

Camilla Wikman tillträder rollen som Logistikchef på Buyersclub

PRESSMEDDELANDE, 12 AUGUSTI 2026

Buyersclub stärker sin logistikfunktion och välkomnar Camilla Wikman i rollen som Logistikchef. Hon tillträder den 14 september i bolagets nya lokal i Västerås och har omkring 15 års erfarenhet av att leda stora logistik- och e-handelsorganisationer, bland annat som driftchef på Adlibris och i flera ledande roller inom ICA-koncernen, där hon bland annat var lagerchef.

I sin roll kommer hon att ansvara för den operativa driften med fokus på kapacitet, leveranssäkerhet och kostnadseffektivitet, samt för att vidareutveckla bolagets logistikmodell, som kombinerar leverantörsintegrationer, crossdocking och eget lager. Den nya lagerlokalen ökar kapaciteten och ska stödja såväl kärnaffären som storefronts och bolagets B2B-erbjudande.

Camilla har erfarenhet av att driva förändring från manuella arbetssätt till automatiserade flöden – hon var bland annat med i omställningen av ICA:s e-handelslager från manuellt plock till ett nybyggt helautomatiserat lager – vilket väntas bli en viktig tillgång i uppstarten i Västerås.

“Det ska bli spännande att kliva in i en verksamhet som växer så snabbt och som redan byggt en modern teknisk plattform. Att dessutom få starta upp den nya lokalen från början gör mig riktigt taggad. Mitt fokus blir tydliga flöden, hög leveranssäkerhet och ett team som växer tillsammans”, säger Camilla Wikman, tillträdande Logistikchef.

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 73-377 19 37

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 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 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, en extern marknadsplats eller en licensierad B2B-lösning – kan kopplas till den centrala infrastrukturen, vilket skapar möjligheter för skalbar och lönsam tillväxt.