

# Sweden Buyersclub AB förstärker styrelsen med Kristoffer Väliharju som ny ledamot

TORS, JUNI 22, 2023 09:00 CET

**Vid Sweden Buyersclubs ordinarie bolagsstämma den 16 maj valdes Kristoffer Väliharju, tidigare VD för CDON (2018-2021) och försäljningschef på Dustin, till ny styrelseledamot. Kristoffers kompetens kommer att vara ovärderligt när vi fortsätter vår resa, kommenterar Emil Henriksson VD, för Sweden Buyersclub.**

– Jag känner mig hedrad av att bli invald som ny ledamot i Buyersclubs styrelse då jag haft förmånen att följa bolaget nära under drygt ett års tid och blivit oerhört imponerad av VD:n Emil och teamets kunskap om e-handel och hur man med bra teknik och hårt arbete kan utveckla ett vinnande och lönsamt koncept för kunder som vill spara pengar på sina inköp på nätet, säger han.

Kristoffer Väliharju har bred erfarenhet av bolagsstyrning från olika chefspositioner inom Dell och Dustin inom försäljning och marknadsföring, vice VD och sedermera VD i CDON AB. Han är idag verksam inom olika styrelser.

– Jag kommer bidra med kunskap och ett starkt nätverk inom plattformshandel sedan min tid på CDON. Jag ser med tillförsikt på de resultat som uppnåtts trots Buyersclubs ringa storlek och en utmanande marknad och är förvåntansfull inför vilka möjligheter det ger oss i framtiden, säger Kristoffer Väliharju.

– Det glädjer mig att Kristoffer valt att ta plats i bolagets styrelse då hans kompetens kommer att vara ovärderligt när vi fortsätter vår resa, kommenterar Emil Henriksson VD, för Sweden Buyersclub.

## Certified Adviser

Sweden Buyersclubs Certified Adviser är Partner Fondkommission, [info@partnerfk.se](mailto:info@partnerfk.se), 031-761 22 30.

För mer information vänligen kontakta:

### Emil Henriksson

VD Sweden Buyersclub AB  
E-post: [emil.henriksson@buyersclub.se](mailto:emil.henriksson@buyersclub.se)  
Telefon: (+46) 73 37 71 937

## Om Buyersclub:

Sweden Buyersclub AB ([buyersclub.se](http://buyersclub.se)) är en e-handelsplattform med fokus på återkommande medlemsintäkter. Bolaget erbjuder några av marknadens lägsta priser på ett närmast obegränsat produktutbud utan att kompromissa med kundupplevelsen. Kunden erbjuds en smidig köpupplevelse i form av en lättmanövrerad plattform där alla beställda produkter levereras i en och samma försändelse via vald speditör.

Det valfria medlemskapet "Plus" ger även prenumeranter fri frakt, produktrabatter samt unika erbjudanden. Genom det starka erbjudandet har Buyersclub byggt en stor bas av prenumeranter som genererar medlemsintäkter, vilka utgör ett komplement till den för e-handeln klassiska intäktsmodellen med kostnadspåslag. Flera års data om kundbortfall och kundernas livslängd ger också en mer förutsägbar intäktsström.