

# Sweden Buyersclub AB förstärker ledningsgruppen

PRESSMEDDELANDE, 6 SEPTEMBER 2024

**Sweden Buyersclub AB meddelar idag att Sonja Såndberg har anslutit till bolagets ledningsgrupp. Sonja, som har varit en del av företaget sedan 2021, tar nu ett större ansvar för att driva företagets fortsatta utveckling inom inköp, produktutbud och lagerhantering.**

Med sin utbildning i företagsekonomi och specialisering inom marknadsföring från både Stockholms Universitet och University of Liverpool, har Sonja snabbt visat sin förmåga att omsätta teoretiska insikter inom affärsstrategi och marknadsföring till konkreta resultat i verksamheten. Under sina år i bolaget har hon haft en central roll i att optimera inköpsprocesser och stärka företagets interna logistik, vilket har bidragit till företagets framgång.

“Vi är glada att välkomna Sonja in i ledningsgruppen,” säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB. “Hennes energi och analytiska förmåga, tillsammans med hennes erfarenhet från bolaget, gör henne till en ovärderlig tillgång när vi fortsätter att växa och utvecklas.”

Sonjas engagemang och insikter inom marknadsföring och intern verksamhetsutveckling kommer att bidra starkt till företagets långsiktiga mål och strategier.

“Jag ser fram emot att fortsätta bidra till Bolagets framgång och utveckling,” säger Sonja Såndberg. “Det är spännande att vara en del av ett dynamiskt och växande företag, och jag ser fram emot att tillsammans med ledningen driva bolaget framåt.”

## **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  
emil.henriksson@buyersclub.se  
(+46) 73 37 71 937

## **Om Buyersclub:**

Sweden Buyersclub AB är ett tech-drivet företag med en hög andel återkommande prenumerationsintäkter, vilket bidrar till stabilitet och långsiktighet. Företaget erbjuder marknadens lägsta priser på hundratals välkända varumärken via sin digitala handelsplats, [buyersclub.se](https://buyersclub.se). Sortimentet är brett och omfattar kategorier som skönhet, hemelektronik, leksaker, husdjursprodukter, heminredning, kontorsvaror och böcker, vilket attraherar en bred målgrupp.

För de mest prismedvetna konsumenterna finns “Buyersclub Plus”, ett medlemskap för 99 kr/månad som ger tillgång till bolagets egna inköpspriser, en kostnadsfri utvald produkt varje månad samt unika medlemserbjudanden.

Bolagets innovativa plattform synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer, vilket har potential att kraftigt reducera bolagets behov av eget lager och därmed stor kapitalbindning, vilket är en enorm risk och kostnad för traditionella e-handelsföretag.

Marknadsplatser undviker lagerrisk genom att agera som en mellanhand; olika säljare tillhandahåller produkter och paketering medan marknadsplatsen förmedlar affären. Detta sker ofta på bekostnad av högre pris till kund samt en försämrad leveransupplevelse då konsumenten kan få flera leveranser vid olika tidpunkter vid köp av flera produkter i en och samma order.

Buyersclubs metod reducerar leden i distributionskedjan samtidigt som produkter levereras till Buyersclubs crossdocking-lager för att smpaketeras i en enskild försändelse. Priset till kund blir på så sätt lägre utan bekostnad av försämrad marginal, samtidigt som varor skickas samlad, via kundens valda speditör.

Plattformen har under 2024 utvecklats så att sortimentet kan speglas till nya nischade onlinebutiker, så kallade "storefronts". Detta möjliggör för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar. [bookhero.se](https://bookhero.se), en onlinebokhandel som nyttjar bolagets befintliga infrastruktur, är bolagets första externa storefront.