

Sweden Buyersclub AB uppdaterar finansiella mål för 2025

PRESSMEDDELANDE, 11 SEPTEMBER 2025

Sweden Buyersclub AB meddelar idag att bolaget uppdaterar sina finansiella mål för 2025. Bakgrunden är att lanseringen av bolagets nya storefronts inte kommit igång i den takt som tidigare planerats.

Uppdaterade mål för 2025

- Nettoomsättning: **110 MSEK**
- EBITDA: **2 MSEK**

Utfall 2024

- Nettoomsättning: **82,8 MSEK**
- EBITDA: **-2,8 MSEK**

De nya målen för 2025 innebär en ökning i nettoomsättningen med drygt 30 % samt en förbättring i EBITDA om cirka 5 MSEK.

Tidigare kommunicerade mål

2025

- Nettoomsättning: **120–150 MSEK**
- EBITDA: **5–8 MSEK**

2026

- Nettoomsättning: **150–200 MSEK**
- EBITDA: **8–12 MSEK**

Kommentar

Givet framförallt att de nya storefrontsen inte kommit igång som planerat ser bolaget behov av att justera sina mål. Buyersclub bedömer nu att nettoomsättningen ökar med drygt 30 % till 110 MSEK under 2025 och att EBITDA förbättras med cirka 5 MSEK jämfört med utfallet 2024.

Med de nya målen anpassas förväntningarna till den takt storefronts kan bidra, samtidigt som fokus kvarstår på lönsamhet och tillväxt.

”Vi ser en fortsatt stark underliggande affär med ökad omsättning och förbättrad lönsamhet. Att storefronts inte utvecklats i den takt vi räknat med resulterar i en fördröjning, inget annat. Med justerade mål för 2025 kan vi ge en mer realistisk bild av vad som är möjligt för bolaget att åstadkomma utan hjälp från nya storefronts.”, 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

Denna information är sådan information som Sweden Buyersclub AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU) nr 596/2014. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 11 september 2025 kl. 13:00 CET.

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 – 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 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 och norimont.com under 2024, följt av kontorsjätten.se och möbeljätten.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, 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.