

Sweden Buyersclub lanserar Möbeljätten.se – ny e-handel för möbler och inredning

PRESSMEDDELANDE, 8 APRIL 2025

Sweden Buyersclub AB har idag lanserat e-handeln [Möbeljätten.se](https://mobeljatten.se) – en ny onlinebutik med över 150000 produkter inom möbler, trädgård och inredning.

Lanseringen är bolagets andra under året och en del av Buyersclubs tillväxtstrategi 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 sådana butiker kan bolaget ta större marknadsandelar och nå nya kundgrupper.

Förväntningarna är höga, inte minst med tanke på att bolagets första storefront, [Bookhero.se](https://bookhero.se) – som nu har varit live i drygt ett år – förväntas nå en lönsam omsättning på 20 MSEK under 2025.

Gemensamt för alla befintliga och 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. Efter lanseringen av [Kontorsjätten.se](https://kontorsjatten.se) för en dryg månad sedan är [Möbeljätten.se](https://mobeljatten.se) vår andra nya butik under 2025,” 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 teknikdrivet e-handelsbolag med en skalbar och automatiserad plattform som möjliggör snabb expansion utan att kostnaderna växer i samma takt som intäkterna. Bolaget kombinerar en prenumerationsbaserad affärsmodell – via [Buyersclub.se](https://buyersclub.se) – med ett växande ekosystem av nischade webbutiker. Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler.

För prismedvetna konsumenter erbjuder [Buyersclub.se](https://buyersclub.se) medlemskapet Buyersclub Plus, som ger tillgång till inköpspriser, lägsta prisgaranti och andra exklusiva förmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbar intäktsström, vilket skapar stabilitet och långsiktighet i affären.

Buyersclubs digitala plattform synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer, vilket kraftigt minskar behovet av eget lager och därmed reducerar kapitalbindning – en betydande risk och kostnad för traditionella e-handelsbolag.

Genom omfattande teknikinvesteringar har bolaget byggt ett unikt, automatiserat system som hanterar hela orderflödet sömlöst och i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer optimerar prissättning och distribution, vilket möjliggör skalbar tillväxt utan ökade fasta kostnader.

Som komplement till detta används ett smart crossdocking-lager, som fungerar som en effektiv omlastningspunkt där varor från flera olika leverantörer anländer och snabbt paketeras om till en samlad försändelse – utan att lagras under längre tid. Denna kombination minimerar lagerhållning, sänker kapitalbindningen och ger kunden en enhetlig leverans – även vid köp av flera produkter från olika leverantörer – vilket förbättrar köpupplevelsen.

Under 2024 vidareutvecklades plattformen för att möjliggöra spegling av sortimentet till flera så kallade storefronts. Först ut var [Bookhero.se](https://bookhero.se) och [Norimont.com](https://norimont.com) under 2024, följt av [Kontorsjätten.se](https://kontorsjatten.se) och [Möbeljätten.se](https://mobeljatten.se) i början av 2025. Genom dessa kan delar av Buyersclubs sortiment paketeras om för nya målgrupper – utan att det kräver ytterligare resurser.

Dessa hemsidor använder samma tekniska plattform, personal, lager och logistiklösning som [Buyersclub.se](https://buyersclub.se), vilket gör det möjligt för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar.

Buyersclubs modell innebär att varje ny kanal – oavsett om det är en egen nischad sajt eller en extern marknadsplats – direkt kan kopplas till den centrala infrastrukturen, vilket skapar stora möjligheter för lönsam tillväxt.