

Sweden Buyersclub AB ingår samarbete med DBT Capital – en finansieringspartner

PRESSMEDDELANDE, 27 DECEMBER 2024

Sweden Buyersclub AB är glada att idag kunna meddela att bolaget har ingått ett samarbete med DBT Capital. Samarbetet ger initialt bolaget 7 MSEK för att lösa befintliga krediter på bättre villkor. På sikt kan DBT vara ett alternativ till nyemission om det finns behov av ytterligare likviditet.

Bolaget har ingått ett avtal med DBT Capital om en lån på 7 MSEK. Krediten ska användas för refinansiering av befintliga lån samt för att stärka bolagets operativa kapital.

Kreditvillkoren förväntas förbättra resultatet med över 100 000 SEK under 2025, baserat på en jämförelse mellan DBT:s ränta och villkoren för tidigare ägarlån och checkkredit.

Bolaget bekräftar även målen för 2025 som tidigare kommunicerats, vilka innebär en omsättning på 120-150 MSEK och en EBITDA på 5-8 MSEK.

Lånets villkor

- Ränta: 8,35% + stibor
- Uppläggningsavgift: 115 000 kr
- Amortering fram till slutdag: 2028-06-30

Certified Adviser

Augment Partners AB är bolagets Certified Adviser.

Telefon: +46 (0)8 604 22 55

E-post: info@augment.se

För mer information, vänligen kontakta:

Emil Henriksson, VD Sweden Buyersclub AB

Telefon: (+46) 73 37 71 937

E-post: emil.henriksson@buyersclub.se

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 från 69 kr/månad som ger tillgång till bolagets egna inköpspriser, lägsta prisgaranti, exklusiva medlemserbjudanden och gratisprodukter.

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 sampaketeras i en enskild försändelse. Priset till kund blir på så sätt lägre utan bekostnad av försämrad marginal, samtidigt som varor skickas samlat, 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://www.bookhero.se), en onlinebokhandel, samt [Norimont.com](https://www.norimont.com), ett eget varumärke dedikerat till mobiltillbehör, är två storefronts som bygger på Buyersclubs befintliga infrastruktur. Båda plattformarna är integrerade i Buyersclubs logistiksystem, vilket möjliggör automatiserad orderhantering och effektiv resursanvändning.