

Sweden Buyersclub AB bjuder in till presentation av bokslutskommunikén för januari–december 2025

PRESSMEDDELANDE, 27 FEBRUARI 2026

Sweden Buyersclub AB bjuder in investerare, analytiker och intresserade till en digital presentation av bokslutskommunikén för januari–december 2025, torsdag den 5 mars 2026 kl. 11:00.

Under året har bolaget fortsatt att stärka lönsamheten, ökat omsättningen och vidareutvecklat sitt ekosystem av storefronts. Presentationen kommer att fokusera på helårsutfallet 2025, utvecklingen under fjärde kvartalet samt bolagets strategiska prioriteringar och finansiella mål framåt.

Agenda:

- Sammanfattning av fjärde kvartalet 2025
- Genomgång av helårsresultatet 2025
 - Omsättning och tillväxt
 - Medlemsintäkter och ARR
 - EBITDA och kassaflöde
- Status på storefront-strategin och nya försäljningskanaler
- Strategin kring finansiella mål och lönsamhet
- Utsikter för 2026
- Q&A

Praktisk information:

Mötet hålls digitalt via Google Meet. Anmäl gärna deltagande genom att skicka ett mejl till VD Emil Henriksson på emil.henriksson@buyersclub.se.

Mötestid: Torsdag 5 mars, kl. 11:00

Länk: <https://meet.google.com/syz-xpow-quj>

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 – 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 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 och norimont.com under 2024, följt av kontorsjätten.se och möbeljätten.se i början av 2025, samt kontorsboden.se som lanserades i slutet av oktober samma år. 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.