McKinsey beskrivs denna process och den kraftiga tillväxten av kunder inom e-handeln pekas ut som en trolig bestående trend, även efter pandemin.[13]

Andel av det totala antalet e-handelskonsumenter som har gjort inköp från respektive produktkategori under 2021



Källa: *Postnord, E-Commerce in Europe 2021*

[7]Postnord – E-Commerce in Europe 2021
[8]HUI Research – Det stora detaljhandelsskiftet
[9]HUI Research/Handelsfakta – Insikter och spaningar, e-handeln i Sverige
[10]Läget I handeln 2021
[11]SCB – Befolkningens it-användning
[12]Läget I handeln 2021
[13]McKinsey & Company – Perspectives on retail and consumer goods, 2020

Väl utbyggd digital infrastruktur

Den svenska marknaden för e-handel är, som tidigare nämnts, en av Europas mest utvecklade sett till andelen konsumenter som e-handlar. I en sammanställning genomförd av Världsbanken år 2018 som mäter länders logistiska infrastruktur fick Sverige en poäng om 4,05. Detta ska jämföras mot genomsnittet i OECD:s höginkomstländer som ligger på 3,67 och det land som får högst betyg, Tyskland med sina 4,20.[14] Detta har resulterat i en högre andel internetanvändare, och att andelen konsumenter som handlar via internet och den genomsnittliga köpvolymen för svenska konsumenter överskrider jämförbara länders. Andelen konsumenter som handlar på nätet i Sverige är den högsta i de nordiska länderna och svenskar tenderar att vara mer öppna för nya sätt att konsumera, exempelvis genom mobilen, jämfört med de nordiska grannländerna.[15]

Ett annat exempel på detta som tas upp av Postnord i rapporten *E-handeln i Norden 2018* är betallösningar, där direktbetalningstjänsten Swish på relativt kort tid seglat upp som en av de mest populära betalmetoderna i Sverige. En utvecklad e-handelsmarknad erbjuder konsumenten en shoppingupplevelsen som också är mer flexibel när konsumenten kan handla när som helst genom en mobil enhet, såsom en mobiltelefon eller bärbar dator. Här bedömer Bolaget den nuvarande välutbyggda svenska digitala infrastrukturen som en viktig förutsättning för e-handelns framtida utveckling.

Den svenska digitala infrastrukturen står sig stark jämfört med andra europeiska länder, där Sverige ligger på tredjeplats inom EU när det gäller digital kompetens hos befolkningen, och på femteplats när det gäller graden av internetanslutning hos befolkningen.[16] Vidare har den svenska regeringen en uttalad vision om ett helt uppkopplat Sverige redan år 2025, bland annat genom en snabb utbyggnad av bredband och 5g-teknologi.[17] Denna pågående och framtida implementering av 5g bedöms av Bolaget ha en positiv inverkan på tillväxten på e-handelsmarknaden då den bidrar till en snabb anslutning för konsumenten och därmed en mer smidig shoppingupplevelse.

Generationsskifte och nya krav från kunden

I takt med att ett generationsskifte sker på marknaden för detaljhandel förändras också spelplanen för dess aktörer. På e-handelsmarknaden finns en tydlig koppling mellan ålder och andelen köp genom digitala kanaler som en konsument genomför. I en undersökning genomförd av Riksbanken fastställdes att i gruppen svenska konsumenter i åldrarna 25 till 44 år hade cirka 80 procent handlat på internet under de senaste trettio dagarna, för gruppen 65 till 84-åringar mer än halverades siffran till 37 procent.[18] Yngre personer handlar i betydligt större utsträckning online och tar succesivt över en allt större del av köpkraften på den digitala detaljhandelsmarknaden.

Vad som ofta definieras som ”generation Z”, alltså personer födda mellan åren 1995 och 2012 står idag för cirka 40 procent av köpkraften inom detaljhandeln.[19] Denna grupp, tillsammans med gruppen *millenials*, alltså oftast definierat som personer födda mellan 1980 och 1995 utgör morgondagens konsumenter på detaljhandelsmarknaden. I takt med att konsumenter adopterar och blir mer vana vid digital handel, något som generation Z och *millenials* redan är, så är det av Bolagets uppfattning att kraven som ställs på shoppingupplevelsen också ökar. Enligt en studie från Universitetet i St. Gallen blir bekvämlighet i form av tid- och kostnadsbesparingar allt viktigare för konsumenten,[20] aspekter som e-handeln i många fall kan tillgodose.

---

[14]The World Bank – International LPI, country ranking
[15]Postnord - E-handeln i Norden, 2018
[16]EU Kommissionen – Index för digital ekonomi och digitalt samhälle - 2021
[17]Regeringskansliet – Sverige helt uppkopplat 2025 – en bredbandsstrategi
[18]Riksbanken – Så betalar svenskarna, 2020
[19]INC. - Gen V: A Powerful Consumer Generation Few Are Talking About
[20]de Bellis, E., Johar, G., (2020). Autonomous Shopping Systems: Identifying and Overcoming Barriers to Consumer Adoption

Det är av Bolagets bedömning att denna typ av strukturella drivkrafter påverkar e-handelsmarknaden och förklarar en del av dess kraftiga tillväxt. Dessa aspekter utgörs bland annat av:

- **Utbud:** E-handlare kan erbjuda ett mycket stort urval av produkter, som konsumenten direkt kan beställa hem. Urvalet i en e-handel kan dessutom optimeras efter kundernas preferenser och justeras löpande efter hand.
- **Tillgänglighet:** Möjligheten för konsumenten att beställa varor var denne än befinner sig, när som helst på dygnet från en mängd olika verktyg såsom mobiltelefoner, bärbara datorer eller andra mobila enheter.
- **Bekvämlighet:** Tillgången till ett stort utbud av produkter i kombination med möjligheten att lägga beställningar var man än befinner sig, när som helst, och i många fall få produkten hemlevererad innebär en stor bekvämlighet för konsumenterna i jämförelse med en fysisk butik.

Vikten av lojalitet och förtroende från kunden allt större på marknaden
I takt med att konsumenter ställer allt högre krav på aspekter likt produktutbud, tillgänglighet och bekvämlighet, är det av Bolagets bedömning av avgörande vikt för aktörer på marknaden att skapa långsiktiga och bestående kundrelationer. Mot bakgrund av detta växer också marknaden för tjänster relaterade till kundhantering och kundlojalitet allt mer.

Den globala marknaden för kundlojalitetsprogram värderades till cirka 4,4 MdUSD år 2021, och förväntas växa till cirka 18,2 MdUSD år 2028, en tillväxt motsvarande 22,4 procent (CAGR).[21] Traditionella lojalitetsprogram har som mål att försöka gynna kunden genom att erbjuda någon form av ekonomisk belöning. Framgångsrikt implementerade lojalitetsprogram kan, enligt en rapport från Tzu & Co, etablera en känslomässig koppling mellan kunden och bolaget som driver försäljning högre marginaler och i vissa fall, återkommande intäkter. Denna försäljningsstrategi har historiskt använts av fysiska butiker och på senare tid, också av online-baserade aktörer.

Kundernas förtroende är en viktig aspekt som välutformade lojalitetsprogram kan påverka, vilket i sin tur kan förbättra konverteringsfrekvensen och öka marginalerna. I en undersökning av hur kundens förtroende påverkar försäljningen genomförd av Tzu & Co angav 71 procent av respondenterna att de hellre skulle köpa från en aktör de litar på, även om den alternativa aktören erbjuder dem ett lägre pris. Samma rapport visar på att lojalitetsprogram kan användas som en form av barriär mot konkurrenter, eftersom kunden exempelvis förlorar förmåner som lägre priser, lojalitetspoäng eller gratis frakt om denne konsumerar från en konkurrent.[22]

Tillväxtpotential för prenumerationstjänster byggda på medlemskap
Marknaden för prenumerationstjänster byggda på medlemskap inom e-handeln växer kraftigt, med diverse olika nya typer av prenumerationstjänster som erbjuds av aktörerna på marknaden. Mellan år 2014 och 2019 bedömdes marknaden ha växt med en genomsnittlig årlig tillväxt om cirka 60 procent.[23] Marknaden i stort förutspås också fortsätta växa kraftigt framöver, med ett estimerat värde år 2025 om cirka 440 MdUSD.[24] I en forskningsrapport från företaget Zuora påvisades att företag inom digitala prenumerationstjänster i genomsnitt växte nära 4,6 gånger snabbare än de bolag som ingår i det amerikanska storbolagsindexet S&P 500.[25]

Marknaden kan delas in i tre undergrupper; prenumerationsbaserade tjänster relaterade till förbrukningsprodukter som behöver införskaffas kontinuerligt; återkommande överraskningsmoment enligt vilka kunderna exempelvis månatligen får en låda med okända produkter inom ett visst segment; och slutligen prenumerationstjänster som bygger på att kunden får tillgång till en annars otillgänglig produkt eller tjänst, oftast lägre priser på produkter eller extra en hög servicenivå.[26] Buyersclub adresserar primärt

[21]Fortune Business Insights – Loyalty Management Market
[22]Tzu & Co - Retail marketing strategy report
[23]McKinsey & CO - Sizing Up The Subscription E-Commerce Market: 2018 update
[24]Research and Markets - Global Subscription E-commerce Market: Size and Forecasts with Impact Analysis of Covid-19 (2021-2025 Edition)
[25]Zuora - Subscription Economy Index
[26]McKinsey & Co - Thinkin inside the subscription box: New Research on e-commerce consumers

den sistnämnda marknaden, som kan benämnas access subscription, även om Bolaget till viss del även adresserar övriga två undergrupper.

Prenumerationsbaserade tjänster som faller under definitionen *acess-subscriptions* är den snabbast växande prenumerationsmodellen, som bedöms omfatta cirka 13 procent av marknaden.[27] Konsumenter av denna typ av prenumerationer anger nyfikenhet, en vilja att minimera kostnader samt att de blivit rekommenderade tjänsten som huvudsakliga argument till varför de valt dem och tenderar att fortsätta prenumerera primärt då de upplever shoppingen som mer personlig med denna typ av prenumeration. En undersökning genomförd av McKinsey visade dock att endast cirka 50 procent av konsumenterna kände till denna form av prenumerationstjänst,[28] vilket skulle kunna innebära att det finns utrymme för tillväxt i takt med att fler och fler konsumenter blir medvetna om tjänsten.

Marknaden för speditörer och hemleverans växer kraftigt
I takt med den ökande e-handeln och de högre krav på bekväma leveranser som konsumenterna ställer växer också marknaden för speditörer. Den globala marknaden inom det segment som brukar kallas ”last mile” eller sista milen har växt kraftigt under senare år, och beräknas växa med cirka 10 procent årligen fram till år 2028, då marknaden uppskattas vara värd cirka 360 MdUSD.[29]

På den svenska marknaden har antalet leveransombud ökat kraftigt de senaste åren och marknaden inom last mile-segmentet har växt med flertalet nya leverantörer som etablerat sig. Denna utveckling har påskyndats ytterligare av Covid-19-pandemin och dess effekter i form av exempelvis, konsumenternas ökade tid spenderad i hemmet, möjligheter för kontaktlös mottagning och kvittens av paket. Som alternativ till traditionell leverans direkt till kund finns paketboxar/paketskåp som under 2020 etablerat sin plats på marknaden som en alternativ kanal för att ta emot paket.[30]

Utvecklingen av marknaden för last mile-leveranser och den konkurrens som uppstått på den har resulterat i en bredare geografisk spridning av leveransmetoder i Sverige. Hemleverans och boxar har utvecklats från att vara koncentrerade kring storstäderna och större tätorter i Mälardalen och södra Sverige, mot att utvecklas ut i mer glesbefolkade delar av landet.[31] Det är Bolagets uppfattning att den växande marknaden för speditörer och logistik och de nya leveransmöjligheter som uppstår som erbjuder konsumenter större möjligheter att konsumera online på ett bekvämt sätt kommer att gynna hela e-handelsmarknaden och de aktörer som är aktiva på den, bland annat i form av ökad konsumtion.

Konkurrenter och marknadsposition

Trots den hårda konkurrensen som råder på e-handelsmarknaden, anser sig Bolaget i hög grad ha lyckats diversifiera sig gentemot övriga e-handelsmarknaden genom sin affärsmodell och sitt produkterbjudande. Större e-handlare på den svenska marknaden med fokus på låga priser utgör konkurrenter till Bolaget, där den mest framstående är Amazon.com. Bolaget anser dock att flera större konkurrenter agerar mer likt marknadsplatser där kontrollen av prissättning mot kund är lägre. Bolaget har till skillnad mot flera konkurrenter full kontroll över erbjudandet mot kund och följer kunden från köp till leverans, där även kundservice hanteras av Bolaget. Följaktligen är det Bolagets uppfattning att Buyersclub har relativt få direkta konkurrenter, såväl nationellt som internationellt. Bolaget ser däremot digitala aktörer inom samma vertikaler sett till ett mycket brett och varierat produktutbud, varav den mest framstående utgörs av tidigare nämnda aktör, som konkurrenter. Pris, lojalitet och enkelhet är ledord för Buyersclub att navigera i en växande e-handelsmarknad.

---

[27]Ibid
[28]Ibid
[29]Precedence Research - Last Mile Delivery Transportation Market Size to Hit US$ 424.3 Bn by 2030
[30]PTS – Svensk postmarknad, 2021
[31]Ibid



Utvald historisk finansiell information

Nedan presenteras utvald historisk finansiell information för Bolaget avseende räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021 och 2020, samt utvald historisk finansiell information avseende tremånadersperioden som avslutades 31 mars 2022 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2021.

Den utvalda historiska finansiella informationen avseende räkenskapsåren som avslutades 31 december 2021 och 2020 som redovisas nedan har hämtats från Bolagets reviderade årsredovisningar, och som har upprättats i enlighet med BFNAR 2012:1. Den utvalda historiska finansiella informationen avseende tremånadersperioden 1 januari till och med 31 mars 2022 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2021 har hämtats från Bolagets internt upprättade rapporter och har inte reviderats eller översiktligt granskats av Bolagets revisor.

Informationen i detta avsnitt ska läsas tillsammans med avsnitten "*Kommentarer till den historiska finansiella utvecklingen*" och "*Eget kapital, skulder och annan finansiell information*".

Belopp i detta avsnitt kan i vissa fall ha avrundats, vilket gör att summeringarna inte alltid är exakta.
Utöver vad som anges ovan har ingen annan information i Bolagsbeskrivningen reviderats eller översiktligt granskats av Bolagets revisor, såvida inte annat uttryckligen anges.

Resultaträkning

	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB
	Oreviderad	Oreviderad	Reviderad	Reviderad
(kSEK)	**1 jan – 31 mar 2022**	**1 jan – 31 mar 2021**	**1 jan – 31 dec 2021**	**1 jan – 31 dec 2020**
Nettoomsättning	**10 257**	**4 883**	**28 587**	**17 487**
Aktiverat arbete	371	297	1 497	2 458
Övriga rörelseintäkter	3	9	13	377
Totala intäkter	**10 631**	**5 187**	**30 097**	**20 322**
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-5 710	-2 061	-16 002	-11 732
Övriga externa kostnader	-4 762	-2 642	-15 414	-12 280
Personalkostnader	-1 619	-1 170	-5 402	-4 525
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-604	-453	-2 097	-1 488
Övriga rörelsekostnader	-5	0	0	0
Totala kostnader	**-12 700**	**-6 326**	**-38 914**	**-30 026**
Rörelseresultat	**-2 069**	**-1 139**	**-8 818**	**-9 705**
Ränteintäkter	0	0	0	35
Räntekostnader och liknande resultatposter	-77	-112	-427	-546
Resultat efter finansiella poster	**-2 146**	**-1 251**	**-9 245**	**-10 215**
Resultat före skatt	**-2 146**	**-1 251**	**-9 245**	**-10 215**
Skatt på årets resultat	0	0	1 841	0
Periodens resultat	**-2 146**	**-1 251**	**-7 404**	**-10 215**

Balansräkning

	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB
	Oreviderad	Oreviderad	Reviderad	Reviderad
(kSEK)	**31 mar 2022**	**31 mar 2021**	**31 dec 2021**	**31 dec 2020**
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	7 342	5 395	6 985	5 299
Immateriella anläggningstillgångar	**7 342**	**5 395**	**6 985**	**5 299**
Materiella anläggningstillgångar	226	74	240	0
Finansiella anläggningstillgångar	3 041	700	2 941	0
Anläggningstillgångar	**10 609**	**6 169**	**10 166**	**5 299**
Färdiga varor och handelsvaror	1 999	1 466	1 818	1 340
Förskott till leverantörer	566	50	329	650
Summa varulager	**2 566**	**1 517**	**2 147**	**1 991**
Kundfordringar	375	0	113	0
Övriga fordringar	1 625	312	966	268
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	669	64	1 152	161
Summa kortfristiga fordringar	**2 669**	**375**	**2 231**	**430**
Kassa och bank	981	277	1 890	512
Summa omsättningstillgångar	**6 216**	**2 169**	**6 268**	**2 931**
Summa tillgångar	**16 825**	**8 338**	**16 433**	**8 231**

(kSEK)	31 mar 2022	31 mar 2021	31 dec 2021	31 dec 2020
Aktiekapital	117	86	117	68
Ej registrerat aktiekapital	0	0	0	18
Fond för utvecklingsutgifter	6 985	5 299	6 985	5 299
Balanserat resultat	8 758	5 698	8 758	5 698
Periodens resultat	-2 146	-1 251	-7 404	-10 215
Summa eget kapital	**6 310**	**-382**	**8 456**	**868**
Skulder till kreditinstitut	3 064	4 521	4 118	2 012
Summa långfristiga skulder	**3 064**	**4 521**	**4 118**	**2 012**
Skulder till kreditinstitut (korta)	1 785	1 000	1000	0
Leverantörsskulder	1 934	1 756	1 757	1 806
Övriga kortfristiga skulder	2 767	152	251	2 704
Uppl. kostnader och förutbet. intäkter	965	1 292	852	841
Summa kortfristiga skulder	**7 451**	**4 220**	**3 860**	**5 351**
Summa eget kapital och skulder	**16 825**	**8 358**	**16 433**	**8 231**

Kassaflödesanalys

	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB	Sweden Buyersclub AB
	Oreviderad	Oreviderad	Reviderad	Reviderad
(kSEK)	**1 jan – 31 mar 2022**	**1 jan – 31 mar 2021**	**1 jan – 31 dec 2021**	**1 jan – 31 dec 2020**
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	-2 069	-1 139	-8 818	-9 704
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	604	453	2 097	1 488
Erhållen ränta med mera	0	0	0	35
Erlagd ränta	-77	-112	-427	-546
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar rörelsekapitalet	**-1 542**	**-798**	**-7 148**	**-8 727**
Ökning (-), minskning (+) av varulager	-419	473	-157	-1 008
Ökning (-), minskning (+) av kundfordringar	0	0	-113	73
Ökning (+), minskning (-) av fordringar	-438	35	-1 688	2 322
Ökning (+), minskning (-) av leverantörsskulder	177	-50	-49	-285
Ökning (+), minskning (-) av kortfristiga skulder	2 630	387	25	138
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**408**	**47**	**-9 130**	**-7 487**

(kSEK)	1 jan – 31 mar 2022	1 jan – 31 mar 2021	1 jan – 31 dec 2021	1 jan – 31 dec 2020
Investeringsverksamheten				
Förvärv av balanserade utgifter för utveckling-sarbeten och liknande arbeten	-948	-550	-3 744	-2 458
Förvärv av maskiner och andra tekniska anläggningar	0	-74	-278	0
Ny utlåning till utomstående	-100	-700	-1 100	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**-1 048**	**-1 324**	**-5 122**	**-2 458**
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	0	0	14 991	8 431
Upptagna långfristiga lån	0	1 284	1 284	1 500
Amortering långfristiga lån	-269	-242	-644	-482
Kassaflöde från finansierings-verksamheten	**-269**	**1 042**	**15 631**	**9 448**
Förändring likvida medel	**-909**	**-235**	**1 378**	**-497**
Likvida medel vid periodens början	**1 890**	**512**	**512**	**1 008**
Likvida medel vid periodens slut	**981**	**277**	**1 890**	**512**

Bolagets nyckeltal

Nedanstående nyckeltal är baserade på Buyersclubs resultat- och balansräkningar. Bolagets uppfattning är att nedanstående nyckeltal i stor utsträckning används av investerare, aktieanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått på utvecklingen av finansiell ställning, resultat och lönsamhet. Bolaget redovisar vissa finansiella nyckeltal som inte är definierade enligt BFNAR 2012:1. Bolaget bedömer att dessa alternativa nyckeltal ger värdefull information för Bolagets ledning samt investerare, då de tillsammans med nyckeltal definierade enligt BFNAR 2012:1, möjliggör en bättre utvärdering av Bolagets ekonomiska trender. Alternativa nyckeltal som inte beräknas enligt BFNAR 2012:1 har vissa begränsningar som analysverktyg, då de ej nödvändigtvis är jämförbara med liknande mått som är presenterade av andra bolag. Nyckeltalen bör därför inte betraktas enskilt eller som substitut för Bolagets finansiella information som upprättats enligt BFNAR 2012:1.

Nyckeltal som inte beräknas enligt BFNAR 2012:1.

	Sweden Buyersclub AB **1 jan – 31 mar 2022***	**Sweden Buyersclub AB** **1 jan – 31 mar 2021***	**Sweden Buyersclub AB** **1 jan – 31 dec 2021**	**Sweden Buyersclub AB** **1 jan – 31 dec 2020**
Nettoomsättning (kSEK)	10 257	4 883	28 587	17 487
Resultat efter finansiella poster (kSEK)	-2 146	-1 251	-9 245	-10 215
Balansomslutning[32] (kSEK)	16 825	8 358	16 433	8 231
Soliditet, %*	37,50	-4,58	51,45	10,54
Medlemsintäkter* (kSEK)	2 940	2 423	10 301	6 035
Antal erbjudna artiklar* (st)	**99 213**	**62 432**	**69 141**	**53 352**

**Orevideradad*

Definitioner avseende nyckeltal

Nedan presenteras en tabell över nyckeltalen, definitioner för nyckeltalen samt motiveringen för användandet av finansiella nyckeltal som inte är definierade enligt BFNAR 2012:1.

Nyckeltal	**Definition**	**Motivering för användande av finansiella nyckeltal som inte är definierade enligt BFNAR 2012:1**
Nettoomsättning	Rörelseresultat efter av- och nedskrivningar i procent av periodens nettoomsättning.	Nyckeltalet presenteras för att ge en bättre förståelse av Bolagets intäkter från försäljning.
Resultat efter finansiella poster	Resultat efter finansnetto i procent av nettoomsättning.	Nyckeltalet ger en bättre förståelse för Bolagets lönsamhet.
Balansomslutning	Summan av tillgångar alternativt eget kapital och skulder.	Visar Bolagets totala tillgångsbas alternativt eget kapital och skulder.
Soliditet	Eget kapital i procent av balansomslutning.	Bolaget anser att nyckeltalet ger investeraren en bättre förståelse för Bolagets kapitalstruktur.

[32]Angivet per respektive balansdag.

Kommentarer till den historiska finansiella utvecklingen

Nedanstående kommentarer till den historiska finansiella utvecklingen baseras på en jämförelse mellan räkenskapsåren 2021 och 2020, samt delårsperioden 1 januari till och med 31 mars 2022 med jämförelse-period för motsvarande period under 2021. Informationen bör läsas i anslutning till den historiska finansiella informationen för perioden 2021 samt 2020. Sifforna inom parentes anger uppgift för motsvarande period under föregående räkenskapsperiod.

Jämförelse delårsperioden 1 januari - 31 mars 2022 och 2021

Omsättning och resultat
Under perioden 1 januari till och med 31 mars 2022 ökade nettoomsättningen med 5,4 MSEK till 10,3 MSEK, jämfört med 4,9 MSEK för samma period 2021. Detta innebär en ökning med 110 procent mot föregående år. Ökningen förklaras till stor del av en utökning av sortiment och målgrupp, effekten av strategiska samarbeten och löpande förbättringsarbete samt ökad marknadsföring.

Rörelseresultat uppgick till -2,1 MSEK (-1,1) vilket gav en rörelsemarginal på -20 procent (-23).

Kassaflöde och likvida medel
Likvida medel uppgick till 1,0 MSEK (0,3).

Finansiell ställning
Balansomslutning uppgick till 16,8 MSEK (8,4). Ökningen är hänförlig till ökade omsättningstillgångar.

Anläggningstillgångar uppgick till 10,6 MSEK (6,2). Ökningen är hänförlig till utveckling av plattform samt investering i lagerlokal och logistiksystem.

Omsättningstillgångar uppgick till 6,2 MSEK (2,2). Ökningen är främst hänförlig till ökad lagerbindning och kortfristiga depositioner/förskott.

Bolagets kortfristiga skulder uppgick till 7,5 MSEK (4,2) Långfristiga skulder uppgick till 3,1 MSEK (4,5).

Det egna kapitalet uppgick till 6,3 MSEK vid slutet av delårsperioden 2022 (-0,4). Soliditeten var 37,5 procent (-4,5).

Jämförelse räkenskapsåren 1 januari - 31 december 2021 och 2020

Omsättning och resultat
Under verksamhetsåret 2021 ökade nettoomsättningen med 11,1 MSEK till 28,6 MSEK, att jämföras med 17,5 MSEK för verksamhetsår 2020. Detta innebär en ökning med 63 procent mot föregående år. Ökningen förklaras till stor del av en utökning av sortiment och målgrupp, samt effekten av strategiska samarbeten och löpande förbättringsarbete.

Rörelseresultatet uppgick till -8,8 MSEK (-9,7) vilket gav en rörelsemarginal på -31 procent (-55).

Kassaflöde och likvida medel
Likvida medel uppgick till 1,9 MSEK vid årets slut (0,5) MSEK.

Finansiell ställning
Balansomslutning uppgick till 16,4 MSEK (8,2). Ökningen är hänförlig till ökade omsättningstillgångar.

Anläggningstillgångar uppgick till 10,2 MSEK (5,3). Ökningen är hänförlig till deposition av hyreskostnader och leverantörer samt anskaffning av maskiner/inventarier för lager. Omsättningstillgångar uppgick till 6,3 MSEK (2,9). Ökningen är främst hänförlig till ökad kassa, varulager samt förutbetalda kostnader.

Bolagets kortfristiga skulder uppgick till 3,9 MSEK (5,4). Långfristiga skulder uppgick till 4,1 MSEK (2,0).

Det egna kapitalet uppgick till 8,5 MSEK vid slutet av verksamhetsår 2021 (0,9). Soliditeten uppgick till 51,5 procent (10,5).

Eget kapital, skulder och annan finansiell information

Tabellerna nedan återger information om eget kapital och skuldsättning per den 31 mars 2022 för Bolaget.

Nettoskuldsättning

(kSEK)	
A) Kassa	981
B) Likvida medel	0
C) Lätt realiserbara värdepapper	0
D) Summa likvida medel (A) + (B) + (C)	**981**
E) Kortfristiga fordringar	2 669
F) Kortfristiga bankskulder	0
G) Kortfristig del av långfristiga skulder	1 785
H) Andra kortfristiga skulder	5 666
I) Summa kortfristiga skulder (F) + (G) + (H)	**7 451**
J) Netto kortfristig skuldsättning (I) – (E) – (D)	**3 801**
K) Långfristiga banklån	3 064
L) Emitterade obligationer	0
M) Andra långfristiga lån	0
N) Långfristig skuldsättning (K) + (L) + (M)	**3 064**
(O) Nettoskuldsättning (J) + (N)	**6 865**

Eget kapital och skuldsättning

(kSEK)	
Räntebärande kortfristiga skulder	
Mot borgen	0
Mot säkerhet	1 785
Blankokrediter	2 200
Summa räntebärande kortfristiga skulder	**3 985**
Räntebärande långfristiga skulder	
Mot borgen	0
Mot säkerhet	3 064
Blankokrediter	
Summa räntebärande långfristiga skulder	**3 064**
Eget kapital	
Aktiekapital	116
Reservfond	
Fond för utvecklingsavgifter	6 985
Överkursfond	57 830
Summa eget kapital	**6 310**

Skuldsättning

Låneavtal med Almi Företagspartner

Bolaget har fem lån hos Almi Företagspartner. Det nominella beloppet för samtliga lån uppgår till 7,3 MSEK och den utestående skulden per dagen för Bolagsbeskrivningen uppgår till cirka 4,9 MSEK. Räntan för lånen varierar mellan cirka fyra till åtta procent och lånen amorteras månatligen med cirka 25-30 KSEK per lån. Villkoren för lånen medför begränsningar i Bolagets möjligheter att betala utdelning fram till dess att lånen har återbetalats i sin helhet.

Avtal om brygglån med aktieägare

Bolaget har ingått låneavtal med aktieägare under år 2022. Avtalen har identiska villkor för respektive aktieägare förutom vad gäller det utlånade beloppet som uppgår till 200 000 SEK, 1 500 000 SEK, 500 000 SEK, 100 000 SEK samt 400 000 SEK (totalt 2 700 000 SEK). Bolaget är enligt avtalen skyldigt att betala en arrangemangsavgift på fyra procent av lånebeloppet. Räntan är en procent per månad. Vid en emission (såsom Erbjudandet) ska räntan på ett lån som tillhandahålls av en långivare som också deltar som tecknande part i sådan emission öka till tre procent per månad. Den förhöjda räntan på tre procent ska dock endast utgå under en period av högst fyra månader. Bolaget ska betala upplupen ränta på lånen genom att lägga den upplupna räntan till det utestående kapitalbeloppet. Lånen ska återbetalas fem bankdagar efter likviddagen i en emission (såsom Erbjudandet). Bolaget kan efter eget gottfinnande besluta att återbetala lånen, helt eller delvis.

Rörelsekapitalutlåtande

Bolaget anser att det befintliga rörelsekapitalet inte är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov av rörelsekapital under den kommande tolvmånadersperioden. Med rörelsekapital avses i Bolagsbeskrivningen Bolagets möjlighet att få tillgång till likvida medel för att fullgöra sina betalningsförpliktelser vartefter de förfaller till betalning. Bolaget bedömer att rörelsekapitalunderskottet uppstår någon gång under juli månad år 2022. Bolaget bedömer att rörelsekapitalsunderskottet för den kommande tolvmånadersperioden uppgår till cirka 9 MSEK. För genomförande av Bolagets tillväxt- samt expansionsplaner samt säkra ett tillräckligt rörelsekapital för Bolagets fortsatta verksamhet har Buyersclubs styrelse beslutat att genomföra en nyemission och notering av Bolagets aktie på Nasdaq First North Growth Market. Bolagets bedömning är att emissionslikviden räcker för att Bolaget ska bli kassaflödespositivt.

Om Erbjudandet samt Utökningsoptionen fulltecknas kommer emissionslikviden att uppgå till cirka 25 MSEK före avdrag för kostnader relaterade till Erbjudandet. Emissionslikviden från Erbjudandet i kombination med likvida medel och medel som förväntas genereras i den löpande verksamheten anses tillräckligt för att säkra Bolagets rörelsekapital under den kommande tolvmånadersperioden. Mot bakgrund av de teckningsåtaganden som lämnats till Bolaget med anledning av Erbjudandet bedömer Bolaget möjligheterna för ett framgångsrikt Erbjudande som goda (dessa åtaganden är dock inte säkerställda genom bankgaranti, pantsättning, eller liknande arrangemang, varför det finns en risk att de belopp som åtagandena avser inte kommer komma Bolaget till godo). Om Erbjudandet inte fulltecknas eller överhuvudtaget genomförs kan det innebära att Bolaget inte kan bedriva sin verksamhet och genomföra sina utvecklingsprojekt i enlighet med Bolagets affärsplan. Bolaget kommer då att söka alternativa finansieringskällor samt, om nödvändigt för att kunna säkerställa Bolagets finansiella ställning, se över och uppdatera den nuvarande affärsplanen, vilket innebär att verksamhetens omfattning skulle begränsas jämfört med vad som ursprungligen var tänkt.

Investeringar

Per dagen för Bolagsbeskrivningen har Bolaget inga väsentliga pågående investeringar och har inte gjort några bindande åtaganden om sådana investeringar. Bolaget avser dock att fortsätta investera resurser i marknadsaktiviteter, utveckling av Bolagets tekniska plattform samt rekrytering av medarbetare och dessa investeringar förväntas inte avvika från historiska nivåer. Framtida investeringar avses att finansieras genom kassaflöden från verksamheten samt genom emissionslikviden från Erbjudandet i enlighet med vad som beskrivs i avsnittet *"Bakgrund och motiv"*.

Väsentliga tendenser

Väsentliga tendenser på den marknad Bolaget är aktivt på utgörs av marknadstendenser bestående av en ökad e-handel på den svenska och europeiska marknaden. Vidare har en kraftig acceleration av denna utveckling skett, bland annat som ett resultat av Covid-19-pandemin. För en mer detaljerad beskrivning av dessa tendenser hänvisas läsaren till avsnittet *Marknadsöversikt*. Bolaget har inte identifierat andra tendenser, osäkerhetsfaktorer, potentiella fordringar eller andra krav, åtaganden eller händelser som kan förväntas ha en väsentlig påverkan på Bolagets affärsutsikter under de kommande räkenskapsåren.

Väsentliga trender med mera

Utöver vad som beskrivs i avsnittet *Marknadsöversikt – Drivkrafter* känner Bolaget inte till några materiella trender, osäkerhetsfaktorer, potentiella fordringar eller andra krav, åtaganden eller händelser som kan förväntas ha en väsentlig påverkan på Bolagets affärsutsikter under de kommande räkenskapsåren.

Aktien och ägarförhållanden

Aktien och aktiekapital

Per dagen för Bolagsbeskrivningen uppgår aktiekapitalet i Sweden Buyersclub AB till 505 627,10 SEK, fördelat på 4 596 610 aktier. Förutsatt att Erbjudandet fullteckнas kommer antalet aktier i Bolaget att öka med 2 300 000 aktier, från 4 596 610 till totalt 6 896 610 aktier, och aktiekapitalet att öka från 505 627,10 SEK till 758 627,10 SEK. Vid fullt utnyttjande av Utökningsoptionen ökar antalet aktier ytterligare, från 6 896 610 aktier till 7 471 610 aktier, och aktiekapitalet ökar från 758 627,10 SEK till 821 877,10 SEK.

Aktierna i Erbjudandet är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Samtliga till aktien knutna rättigheter tillkommer den som är registrerad i den av Euroclear förda aktieboken. Samtliga aktier är emitterade och fullt betalda. Varje aktieägare får vid bolagsstämma rösta för det fulla antalet av denne ägda och företrädda aktier.

Företrädesrätt till nya aktier med mera

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen.

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Beslut om vinstutdelning i aktiebolag fattas av bolagsstämman. Rätt till utdelning tillfaller den som på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear förda aktieboken. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna som ett kontant belopp per aktie genom Euroclear, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas i tiden genom regler om tioårig preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Med förbehåll för begränsningar ålagda av banker och clearingsystem i berörd jurisdiktion görs utbetalningar till sådana aktieägare på samma sätt som till aktieägare i Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt.

Anslutning till euroclear

Bolagets aktier är registrerade i ett avstämningsregister enligt lag (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument Bolaget och dess aktier är anslutna till VP-systemet med Euroclear (tidigare VPC) som central värdepappersförvaltare och clearingorganisation. Adressen till Euroclear återfinns längst bak i Bolagsbeskrivningen.

Handelsbeteckning

Bolagets handelsbeteckning är BUY.

ISIN-Kod

Bolagets ISIN-kod (International Securities Identification Number) är SE0015660287.

LEI-Kod

Bolagets LEI-kod (Legal Entity Identifier) är 549300KZUWMXXJ0JM877.

Bemyndiganden

Årsstämman i Bolaget beslutade den 27 april 2022 att bemyndiga styrelsen att besluta om nyemission i syfte att bredda aktieägarekretsen i Bolaget vid en ägarspridning och upptagande till handel av Bolagets aktier på en marknadsplats. Årsstämman bemyndigar styrelsen att intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om emission av aktier, med eller utan avvikelse från aktieägaresföreträdesrätt, inom bolagsordningens gränser, att betalas kontant, genom apport och/eller genom kvittning. Bemyndigandet ska gälla fram till den tidpunkt då Bolagets aktie tagits upp till handel på en marknadsplats, dock senast till nästa årsstämma. Syftet med bemyndigandet är att styrelsen ska kunna fatta beslut om nyemission utan företrädesrätt för aktieägarna enligt ovan är främst att kunna anskaffa nytt kapital i samband med att bredda aktieägarkretsen i Bolaget vid en ägarspridning eller upptagande till handel av Bolaget aktier på en marknadsplats. Emission i enlighet med bemyndigandet ska ske på marknadsmässiga villkor och fastställas med hjälp av externa finansiella rådgivare och efter överenskommelse med investerare. Om styrelsen finner det lämpligt för att underlätta leverans av aktier i samband med ägarspridning av Bolagets aktier kan emission med stöd av bemyndigandet även ske till en teckningskurs som motsvarar aktiens kvotvärde.

Vidare beslutade även årsstämman att bemyndiga styrelsen att intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen besluta om emission av aktier, teckningsoptioner och/eller konvertibler, med eller utan avvikelse från aktieägares företrädesrätt, till ett antal motsvarande maximalt tio procent av det totala antalet aktier i Bolaget vid tidpunkten då bemyndigandet utnyttjas första gången, att betalas kontant, genom apport och/eller genom kvittning.

Utdelningspolicy

Buyersclub har som strategi att fokusera på tillväxt där genererade vinstmedel kommer att återinvesteras i verksamheten. Mot den bakgrunden förväntas Bolaget inte lämna någon utdelning under de närmast följande åren, men på längre sikt kan aktieutdelning bli aktuell.

Utspädning

Förutsatt att Erbjudandet fulltecknas kommer antalet aktier i Bolaget att öka med 2 300 000 aktier, från 4 596 610 till totalt 6 896 610 aktier och innebära en utspädning om cirka 33 procent. Vid fullt utnyttjande av Utökningsoptionen ökar antalet aktier från 6 896 610 aktier till 7 471 610 aktier, motsvarande en utspädning om ytterligare cirka 8 procent. Den totala utspädningseffekten vid full teckning av Erbjudandet och Utökningsoptionen uppgår till cirka 38,5 procent.



Ägarstruktur

Tabellen nedan visar aktieägare i Bolaget med innehav om minst fem procent av aktierna och rösterna i Bolaget per dagen för Bolagsbeskrivningen. Altira AB är Bolagets största aktieägare per dagen för Bolagsbeskrivningen. För att säkerställa att kontrollen över Bolaget inte missbrukas följer Bolaget tillämpliga regler för bolagsstyrning, till exempel aktiebolagslagen och Nasdaq First North Growth Markets regelverk för emittenter, vilka innehåller bestämmelser som är utformade för att tillvarata minoritetsaktieägares intressen.

	Före erbjudandet		Efter Erbjudandet (förutsatt att det fullt tecknas)*	
Aktieägare	**Antal**	**%**	**Antal**	**%**
Altira AB	416 210	9,05	508 164	6,80
Daniel Soussan via DS Ventures AB	302 230	6,58	359 701	4,81
Rustan Panday AB	259 550	5,65	317 021	4,24
Totalt strörre aktieägare	**977 990**	**21,28**	**1 184 886**	**15,85**
Övriga aktieägare	3 618 620	78,72	6 286 724	84,15
Totalt nya och befintliga aktieägare	**4 596 610**	**100,00**	7 471 610	100,00

**Förutsatt att Erbjudandet och Utökningsoptionen fulltecknas*

Lock-up avtal

Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare samt vissa större aktieägare har ingått lock up-avtal och åtagit sig, gentemot Partner Fondkommission AB, med sedvanliga förbehåll, att inte sälja sina innehav under en period om 365 dagar i fallet styrelseledamöter och ledande befattningshavare, samt 180 dagar för större aktieägare. Samtliga lock-up-åtaganden är föremål för sedvanliga undantag, till exempel överlåtelse till vissa närstående personer och entiteter, överlåtelse till följd av ett offentligt uppköpserbjudande riktat till samtliga eller nästintill samtliga aktieägare i Bolaget, överlåtelse till följd av återköp av egna aktier eller liknande förfaranden och överlåtelse till följd av lagkrav. Samtliga lock up-åtaganden omfattar cirka 50 procent av aktierna och rösterna i Bolaget innan Erbjudandet. Vidare kan Partner Fondkommission AB på diskretionär basis medge undantag från respektive åtagande.

Incitamentsprogram

Incitamentsprogram, teckningsoptioner 2019/2022

Extra bolagsstämman den 11 mars 2019 beslutade att emittera 21 906 teckningsoptioner till nyckelpersoner i Bolaget. Per dagen för Bolagsbeskrivningen har 15 881 teckningsoptioner tecknats. Varje teckningsoption berättigar teckningsoptionsinnehavarna att teckna hundra nya aktier i Bolaget till en teckningskurs om 11,66 SEK per aktie. Teckningsoptionerna kan nyttjas för teckning av aktier under perioden 1 juni 2022 till och med 15 juni 2022. Det är Bolagets bedömning att teckningskursen var marknadsmässig vid tidpunkten för beslutet. Grunden för beräkning av teckningskurs var sedvanlig Black-Scholes-beräkning, fastställd av ett oberoende värderingsinstitut. Om samtliga per dagen för Bolagsbeskrivningen tecknade teckningsoptioner nyttjas för teckning av aktier, kommer antalet aktier i Bolaget att öka med totalt 158 810 aktier och medföra en utspädning om maximalt cirka 2,1 procent förutsatt att Erbjudandet och Utökningsoptionen fulltecknas.

Incitamentsprogram, teckningsoptioner 2022/2025

Ordinarie bolagsstämma den 27 april 2022 beslutade att emittera 230 000 teckningsoptioner till ledande befattningshavare, anställda samt nyckelpersoner i Bolaget. Varje teckningsoption berättigar teckningsoptionsinnehavarna att teckna en ny aktier i Bolaget till en teckningskurs motsvarande 150 procent av teckningskursen i Erbjudandet. Teckningsoptionerna kan nyttjas för teckning av aktier under perioden 1 juni 2025 till och med den 1 juli 2025. Det är Bolagets bedömning att teckningskursen var marknadsmässig vid tidpunkten för beslutet. Grunden för beräkning av teckningskurs var sedvanlig Black-Scholes-beräkning, fastställd av ett oberoende värderingsinstitut. Om samtliga per dagen för Bolagsbeskrivningen tecknade teckningsoptioner nyttjas för teckning av aktier, kommer antalet aktier i Bolaget att öka med totalt 230 000 aktier och medföra en utspädning om maximalt cirka 3,1 procent förutsatt att Erbjudandet och Utökningsoptionen fulltecknas.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar historiska förändringar i Bolagets aktiekapital för perioden som omfattas av den historiska finansiella informationen i Bolagsbeskrivningen fram till dagen för Bolagsbeskrivningen, inklusive hur Erbjudandet påverkar antalet aktier och aktiekapitalet i Bolaget (angivet under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas).

		Antal aktier		Aktiekapital (SEK)			
Registrerings-datum	**Händelse**	**Ändring**	**Totalt**	**Ändring**	**Totalt**	**Kvotvärde**	**Tecknings-kurs**
Ej registrerat	Erbjudandet*	2 875 000	7 471 610	316 250,00	821 877,10	0,11	8,70
2022-05-05	Fondemission	-	4 596 610	389 051,80	505 627,10	0,11	-
2021-04-15	Nyemission	1 221 730	4 596 610	30 984,48	116 575,30	0,025361147	13,30
2021-02-04	Aktiesplit (1:10)	3 037 392	3 374 880	0	85 590,82	0,025361145	-
2021-02-04	Utbyte konvertibel	33 189	337 488	8 417,11	85 590,82	0,253611447	-
2021-02-04	Nyemission	38 023	304 299	9 643,07	77 173,71	0,253611448	131,44
2020-07-08	Utbyte konvertibel	19 834	266 276	5 030,13	67 530,64	0,253611441	-
2020-06-08	Nyemission	49 290	246 442	12 500,51	62 500,51	0,253611438	101,44

**Beräkningar baseras på att Utökningsoptionen utnyttjas till fullo*

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelse

Enligt Sweden Buyersclub ABs bolagsordning skall styrelsen bestå av lägst tre (3) och högst tio (10) ledamöter. Per dagen för Bolagsbeskrivningen består styrelsen av fyra (4) stämmovalda ledamöter, vilka är valda fram till årsstämman 2023. Bolaget har Grant Thornton Sweden AB som revisor. Nedan följer en presentation av styrelseledamöter, ledande befattningshavare och revisor.

Namn	Befattning	Födelseår	Invald	Innehav i Bolaget (antal aktier)	Oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledning	Oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare[33]
Andreas Önstorp	Styrelseordförande	1974	2017	200 650	Ja	Ja
Adam Lindberg	Styrelseledamot	1978	2017	56 060	Ja	Ja
John Patrick Berlips	Styrelseledamot	1979	2021	18 800	Ja	Ja
Anders Nygren	Styrelseledamot	1976	2017	15 000	Ja	Ja

[33]Med större aktieägare avses aktieägare som kontrollerar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i Bolaget.

Styrelse



Andreas Önstorp

Född: 1974.
Bakgrund och erfarenhet: Andreas har erfarenhet som entreprenör, professionell investerare och styrelseledamot. Tidigare bland annat som VD för Vardia Försäkring AB. Vidare har Andreas en Magisterexamen i ekonomi vid Lunds universitet.
Pågående uppdrag: Styrelseordförande i Printler Group AB, styrelseledamot i Darlay Capital AB samt styrelseledamot i Omocom AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Inga uppdrag.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: Darlay Capital AB samt Printler Group AB.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 200 650 aktier via bolag.



Adam Lindberg

Född: 1978.
Bakgrund och erfarenhet: Adam har tidigare erfarenhet som investerare och entreprenör. Tidigare vice VD ApoEx AB, managementkonsult och sjöofficer. Adam har en Magisterexamen i Teknisk Fysik från KTH, en Kandidatexamen i Företagsekonomi samt en Kandidatexamen i Filmvetenskap från Stockholms universitet.
Pågående uppdrag: Styrelseordförande i Colivia Tech AB, styrelseordförande i Nordic Mountain Equity AB, styrelseordförande i Colivia Holding AB, styrelseordförande i Vunder HoldCo AB, styrelseledamot i Thursday AB, styrelseledamot i Maitres AB, styrelseledamot i Wednesday Invest AB samt styrelseledamot i Wednesday Invest 2 AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot i Qalora Capital AB, SECIT Holding AB samt Empowered Applications AB.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: Wednesday Invest AB, Wednesday Invest 2 AB, Thursday AB, Nordic samt Mountain Equity AB.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 56 060 aktier via bolag.



John Patrick Berlips

Född: 1979.
Bakgrund och erfarenhet: John Patrick är Leg. Läkare och entreprenör. Han har arbetat med att utveckla sjukhusens läkemedelsförsörjning genom det bolag han var med och grundade 2010 – ApoEx AB.
Pågående uppdrag: Styrelseordförande i Empowered Applications AB, styrelseledamot i ApoEx AB samt styrelseledamot i Apo Holding JP AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot i Sjöstrand Coffee.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: ApoEX AB.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 18 800 aktier.



Anders Nygren

Född: 1976.
Bakgrund och erfarenhet: Anders har lång erfarenhet lång erfarenhet inom digital marknadsföring och försäljning från ett flertal roller som konsult och CMO. Han har bland annat varit med som grundare och VD på marketing-konsultbolaget Peregrine AB, nu en del av gruppen The North Alliance och VD på performance-marketing firman Klikki AB, nu en del av Nordic Morning. Innan dess hade Anders ett antal ledande roller på startups och etablerade mobiloperatörer i telekombranschen.
Pågående uppdrag: Styrelseledamot i Asort Ventures AB, styrelseledamot i Printler Group AB samt styrelseledamot i Asort Ventures AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseordförande i Peregrine AB.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: Asort Ventures AB, Asort SPV AB, Asort Advisory AB.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 15 000 aktier via bolag.

Ledande befattningshavare

Namn	Befattning	Födelseår	Anställd	Innehav i Bolaget (antal aktier)
Emil Henriksson	VD	1990	2016	120 460
Joachim Forsberg[34]	CFO	1978	2019	78 620
Jacob Wendel	COO	1990	2016	17 680
Johan Rosenson[35]	CTO	1984	2018	0
Richard Carlsson	CDO	1990	2021	750

[34] Joachim Forsberg är engagerad av Bolaget på konsultbasis. För mer information, se rubrik Konsultavtal på sida 66
[35] Johan Rosenson är engagerad av Bolaget på konsultbasis. För mer information, se rubrik Konsultavtal på sida 66

Ledande befattningshavare



Emil Henriksson

Född: 1990. **VD sedan:** 2016.
Bakgrund och erfarenhet: Emil har erfarenhet inom affärsutveckling, ledarskap, försäljning och marknadsföring. Han studerade på IHM och var tidigare marknadsdirektör på Dina Pensioner.
Pågående uppdrag: VD och styrelseledamot i Ucompany i Stockholm AB samt styrelseledamot i Norimont AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Inga uppdrag.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: Inga delägarskap.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 120 460 aktier.



Joachim Forsberg

Född: 1978. **CFO sedan:** 2019.
Bakgrund och erfarenhet: Joachim var medgrundare och CFO på Vardia Försäkring. Han har lång erfarenhet av att analysera, utveckla och förädla kundportföljer i snabbväxande företag.
Pågående uppdrag: Styrelseledamot i Varsamma AB, Styrelseordförande Apricot Consulting AB, styrelseordförande Rubberpiggy Holding AB.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Inga uppdrag.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: Rubberpiggy Holding AB, Apricot Consulting AB.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 78 620 aktier.



Jacob Wendel

Född: 1990. **COO sedan:** 2016.
Bakgrund och erfarenhet: Jacob har lång erfarenhet inom detaljhandeln, bland annat som butikschef på Teliasonera innan övergång till e-handeln. Har studerat vid IHM Business School.
Pågående uppdrag: Inga uppdrag.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Inga uppdrag.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: Inga delägarskap.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 17 680 aktier.



Johan Rosenson

Född: 1984. **CTO sedan:** 2018.
Bakgrund och erfarenhet: Johan har erfarenhet som Full Stack-utvecklare med bred kunskap inom utveckling av både backend- och frontend-utveckling.
Pågående uppdrag: Inga uppdrag.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Inga uppdrag.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: Inga delägarskap.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 0 aktier.



Richard Carlsson

Född: 1990. **Chief Design Officer sedan:** 2017.
Bakgrund och erfarenhet: Richard hard en filosofie kandidatexamen med inriktning digital medieproduktion från Umeå Universitet. Richard har arbetet inom Bolaget sedan 2016 med huvuduppgifter kopplade till UX, art direction, konceptutveckling, kommunikation, grafisk formgivning, webbdesign och front-end utveckling.
Pågående uppdrag: Inga uppdrag.
Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Inga uppdrag.
Delägarskap över 10 procent de senaste fem åren: Inga delägarskap.
Aktuellt aktieinnehav i Bolaget: 750 aktier.

Ersättning till styrelsen avseende räkenskapsåret 2021

Namn	Befattning	Styrelse-arvode	Rörlig ersättning	Övrig ersättning	Pension	Summa
Andreas Önstorp	Styrelseordförande	75 000	-	-	-	75 000
Adam Lindberg	Styrelseledamot	50 000	-	-	-	50 000
Patrik Berlips	Styrelseledamot	50 000	-	-	-	50 000
Anders Nygren	Styrelseledamot	50 000	-	-	-	50 000

Ersättning till ledande befattningshavare avseende räkenskapsåret 2021

Namn	Befattning	Grundlön	Rörlig ersättning	Övrig ersättning	Pension	Summa
Emil Henriksson	VD	670 000	-	54 095	-	724 095
Övriga ledande befattningshavare	-	2 545 924	-	-	-	2 545 924

Konsultavtal

Bolagets CFO och CTO är engagerade av Bolaget på konsultbasis. Bolaget har ett ingått konsultavtal med Apricot Consulting AB enligt vilket Bolaget anlitar Joachim Forsberg som CFO under 20 timmar per vecka. Joachim Forsberg har en uppsägningstid om 3 månader. Vidare har Bolaget ingått ett konsultavtal med Devlop Konsult AB enligt vilket Bolaget anlitar Johan Rosenson som CTO på heltid (160 timmar per månad). Johan Rosenson är inte bunden av någon uppsägningstid enligt nuvarande avtal. Övriga ledande befattningshavare är anställda av Bolaget.

Huvudsakliga anställningsvillkor för ledande befattningshavare

Emil Henrikssons anställningsavtal innehåller ett konkurrensförbud under anställningen samt tolv månader efter anställningen har upphört. Under samma period gäller ett förbud mot att värva kunder och leverantörer. Anställningsavtalet har en ömsesidig uppsägningstid om sex månader. Vid en uppsägning är Emil Henriksson berättigad avgångsvederlag motsvarande sex fasta månadslöner. Månadslönen revideras årligen.

Övriga ledande befattningshavare, förutom Johan Rosenson och Joachim Forsberg vilka är anlitade som konsulter och vars konsultavtal är beskrivna ovan, är inte berättigade till avgångsvederlag. Uppsägningstiden för övriga ledande befattningshavare varierar från en månad till tre månader eller den tid som framgår av lagen om anställningsskydd (1982:80). Ett av anställningsavtalen tillåter konkurrerande verksamhet om samtycke inhämtas från Bolaget. Det andra anställningsavtalet reglerar inte konkurrerande verksamhet. De övriga ledande befattningshavarnas anställningsavtal har sedvanliga anställningsvillkor.

Revisor

Bolagets auktoriserade revisor är Grant Thornton AB med Christian Petersson Törnquist (1989) som huvudansvarig revisor. Christian Petersson Törnquist är auktoriserad revisor och medlem i FAR (den professionella sammanslutningen för auktoriserade revisorer i Sverige). Adressen till revisorn och revisorssuppleanten återfinns i avsnittet *"Adresser"* i Bolagsbeskrivningen.



Övrig information om styrelseledamöter och ledande befattningshavare

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress, Charkmästargatan 2, 121 62, Johanneshov. Det förekommer inga familjeband mellan styrelseledamöterna och/eller de ledande befattningshavarna.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har dömts i något bedrägerirelaterat mål under de senaste fem åren. Ingen av de ovanstående personerna har, utöver vad som redogjorts för ovan, under de senaste fem åren varit inblandade i någon konkurs, likvidation eller konkursförvaltning. Inte heller finns det någon anklagelse och/eller sanktion utfärdad av myndighet eller yrkessammanslutning mot någon av dessa personer och ingen av dessa har förbjudits av domstol att ingå som medlem i ett bolags förvaltnings-, lednings eller kontrollorgan eller att ha ledande eller övergripande funktioner hos ett bolag under de senaste fem åren. Det föreligger ingen potentiell intressekonflikt hos någon av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavarna, således har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare något privat intresse som kan stå i strid med Bolagets intressen. Som framgår ovan har dock ett flertal styrelseledamöter och ledande befattningshavare ekonomiska intressen i Bolaget genom aktieinnehav och anställningar. Ingen av ovan nämnda styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har ingått avtal med Bolaget om förmåner efter uppdragets avslutande, utöver vad som annars framgår i denna Bolagsbeskrivning.

Bolagsstyrning

Svensk kod för bolagsstyrning

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag. Före noteringen på Nasdaq First North Growth Market grundades bolagsstyrningen i Bolaget på svensk lag samt interna regler och föreskrifter. När Bolaget är noterat på Nasdaq First North Growth Market kommer Bolaget även att följa Nasdaq First North Growth Markets regelverk för emittenter. Bolag som är noterade på Nasdaq First North Growth Market behöver inte tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**"), och Bolaget avser, åtminstone inledningsvis, att inte tillämpa Koden.

Bolagsstämma

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämman utövar aktieägarna sin rösträtt i nyckelfrågor, till exempel fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och verkställande direktör, val av styrelseledamöter och revisorer samt ersättning till styrelsen och revisorerna. Årsstämma ska hållas inom sex månader från utgången av varje räkenskapsår. Utöver årsstämma kan även extra bolagsstämma hållas. Kallelse till årsstämma respektive extra bolagsstämma där frågor om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman. Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska Bolaget genom annonsering i Dagens Industri upplysa om att kallelse har skett.

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran till styrelsen. Begäran ska normalt vara styrelsen tillhanda senast sju veckor före bolagsstämman.

Rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i en bolagsstämma ska dels vara införd i den av Euroclear Sweden förda aktieboken sex bankdagar före stämman, dels anmäla sig hos Bolaget för deltagande i bolagsstämman senast den dag som anges i kallelse till stämman. Aktieägare kan närvara vid bolagsstämman personligen eller genom befullmäktigat ombud och får åtföljas av högst två biträden. Vanligtvis är det möjligt för aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt, vilka närmare anges i kallelsen till stämman. Aktieägare är berättigade att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Styrelsen

Styrelsen är det högst beslutsfattande organet efter bolagsstämman. Enligt aktiebolagslagen ansvarar styrelsen för Bolagets organisation och förvaltning av Bolagets angelägenheter. Styrelseledamöter utses vanligen av årsstämman för den period som avslutas vid nästkommande årsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning ska de styrelseledamöter som väljs av årsstämman vara lägst tre (3) och högst tio (10) med lägst noll (0) och högst tio (10) suppleanter.

Valberedning

Årsstämman den 30 juni 2021 fastställde principer för hur valberedning i Bolaget ska utses. Enligt dessa principer ska valberedningen bestå av fyra ledamöter, av vilka tre utses av de tre till röstetalet största ägarregistrerade aktieägarna listade i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken per utgången av det tredje kvartalet varje räkenskapsår, samt styrelsens ordförande, som även ska sammankalla valberedningen till dess första sammanträde.



Till ordförande i valberedningen ska den ledamot som tillsatts av den till röstetalet störste aktieägaren utses, förutsatt att ledamoten inte är ledamot av styrelsen. Majoriteten av valberedningens ledamöter ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen. Verkställande direktören eller annan person från bolagsledningen ska inte vara ledamot av valberedningen. Minst en av valberedningens ledamöter ska vara oberoende i förhållande till den i Bolaget röstmässigt största aktieägaren eller grupp av aktieägare som samverkar om Bolagets förvaltning. Styrelseledamöter kan ingå i valberedningen, men ska inte utgöra en majoritet av valberedningens ledamöter. Styrelsens ordförande eller annan styrelseledamot ska inte vara valberedningens ordförande.

Om en eller flera aktieägare som utsett ledamöter till valberedningen tidigare än tre månader före årsstämman upphör att tillhöra de tre till röstetalet största aktieägarna ska ledamöter utsedda av dessa aktieägare ställa sina platser till förfogande och den eller de aktieägare som tillkommer till de tre till röstetalet största aktieägarna ska äga rätt att utse ersättare till de avgående ledamöterna. Dock ska inga marginella skillnader i aktieinnehav och ändringar i aktieinnehav som uppstår senare än tre månader innan årsstämman leda till några ändringar i sammansättningen av valberedningen, såvida inte särskilda omständigheter föreligger.

Valberedningens mandattid löper till dess nästkommande valberednings sammansättning är fastställd. Valberedningen ska tillvarata Bolagets samtliga aktieägares intresse i frågor som faller inom ramen för valberedningens uppgifter. Utan att begränsa vad som tidigare sagts, ska valberedningen lämna förslag till stämmoordförande vid årsstämma, styrelse, styrelseordförande, revisor, styrelsearvode med uppdelning mellan ordföranden och övriga ledamöter samt ersättning för utskottsarbete och annan ersättning för styrelseuppdrag, arvode till Bolagets revisor samt principer för utseende av valberedningen.

Legala frågor och kompletterande information

Bolagsinformation

Firmanamn	Sweden Buyersclub AB
Organisationsnummer	559016-7838
Handelsbeteckning	BUY
ISIN-kod	SE0015660287
Säte och hemvist	Stockholm
Datum för bolagsbildning	2015-06-08
Datum för registrering	2015-06-09
Land för bolagsbildning	Sverige
Juridisk form	Aktiebolag
Lagstiftning	Svensk rätt
Adress (Huvudkontor)	Charkmästargatan 2, 121 62, Johanneshov
Telefon	020 45 50 00
E-post	info@buyersclub.se
Hemsida	www.buyersclub.se

Organisation och struktur

Per dagen för Bolagsbeskrivningen ingår Sweden Buyersclub AB inte i någon koncern och Bolaget har inga dotterbolag. Aktierna i Bolaget är fördelade på 79 aktieägare. Bolagets största aktieägare med innehav motsvarande fem procent eller mer av aktierna i Bolaget anges i avsnittet "*Aktien och ägarförhållanden – Ägarstruktur*".

Väsentliga avtal

Bolaget bedömer att det inte finns några väsentliga avtal som inte har ingåtts inom ramen för Bolagets normala verksamhet för perioden som omfattas av den historiska finansiella informationen i Bolagsbeskrivningen fram till dagen för Bolagsbeskrivningen.

Tvister och rättsliga processer

Bolaget är inte och har heller inte varit delaktig i någon rättstvist, något skiljeförfarande eller administrativt förfarande som kan ha en väsentlig negativ inverkan på företagets rykte eller framtidsutsikter, och, så vitt Bolaget känner till, är inga sådana tvister är hotade eller väntande.

Regleringar och tillstånd

Bolaget innehar inte några tillstånd, koncessioner eller statliga tillstånd som är väsentliga för Bolagets verksamhet och som inte enkelt kan ersättas. Bolaget känner inte till några pågående, förestående eller planerade lagstiftningsåtgärder, vare sig nationella, internationella eller europeiska, som kan ha en väsentlig inverkan på företagets verksamhet, affärskrav eller tillstånd.

Försäkringar

Bolaget bedömer att dess försäkringsskydd är tillfredställande med avseende på verksamhetens art och omfattning med beaktande av de risker som verksamheten normalt är förknippad med. Det finns dock inga garantier att Bolaget inte kommer att drabbas av förluster som inte täcks av vid var tid gällande försäkringar.

Immateriella rättigheter

Bolaget riktar sig primärt till den svenska allmänheten med sina detaljhandelstjänster. Bolaget innehar en svensk varumärkesregistrering för ordet "Buyersclub" som omfattar reklam- och detaljhandelstjänster i klass 35. Bolaget innehar domännamnet www.buyersclub.se, vilket även är Bolagets hemsida.

Plattformens källkod

Bolagets e-handelsplattform är byggd på öppen källkod. Bolaget bedömer att det inte finns några materiella beroenden till annan källkod avseende Bolagets hemsida.

Rådgivare

Finansiell rådgivare till Bolaget är Partner Fondkommission. Partner Fondkommission har även biträtt Bolaget med upprättandet av Bolagsbeskrivningen. Partner Fondkommission är Bolagets rådgivare vid Erbjudandet och kommer agera emissionsinstitut avseende Erbjudandet. Partner Fondkommission är också Bolagets Certified Adviser. Partner Fondkommission äger inga aktier i Bolaget. Baker & McKenzie Advokatbyrå KB är Bolagets legala rådgivare i samband med Erbjudandet.

Transaktioner med närstående

Bolagets incitamentsprogram har redogjorts för i avsnittet *"Incitamentsprogram, teckningsoptioner 2019/2022"* och ersättning som har betalats ut till Bolagets styrelse och ledamöter under räkenskapsåret 2021 beskrivs i avsnittet *"Styrelse, ledande befattningshavare och revisor - Ersättning till styrelsen avseende räkenskapsåret 2021"* och *"- Ersättning till ledande befattningshavare avseende räkenskapsåret 2021"*.

Bolaget har två historiska aktieägartillskott om 60 000 SEK från Emil Henriksson respektive 15 000 SEK från Filip Lang, som per dagen för Bolagsbeskrivningen inte är återbetalda. Det föreligger inga väsentliga villkor i förhållande till de två aktieägartillskotten, utöver att Bolaget ska återbetala beloppen till respektive aktieägare. När dessa återbetalas kommer de redovisas som transaktion med närstående.

Bolaget har under 2022 tagit upp ett brygglån från vissa aktieägare varav en långivare är bolaget Asort Ventures AB som kontrolleras av styrelseledamot Anders Nygren (lån om 100 000 SEK). Det är av Bolagets uppfattning att låneavtalet med Asort Ventures AB ingåtts på marknadsmässiga villkor. Samma lånevillkor gäller för samtliga långivande aktieägare, inklusive Asort Ventures. Brygglånet beskrivs i avsnittet *"Eget kapital, skulder och annan finansiell information - Brygglån från aktieägare"*.

Utöver ovanstående har det inte förekommit några transaktioner med närstående avseende den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Bolagsbeskrivningen.

Intressekonflikter

Partner Fondkommission är, som nämnt ovan, finansiell rådgivare till Bolaget samt agerar emissionsinstitut i samband med Erbjudandet. Partner Fondkommission erhåller en på förhand avtalad ersättning i samband med Erbjudandet. Därutöver har Partner Fondkommission inga ekonomiska eller andra intressen i Erbjudandet. Det föreligger härutöver inte någon intressekonflikt inom förvaltnings-, lednings- och kontrollorgan eller hos andra personer i ledande befattningar i Bolaget och det finns inte heller några andra fysiska eller juridiska personer som är inblandade i Erbjudandet som har ekonomiska eller andra intressen i Bolaget.

Teckningsåtaganden

I samband med Erbjudandet har Bolaget erhållit teckningsåtaganden motsvarande totalt cirka 15 MSEK eller cirka 75 procent av Erbjudandet. En förteckning över lämnade teckningsåtaganden återfinns i tabellen nedan.

Teckningsåtagandena utgör civilrättsligt bindande åtaganden, men har inte säkerställts via bankgaranti, pantsättning eller liknande säkerhetsåtaganden. Eftersom teckningsåtagandena inte är säkerställda enligt ovan finns således en risk att Bolaget inte kommer att erhålla de belopp som respektive åtagande avser. Se även avsnittet *"Riskfaktorer – Aktierelaterade risker"*.

Namn teckningsåtagare	Tecknat belopp (MSEK)	Tecknat antal aktier
Mats O Andersson*	1,5	172 414
Altira AB	0,8	91 954
Simon Forsslund	0,75	86 207
Richard Båge	0,5	57 471
Dan Castillo via Risktornet AB	0,5	57 471
Daniel Soussan via DS Ventures AB	0,5	57 471
Rustan Panday via Rustan Panday AB	0,5	57 471
Emil Henriksson	0,5	57 471
Klas Zetterman	0,5	57 471
P-A Bendt AB	0,5	57 471
Fabian Fredell	0,5	57 471
Raspart Förvaltning AB	0,5	57 471
SKSF Invest AB	0,5	57 471
Övriga Teckningsåtagare	7	798 816
Totalt	**15**	**1 724 101**

Mats O Anderssons teckning verkställs genom kvittning av brygglån som beskrivs under "Avtal om brygglån med aktieägare".

Aktieägaravtal

Såvitt Bolagets styrelse känner till finns inga aktieägaravtal mellan Bolagets aktieägare som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget. Bolagets styrelse känner inte heller till några avtal eller motsvarande överenskommelser som kan leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

Övrigt

Det föreligger inga inskränkningar i rätten att fritt överlåta aktier i Bolaget.

Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden i fråga om emittentens aktier under det innevarande eller det föregående räkenskapsåret.

Vissa skattefrågor i Sverige

Nedan redovisas vissa skattekonsekvenser som kan aktualiseras för fysiska personer och aktiebolag i anledning av Erbjudandet. Sammanfattningen är baserad på nu gällande regler och är endast avsedd som allmän information för aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, såvida inte annat anges. Redogörelsen behandlar inte värdepapper som innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet eller av handelsbolag. Vidare behandlas inte de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud för kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga på innehav av aktier i Bolaget som anses näringsbetingade. Inte heller omfattas de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som är eller tidigare har varit s.k. fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av s.k. kvalificerade aktier i fåmansföretag. Beträffande vissa kategorier av skattskyldiga gäller särskilda skatteregler. Investerare uppmärksammas på att skattelagstiftningen i Sverige eller i en stat som investeraren har anknytning till eller sin skattehemvist i kan inverka på hur inkomsterna från värdepapperen beskattas. Beskattningen av varje enskild aktieägare beror på dennes speciella situation. Varje aktieägare och innehavare av teckningsrätter rekommenderas därför att rådfråga en skatterådgivare för att få information om de särskilda konsekvenser som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal.

Beskattning vid avyttring av aktier

Fysiska personer

Fysiska personer beskattas för hela den eventuella kapitalvinsten i inkomstslaget kapital vid försäljning eller annan avyttring av aktier. Skatt tas ut med 30 procent av kapitalvinsten om det är fråga om marknadsnoterade aktier. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen efter avdrag för eventuella försäljningsutgifter och de avyttrade aktiernas omkostnadsbelopp (anskaffningsutgift). Vid kapitalvinstberäkningen används genomsnittsmetoden. Enligt denna skall omkostnadsbeloppet för en aktie utgöras av det genomsnittliga omkostnadsbeloppet för aktier av samma slag och sort. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter. Uppkommer kapitalförlust på marknadsnoterade aktier är denna fullt avdragsgill mot skattepliktiga kapitalvinster samma år på aktier och andra marknadsnoterade delägarrätter utom andelar i investeringsfonder som enbart innehåller svenska fordringsrätter (räntefonder). Kapitalförlust som inte kan kvittas på detta sätt är avdragsgill med 70 procent mot annan inkomst av kapital. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av underskott som inte överstiger 100 000 kr och med 21 procent av resterande del. Ett sådant underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Juridiska personer

För aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 20,6 procent. Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt som beskrivits ovan avseende fysiska personer. Avdragsgilla kapitalförluster på aktier och andra delägarrätter får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter. En sådan kapitalförlust kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. Kapitalförluster som inte har kunnat utnyttjas ett visst år får dras av mot kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Särskilda skatteregler gäller för vissa speciella företagskategorier, exempelvis investeringsfonder, investmentföretag och försäkringsföretag.



Beskattning vid utdelning

För privatpersoner beskattas utdelning i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. För fysiska personer som är bosatta i Sverige innehålls normalt preliminär skatt avseende utdelning med 30 procent på utdelat belopp. Den preliminära skatten innehålls av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. För aktiebolag beskattas utdelning i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 20,6 procent.

Aktieägare som är begränsat skyldiga i Sverige

Aktieägare i Bolaget som är begränsat skattskyldiga i Sverige, och som inte bedriver näringsverksamhet från ett fast driftställe i Sverige, beskattas normalt inte i Sverige för kapitalvinster vid avyttring av aktier. Dessa aktieägare kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Sådan aktieägare bör därför rådfråga skatterådgivare i sin hemviststat. Enligt en särskild regel är dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för beskattning i Sverige vid avyttring av aktier i Bolaget, om de vid något tillfälle under de 10 närmaste föregående kalenderåren varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats här. Beskattningsrätten kan dock vara begränsad genom de skatteavtal som Sverige ingått med andra länder. För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning från svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Kupongskattesatsen är 30 procent men kan reduceras genom dubbelbeskattningsavtal, om tillämpligt. Avdraget för kupongskatt verkställs normalt av Euroclear Sweden eller annan som Bolaget har anlitat eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. Om Bolaget inte har uppdragit åt Euroclear Sweden eller annan att skicka utdelningen skall avdraget verkställas av Bolaget.

Investeringssparkonto

För obegränsat skattskyldiga fysiska personer som äger aktierna via Investeringssparkonto utgår ingen skatt på kapitalvinst vid försäljning av aktierna. Det föreligger inte heller någon avdragsrätt vid förlust vid eventuell försäljning av aktierna. Ingen skatt utgår på utdelningar på aktierna som innehas via ett investeringsparkonto. All beskattning sker i stället genom en avkastningsskatt som baseras på kapitalbasen för kontot, oavsett om det gjorts vinst eller förlust på kontot. Avkastningsskatten varierar beroende på statslåneräntan men är som lägst 0,375 procent. Avkastningsskatten betalas varje år.

Beskattning av tillgångarna på investeringssparkontot som innehas av en begränsat skattskyldig fysisk person sker i stället på konventionellt sätt vilket innebär att svensk kupongskatt utgår på utdelningar.
En juridisk person kan inte inneha ett investeringssparkonto.

Bolagsordning

§ 1 Företagsnamn
Bolagets företagsnamn är Sweden Buyersclub AB. Bolaget är publikt (publ).

§ 2 Säte
Styrelsen ska ha sitt säte i Stockholms kommun.

§ 3 Verksamhet
Bolaget ska förmedla rabatterade produkter och tjänster inom exempelvis elektronik, kosmetik, hem och hushåll, accessoarer till sina medlemmar.

$ 4 Aktiekapital
Aktiekapitalet ska vara lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

§ 5 Antalet aktier
Antal aktier ska vara lägst 4 595 000 och högst 18 380 000.

§ 6 Styrelse
Styrelsen ska bestå av lägst 3 och högst 10 ledamöter med lägst 0 och högst 10 suppleanter.

§ 7 Revisor
För granskning av aktiebolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses lägst en och högst två revisorer eller ett registrerat revisionsbolag.

§ 8 Kallelse till bolagsstämma
Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i den rikstäckande dagstidningen Dagens Industri upplysa om att kallelse har skett.

§ 9 Deltagande vid bolagsstämma
För att få deltaga i bolagsstämman ska aktieägare dels vara upptagen i en utskrift eller annan framställning av aktieboken den dag som anges i aktiebolagslagen, dels anmäla sig samt antalet biträden (högst två) till bolaget den dag som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får inte vara söndag, helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

§ 10 Fullmaktsinsamling och poströstning
Styrelsen har rätt att samla in fullmakter till bolagsstämma enligt det förfarande som anges i 7 kap. 4 § andra stycket aktiebolagslagen (2005:551).
Styrelsen får inför en bolagsstämma besluta att aktieägarna ska kunna utöva sin rösträtt per post före bolagsstämman.

§ 11 Ärenden på årsstämma
Årsstämma hålls årligen inom sex månader från räkenskapsårets utgång.

På årsstämman ska följande ärenden behandlas.

1. Val av ordförande vid stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Val av en eller flera justeringspersoner.
4. Prövande av om stämman blivit behörigen sammankallad.
5. Godkännande av dagordning.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse.
7. Beslut om
   a) fastställande av resultaträkningen och balansräkningen, samt i förekommande fall, koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen,
   b) dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen samt, i förekommande fall, den fastställda koncernbalansräkningen, och
   c) ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören.
8. Fastställande av antal styrelseledamöter och revisorer.
9. Fastställande av arvoden till styrelsen och revisorer.
10. Val till styrelsen och revisorer.
11. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordning.

§ 12 Räkenskapsår

Räkenskapsår är 1 januari – 31 december.

§ 13 Avstämningsförbehåll

Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen, eller annan dag som anges i aktiebolagslagen (2005:551), är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister, enligt 4 kap. lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap. 18 § första stycket 6–8 nämnda lag, ska antas vara behörig att utöva de rättigheter som framgår av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).



Källförteckning

1. **Tzu & Co – Retail marketing strategy report**
   tzuand.co/online-retail-marketing-strategy-report/
2. **Tzu & Co – Retail marketing strategy report**
   tzuand.co/online-retail-marketing-strategy-report/
3. **Postnord - E-Barometern årsrapport 2021**
   www.postnord.se/foretagslosningar/e-handel/e-handelsrapporter/e-barometern
4. **Postnord – E-barometern årsrapport, 2020**
   www.postnord.se/siteassets/pdf/rapporter/e-barometern-arsrapport-2020.pdf
5. **Postnord – E-commerce in Europe, 2021**
   www.postnord.se/foretagslosningar/e-handel/e-handelsrapporter/e-handeln-i-europa
6. **HUI Research – Det stora detaljhandelsskiftet**
   www.svenskhandel.se/globalassets/dokument/aktuellt-och-opinion/rapporter-och-foldrar/e-handelsrapporter/det_stora_detaljhandelsskiftet_svenskhandel_20170120.pdf
7. **HUI Research/Handelsfakta – Insikter och spaningar, e-handeln i Sverige**
   handelsfakta.se/insikt/e-handeln-i-sverige/
8. **Postnord – E-commerce in Europe, 2021**
   www.postnord.se/foretagslosningar/e-handel/e-handelsrapporter/e-handeln-i-europa
9. **SCB – Befolkningens it-användning**
   www.scb.se/contentassets/a3faa0cdf5c44382a8343eb4a2e3df04/le0108_2020a01_br_lebr2001.pdf
10. **Läget I handeln 2021**
    www.svenskhandel.se/globalassets/dokument/aktuellt-och-opinion/rapporter-och-foldrar/laget-i-handeln/laget-i-handeln-2021.pdf
11. **McKinsey & Company – Perspectives on retail and consumer goods, 2020**
    www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/industries/retail/our%20insights/perspectives%20on%20retail%20and%20consumer%20goods%20number%208/perspectives-on-retail-and-consumer-goods_issue-8.pdf
12. **The World Bank – International LPI, country ranking**
    lpi.worldbank.org/
13. **Postnord - E-handeln i Norden, 2018**
    pages.postnord.com/rs/184-XFT-949/images/ehandeln-i-norden-2018.pdf
14. **EU Kommissionen – Index för digital ekonomi och digitalt samhälle**
    ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/sv/ip_21_5481
15. **Regeringskansliet – Sverige helt uppkopplat 2025 – en bredbandsstrategi**
    www.regeringen.se/informationsmaterial/2016/12/sverige-helt-uppkopplat-2025---en-bredbandsstrategi/
16. **Riksbanken – Så betalar svenskarna, 2020**
    www.riksbank.se/sv/betalningar--kontanter/sa-betalar-svenskarna/sa-betalar-svenskarna-2020/1.-betalningsmarknaden-digitaliseras/manga-betalar-med-mobilen-till-exempel-via-swish/e-handel-blir-allt-vanligare/
17. **INC. - Gen V: A Powerful Consumer Generation Few Are Talking About**
    www.inc.com/amy-balliett/gen-v-a-powerful-consumer-generation-few-are-talking-about.html
18. **de Bellis, E., Johar, G., (2020). Autonomous Shopping Systems: Identifying and Overcoming Barriers to Consumer Adoption**
    www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022435919300922
19. **Fortune Business Insights – Loyalty Management Market**
    www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/loyalty-management-market-101166
20. **Tzu & Co – Retail marketing strategy report**
    tzuand.co/online-retail-marketing-strategy-report/
21. **McKinsey & Co - Thinking inside the subscription box: New research on e-commerce consumers**
    www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/thinking-inside-the-subscription-box-new-research-on-ecommerce-consumers
22. **Research and Markets - Global Subscription E-commerce Market: Size and Forecasts with Impact Analysis of Covid-19 (2021-2025 Edition)**
    www.researchandmarkets.com/reports/5148407/global-subscription-e-commerce-market-size-and
23. **Zuora – Subscription Economy Index**
    de.zuora.com/resources/subscription-economy-index/
24. **McKinsey & Co - Sizing Up The Subscription E-Commerce Market: 2018 Update**
    get.fuelbymckinsey.com/article/sizing-up-the-subscription-e-commerce-market/
25. **Precedence Research - Last Mile Delivery Transportation Market Size to Hit US$ 424.3 Bn by 2030**
    www.globenewswire.com/en/news-release/2022/03/24/2409950/0/en/Last-Mile-Delivery-Transportation-Market-Size-to-Hit-US-424-3-Bn-by-2030.html
26. **PTS – Svensk postmarknad, 2021**
    www.pts.se/globalassets/startpage/dokument/icke-legala-dokument/rapporter/2021/post/svensk-postmarknad-2021.pdf

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