

# Buyersclub ingår sitt första strategiska avtal inom det nya B2B-affärsområdet

PRESSMEDDELANDE, 18 JUNI 2026

**Sweden Buyersclub AB ska leverera och operativt driva ett nytt e-handelserbjudande inom konsumentvaror på den svenska marknaden, åt en aktör inom digitalt innehåll, med omfattande kundbas och verksamhet på flera marknader. Det är det första konkreta avtalet inom Bolagets nya B2B-affärsområde.**

Avtalet löper under en initial period om tolv månader. Intäktsmodellen består av en fast månatlig ersättning och en rörlig ersättning baserad på antalet produkter som säljs via e-handelserbjudandet.

Buyersclub bedömer att den fasta ersättningen kommer att bidra positivt till Bolagets EBITDA under 2026. Effekten bedöms dock inte vara av sådan omfattning att Bolaget ser anledning att ändra tidigare kommunicerade finansiella mål för 2026 om en omsättning på 150–200 MSEK och ett EBITDA på 8–12 MSEK. Den rörliga ersättningen startar under hösten 2026 och kan vid ökade volymer få stora effekter på resultatet. Givet att Buyersclub agerar distributör kommer samarbetet påverka Bolagets omsättning och inköpsvillkor positivt.

Buyersclub tar ansvar för hela kedjan bakom erbjudandet: den tekniska plattformen, drift, produkt- och orderflöden, logistik, kundservice och löpande kommersiell utveckling. Kunden kan därmed lansera en komplett e-handel utan att själv bygga upp teknik och operativ organisation.

Det som gör erbjudandet möjligt är kombinationen av Buyersclubs egenutvecklade plattform, AI-kompetens och ett smart logistikupplägg med crossdocking. Sammantaget gör det att Bolaget kan erbjuda ett extremt brett sortiment utan att kompromissa med kundupplevelsen.

För Buyersclub är avtalet en viktig validering av den nya B2B-modellen. Det visar hur kapacitet som byggts upp i den egna konsumentaffären kan skapa återkommande intäkter även från externa aktörer som vill etablera eller utveckla e-handel utan att bygga hela den tekniska och operativa infrastrukturen själva.

“Givet kundens storlek, räckvidd och relevans mot konsumentmarknaden bedömer vi att samarbetet på sikt har potential att bli Bolagets viktigaste kommersiella initiativ någonsin”, säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Bolaget strävar efter att ingå fler liknande samarbeten med externa e-handels- och konsumentbolag. Ambitionen är att affärsområdet över tid ska bidra till återkommande intäkter, ökad skalbarhet och bättre utväxling på Bolagets tidigare teknikinvesteringar.

## **Certified Adviser**

Augment Partners AB är bolagets Certified Adviser.

Telefon: +46 8-604 22 55

E-post: [info@augment.se](mailto:info@augment.se)

## **För mer information, vänligen kontakta:**

Emil Henriksson, VD Sweden Buyersclub AB

Telefon: +46 73-377 19 37

E-post: [emil.henriksson@buyersclub.se](mailto: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 18 juni 2026 kl. 11:00 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](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 olika medlemskap 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 automatiserat system som hanterar orderflöden i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer och AI-baserade funktioner används för att förbättra produktdata, sök, rekommendationer, prissättning, distribution och kundupplevelse.

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://kontorsjätten.se) och [mobeljätten.se](https://mobeljätten.se) i början av 2025, samt [kontorsboden.se](https://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](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, en extern marknadsplats eller en licensierad B2B-lösning – kan kopplas till den centrala infrastrukturen, vilket skapar möjligheter för skalbar och lönsam tillväxt.