

Delårsrapport Q1

JANUARI – MARS 2025



Delårsrapport

FÖRSTA KVARTALET 2025

Perioden januari – mars 2025

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,1 MSEK (5,2 MSEK), en minskning med 3 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 21,0 MSEK (19,2 MSEK), en ökning med 9 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 0,6 MSEK (0,2 MSEK), en förbättring med 200% jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 3% (1 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -0,3 MSEK (-0,5 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -0,5 MSEK (-0,7 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -0,3 MSEK (-1,9 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 49 kr (63 kr) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 20,0 MSEK (18,1 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 18 % jämfört med motsvarande period föregående år.

Händelser under rapportperioden (januari – mars)

Bolaget lanserade e-handeln [Kontorsjätten.se](https://kontorsjatten.se) – en ny onlinebutik med omkring 50 000 produkter för arbetsplatsen, hemmakontoret och skolan.

Bolaget genomförde en flytt till mer ändamålsenliga lokaler i Länna, Huddinge kommun, vilket effektiviserar logistiken, stärker kostnadseffektiviteten och är mer anpassad för bolagets tillväxt.

Händelser efter rapportperioden (januari – mars)

Bolaget lanserade e-handeln [Möbeljätten.se](https://mobeljatten.se) – en ny onlinebutik med över 150 000 produkter inom möbler, trädgård och inredning.



VD har ordet

Under kvartalet noterar vi, trots den utmaning en flytt till nya lokaler innebär, såväl ökad omsättning (+9 %) som förbättrat resultat jämfört med motsvarande period föregående år. Värt att nämna är att e-handelsmarknaden i Sverige hade en svag inledning på året (-3%)¹, men från mars och framåt ser vi en tydlig återhämtning både i marknaden och i vår egen verksamhet.

Även om omsättningen i årets första kvartal inte motsvarar en jämn fördelning mot våra kommunicerade mål för helåret, har utvecklingen efter kvartalets utgång varit mycket positiv. Vi är stolta över att kunna visa fortsatt tillväxt och förstärkt lönsamhet under det första kvartalet. Att vi levererar ett positivt EBITDA samtidigt som omsättningen fortsätter att öka visar styrkan i vår affärsmodell och vi ser därför stor komfort i att nå de mål vi kommunicerat om en omsättning på 120–150 MSEK och ett EBITDA på 5–8 MSEK för 2025.

Givet den fina utvecklingen i vår befintliga verksamhet, nya affärsmöjligheter från lanserade Storefronts och möjligheten till effektivisering i och med den nya lokalen ser vi med tillförsikt fram emot resten av året. Vi noterar en liten minskning i medlemsintäkter under kvartalet, något vi inte bedömer blir en trend under resten av året – under nästkommande kvartal förväntar vi oss åter tillväxt även där.

Buyersclub är en innovativ aktör inom e-handel – inte bara genom medlemsmodellen, som på helåret 2024 genererade en intäkt på strax över 20 MSEK, utan också tack vare våra unika och automatiserade system.

För att framgångsrikt bygga denna verksamhet har vi behövt bli experter inom e-handel och inom flera branscher samtidigt. För att nå hit fanns två vägval – anställa ett större team eller investera tungt i framtidens teknik. Vi valde det senare, och Buyersclub har under flera år investerat tiotals miljoner i utvecklingen av vår egen plattform. Resultatet är ett unikt, automatiserat och skalbart system. Tillsammans med vårt smarta crossdocking-lager kan vi nu skala omsättningen kraftigt – utan att lagerrisker eller kostnader följer med i samma takt.

Under 2025 tar vi ett stort kliv och expanderar till fler försäljningskanaler för att maximera både räckvidd och lönsamhet. Bookhero.se, som lanserades 2024, blev det tydliga beviset på att strategin fungerar. Under 2025, bara ett år efter lansering, förväntas Bookhero omsätta över 20 MSEK.

Buyersclub har förberetts för att bli navet i ett ekosystem av marknadsplatser och nischade e-handelsbutiker. Delar av sortimentet kan speglas till helägda hemsidor – som Bookhero.se, Norimont.com, och de nya hemsidorna Kontorsjätten.se och Möbeljätten.se, som redan lanserats under 2025 – samt till externa plattformar som CDON, Fyndiq och Amazon. Våra algoritmer optimerar prissättningen automatiskt och anpassar den unikt för varje kanal.

Oavsett var en order läggs, hanteras den sömlöst i Buyersclubs backend, med samma effektiva flöde som för ordrar via Buyersclub.se. Förenklat sker nu en kraftig expansion av försäljningsställen – utan att kostnaderna för system, lager eller personal ökar. Eftersom vi nyligen implementerat en AI-lösning i kundtjänsten, förväntas endast de rörliga delarna inom logistiken påverkas.

Vår huvudsakliga utmaning är att tillväxt binder kapital och att vi därför letar efter alternativ att stärka bolagets kassa.

Vår möjlighet summerat:

Att erbjuda ett gigantiskt produktutbud till konkurrenskraftiga priser i en mängd försäljningskanaler – där varje krona i ökad omsättning stärker vår lönsamhet.

Ett stort tack till alla medarbetare, delägare och medlemmar som gör denna resa möjlig.



Emil Henriksson
VD & Grundare
Sweden Buyersclub AB

¹ Källa: Svensk Handels e-handelsindikator, mars 2025

Om Bolaget

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 – med ett växande ekosystem av nischade webbbutiker. Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler.

För prismedvetna konsumenter erbjuder buyersclub.se medlemskapet Buyersclub Plus, som ger tillgång till inköpspriser, fri frakt, lägsta prisgaranti och andra exklusiva förmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbart 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 [Kontorsjatten.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.



Kommentarer till rapportperioden

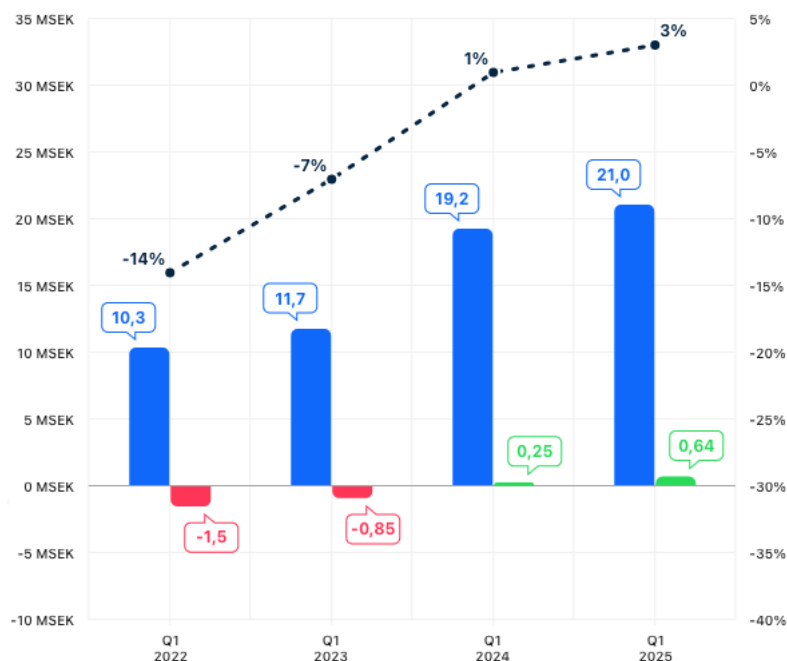
PERIODEN JANUARI – MARS 2025

Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under perioden till 21,0 MSEK (19,2 MSEK), en ökning med 9 % jämfört med motsvarande period föregående år. 4,6 MSEK av omsättningen under perioden (0,0 MSEK) är hänförlig till storefronts. Det genomsnittliga ordervärdet har minskat jämfört med motsvarande period föregående år, dels till följd av lägre ordervärden i storefront-kanalen men också till följd av en lägre försäljning av elektronik och utemöbler.

Grafen visar utvecklingen i nettoomsättning, EBITDA och EBITDA-marginal för Q1 2022 – Q1 2025.

- **Nettoomsättning, MSEK**
- **Negativ EBITDA, MSEK**
- **Positiv EBITDA, MSEK**
- - - ● - - - **EBITDA-marginal, %**



Medlemsintäkter

Intäkter från medlemskap uppgick under perioden till 5,1 MSEK (5,2 MSEK), en minskning med 3 % jämfört med motsvarande period föregående år. Bolaget har under perioden implementerat en höjning av medlemsavgiften från och med november 2024, från 89 kr inklusive moms till 99 kr inklusive moms. Detta har haft en negativ påverkan på antalet betalande medlemmar. Under perioden har bolaget även genomfört ett test med fri uppsägningstid, vilket medfört ytterligare negativ påverkan på medlemsintäkterna under rapportperioden, och denna påverkan var begränsad till samma period.

Resultat

- EBITDA uppgick till 0,6 MSEK (0,2 MSEK).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -0,3 MSEK (-0,5 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -0,5 MSEK (-0,7 MSEK).

Bolagets resultat har förbättrats till följd av lägre inköpspriser från bolagets leverantörer.

Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – MARS 2025

Kassaflöde och investeringar

- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -0,3 MSEK (-1,9 MSEK).
- Avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick under perioden till 1,0 MSEK (0,8 MSEK).
- Investeringar i utveckling av e-handelsplattformen uppgick under perioden till 1,2 MSEK (1,1 MSEK).

Bolaget har under perioden investerat ytterligare i förbättring av budgivningsalgoritmer, optimering av e-handelssidan samt stödsystem för hantering av kundservice och logistik.

Medarbetare

Antal anställda i företaget var vid periodens utgång 13 personer (11).

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats enligt 9 kap 3–4 §§ RL. Delårsrapporten är upprättad i enlighet med de redovisningsprinciper som tillämpas i årsredovisningen. Bolaget tillämpar K3 och årsredovisning.

Aktien

Sweden Buyersclubs aktie är listad på Nasdaq First North sedan den 20 juni 2022. För bolag anslutna till Nasdaq First North krävs en Certified Adviser vilken bland annat skall utöva viss tillsyn. Sweden Buyersclubs Certified Adviser är Augment Partners AB.

Ticker: **BUY**

ISIN-kod: **SE0015660287**

Grafen visar kursutvecklingen mellan mars 2024 – mars 2025.



Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – MARS 2025

Optionsprogram

Bolaget beslutade vid extra bolagsstämma den 28 december 2022 om ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram riktat till ledande befattningshavare, anställda och övriga nyckelpersoner i bolaget. Enligt programmet kan högst 310 000 teckningsoptioner emitteras och överlåtas till deltagare i programmet, innebärande en utspädning om cirka 4,3 procent baserat på antalet aktier den 28 december 2022. Förutom detta program finns inga övriga optionsprogram. Samtliga teckningsoptioner emitterades.

Offentliggörande av rapport

Denna rapport har offentliggjorts den 2 maj 2025 kl 08:00. Rapporten publiceras samtidigt på bolagets hemsida.

Revisor

Bolagets revisor är Olof Nordgaard på Grant Thornton Sweden AB. Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisor.

Kommande rapporttillfällen

2025-05-07	Årsstämma 2025
2025-08-14	Delårsrapport Q2 2025
2025-11-05	Delårsrapport Q3 2025

För ytterligare information

Emil Henriksson, CEO

emil.henriksson@buyersclub.se

+46-73-377 19 37

Resultaträkning

Belopp i KSEK	2025-01-01 2025-03-31	2024-01-01 2024-03-31	2024-01-01 2024-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	21 004	19 197	82 765
Övriga intäkter	474	434	1 754
Summa rörelsens intäkter	21 478	19 631	84 520
Rörelsens kostnader			
Varu- och materialkostnader	-12 247	-11 924	-52 757
Övriga externa kostnader	-4 171	-3 885	-17 361
Marknadsföringskostnader	-1 777	-1 373	-7 877
Personalkostnader	-2 623	-2 196	-9 369
Övriga rörelsekostnader	-25	-8	-80
Summa rörelsens kostnader innan avskrivningar	-20 843	-19 385	-87 444
EBITDA	635	246	-2 925
Av- och nedskrivningar materiella och immateriella anläggningstillgångar	-967	-788	-3 435
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	-332	-542	-6 359
Resultat från finansiella poster			
Finansiella intäkter	0	1	18
Finansiella kostnader och räntor	-217	-133	-610
Summa finansiella poster	-217	-133	-592
RESULTAT FÖRE SKATT	-549	-675	-6 951
PERIODENS RESULTAT	-549	-675	-6 951
Resultat per aktie, SEK	-0,04	-0,07	-0,63
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,04	-0,07	-0,63
Genomsnittligt antal aktier	12 653 530	9 482 824	11 068 177
Antal aktier periodens ingång	12 653 530	9 482 824	9 482 824
Antal aktier efter perioden	12 653 530	9 482 824	12 653 530

Balansräkning i sammandrag

Belopp i KSEK	2025-03-31	2024-03-31	2024-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	10 939	9 406	10 714
Materiella anläggningstillgångar	170	183	127
Finansiella anläggningstillgångar	4 204	3 591	4 613
Summa anläggningstillgångar	15 314	13 180	15 454
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Varulager etc	2 007	3 281	1 982
Kundfordringar	13	30	45
Övriga fordringar	2 910	2 715	2 926
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	0	63	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 891	1 355	2 269
Kassa och bank	1 578	997	3 017
Summa omsättningstillgångar	8 399	8 441	10 239
SUMMA TILLGÅNGAR	23 713	21 621	25 694
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	7 435	6 849	7 984
Summa eget kapital	7 435	6 849	7 984
<i>Långfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	5 833	2 841	5 833
Summa långfristiga skulder	5 833	2 841	5 833
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	1 167	836	1 167
Leverantörsskulder	3 954	3 529	4 010
Fakturerad men ej upparbetad intäkt	0	4	0
Övriga kortfristiga skulder	4 059	6 601	4 666
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 264	961	2 033
Summa kortfristiga skulder	10 445	11 931	11 876
Summa skulder och avsättningar	16 278	14 772	17 709
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	23 713	21 621	25 694

Kassaflödesanalys

Belopp i KSEK	2025-01-01 2025-03-31	2024-01-01 2024-03-31	2024-01-01 2024-12-31
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultatet	-332	-542	-6 359
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	967	788	3 685
Erhållen ränta	0	1	18
Erlagd ränta	-217	-133	-460
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	418	113	-3 116
Förändring i rörelsekapital			
Förändring av varulager/pågående arbete	-24	-621	677
Förändring av kundfordringar	32	-29	-44
Förändring av fordringar	393	-43	-1 283
Förändring av leverantörsskulder	-56	-321	161
Förändring av kortfristiga skulder	-1 056	-965	-291
Summa förändring rörelsekapital	-711	-1 978	-780
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	-293	-1 865	-3 896
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella tillgångar	-1 174	-1 068	-4 967
Förvärv av inventarier	-62	0	0
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-1 236	-1 068	-4 967
Finansieringsverksamheten			
Periodens nyemission	0	0	7 927
Emissionskostnader	0	-86	-601
Amortering av kortfristiga lån	-319	0	-2 697
Amortering av långfristiga lån	0	-294	-3 971
Lämnade depositioner	-291	-200	-1 222
Återbetalning av lämnade depositioner	700	550	750
Upptagna långfristiga lån	0	0	6 734
Upptagna kortfristiga lån	0	0	1 000
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	90	-30	7 919
Kassaflöde för perioden	-1 439	-2 964	-944
Likvida medel vid periodens början	3 017	3 961	3 961
Likvida medel vid periodens slut	1 578	997	3 017

Förändring i eget kapital

Belopp i KSEK	2025-01-01 2025-03-31	2024-01-01 2024-03-31	2024-01-01 2024-12-31
Belopp periodens ingång	7 984	7 610	7 610
Nyemission	0	0	7 927
Nyemissionskostnader	0	-86	-601
Periodens resultat	-549	-675	-6 951
BELOPP VID PERIODENS UTGÅNG	7 435	6 849	7 984

Kvartalsdata och nyckeltal

Belopp i KSEK	2025-01-01 2025-03-31	2024-01-01 2024-03-31	2024-01-01 2024-12-31
Nettoomsättning	21 004	19 197	82 765
Nettoomsättningstillväxt	9 %	64 %	57 %
Soliditet (%)	31 %	32 %	31 %
Annual recurring revenue (ARR)	19 963	18 067	20 118
ARR-tillväxt	10 %	35 %	18 %
EBITDA	635	246	-2 925
EBITDA-marginal	3 %	1 %	-4 %
Rörelseresultat EBIT	-332	-542	-6 359
Rörelsemarginal EBIT	-2 %	-3 %	-8 %
Resultat efter skatt	-549	-675	-6 951
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-293	-1 865	-3 896
Nettokassa(+) Nettoskuld (-)	-8 254	-7 528	-7 134

Definitioner

Nettokassa/nettoskuld

Nettot av finansiella tillgångar inklusive likvida medel minus räntebärande avsättningar och skulder.

EBIT

Rörelseresultat.

EBIT-marginal

EBIT i förhållande till nettoomsättningen.

EBITDA

Rörelseresultat plus av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.

EBITDA-marginal

EBITDA i förhållande till nettoomsättningen.

Medlemsintäkter

Intäkter avseende abonnemangskostnad för Plus-medlemskap oavsett löptid som betalats in under perioden.

ARR (Annual Recurring Revenue)

Medlemsintäkter under den senaste tolv månadersperioden, räknat från rapportperiodens sista dag.

Resultat per aktie

Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under perioden. Om detta skulle ge ett sämre utfall än "resultat per aktie efter utspädning", används i stället det värdet.

Resultat per aktie efter utspädning

Periodens resultat dividerat med antal aktier efter perioden.