

Sweden Buyersclub lanserar kontorsjätten.se – ny e-handel för arbetsplats och hemmakontor

PRESSMEDDELANDE, 3 MARS 2025

Sweden Buyersclub AB har idag framgångsrikt lanserat e-handeln [kontorsjätten.se](https://kontorsjatten.se) – en ny onlinebutik med över 10 000 produkter för arbetsplatsen, hemmakontoret och skolan.

Lanseringen är en del av bolagets strategi att expandera genom nischade onlinebutiker, så kallade storefronts, som speglar Buyersclubs sortiment och utnyttjar den befintliga infrastrukturen, inklusive personal, logistik och affärssystem.

Genom att etablera fler onlinebutiker kan bolaget ta större marknadsandelar och nå nya kundgrupper. Den första storefronten, bookhero.se, lanserades i slutet av Q1 2024 och erbjuder ett sortiment med över 300 000 böcker och leksaker. Sajten förväntas lönsamt omsätta över 20 MSEK under 2025. Med denna framgång i ryggen är förväntningarna höga på [kontorsjätten.se](https://kontorsjatten.se), som primärt riktar sig till B2B-marknaden.

Gemensamt för [kontorsjätten.se](https://kontorsjatten.se), bookhero.se och alla kommande storefronts är att de drivs av Buyersclubs bakomliggande motor för produktimport, inköp, prissättning, budgivning, lagerhantering, logistik och personal. Detta möjliggör en skalbar affärsmodell med minimala overheadkostnader.

”I Buyersclubs sortiment finns över 600 000 produkter inom fler än tio stora produktkategorier, bland annat böcker, leksaker, kontorsvaror, möbler och inredning. Med vår effektiva infrastruktur och korta time to market kan vi snabbt och successivt lansera nya nischade onlinebutiker inom de branscher där vi är återförsäljare. [kontorsjätten.se](https://kontorsjatten.se) blir därför inte den sista lanseringen i år” säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Certified Adviser

Augment Partners AB är bolagets Certified Adviser.

Telefon: +46 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. 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 medlemserbudanden 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 för att möjliggöra spegling av sortimentet till nya nischade onlinebutiker, så kallade storefronts. Detta gör det möjligt för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar.

Detta kan genomföras inom samtliga branscher där Buyersclub är återförsäljare, vilket i dagsläget inkluderar fler än tio, såsom böcker, leksaker, kontorsvaror, möbler och inredning.

Till skillnad från buyersclub.se bygger dessa storefronts inte på en prenumerationsmodell, utan drivs som vanliga e-handelssidor. Gemensamt för alla sidor är att de använder Buyersclubs lager, personal och affärssystem. Detta gör att de kan operera utan fasta kostnader, vilket skapar möjligheter för snabb lönsamhet.

Onlinebokhandeln bookhero.se, kontorsvaruhandeln kontorsjätten.se – som riktar sig till både B2C och B2B – samt norimont.com, ett eget varumärke för mobiltillbehör, är tre storefronts som bygger på Buyersclubs befintliga infrastruktur. Detta möjliggör automatiserad orderhantering och effektiv resursanvändning.