

Sweden Buyersclub levererar plattform och drift till Storytels nya bokhandel

PRESSMEDDELANDE, 1 OKTOBER 2026

Sweden Buyersclub AB levererar den tekniska plattformen och den operativa driften bakom Storytel Books, Storytel Groups nya nätbokhandel för fysiska böcker.

Samarbetet är det första avtalet inom Buyersclubs nya B2B-affärsområde och kommunicerades ursprungligen den 18 juni 2026. Det visar hur den teknik och operativa kapacitet som bolaget har byggt upp i sin egen konsumentaffär kan skapa skalbara och återkommande intäkter från externa kunder.

Buyersclub ansvarar för hela kedjan bakom erbjudandet: teknisk plattform, drift, produkt- och orderflöden, logistik, kundservice och löpande kommersiell utveckling. Bokhandeln öppnar idag på storytelbooks.com och nås senare under oktober även från Storytel-appen.

Butiken drivs på Buyersclubs egenutvecklade och modulära e-handelsplattform, som under det senaste året har byggts om från grunden med AI integrerat i centrala flöden och funktioner. Plattformen innehåller bland annat funktioner för produktdata, innehåll, CRM, kampanjstyrning, sök, rekommendationer och orderhantering i en gemensam teknisk miljö. Det minskar behovet av separata system och integrationer, vilket gör det enklare att automatisera och vidareutveckla verksamheten.

Tillsammans med Buyersclubs logistik och operativa organisation skapar plattformen förutsättningar för effektiv drift, ett brett sortiment och en sammanhållen kundupplevelse. Samma infrastruktur kan användas för fler externa kunder och butiker, vilket ger skalfördelar i såväl den egna verksamheten som i nya externa uppdrag.

“Med vår plattform och operativa organisation kan vi utveckla kundupplevelsen och samtidigt effektivisera arbetet bakom varje order. Att få förtroendet att leverera plattformen och driften bakom Storytels nya bokhandel är ett starkt kvitto på det vi har byggt och ett kommersiellt genombrott för vårt B2B-erbjudande”, säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Buyersclub ser goda möjligheter till fler samarbeten med e-handels- och konsumentbolag, både för nya satsningar och genom att ta över och vidareutveckla driften av befintlig e-handel. Genom att använda hela eller delar av Buyersclubs tekniska och operativa infrastruktur kan externa kunder stärka sitt kunderbjudande, öka utvecklingstakten och sänka sina kostnader.

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 expansion utan att kostnaderna växer i samma takt som intäkterna. Affärsmodellen vilar på tre delar: kärnaffären med medlemsbaserad e-handel via buyersclub.se, nischade webbutiker (storefronts), och ett B2B-erbjudande där bolaget levererar och operativt driver ett komplett e-handelserbjudande åt andra e-handels- och konsumentbolag, mot fast och rörlig ersättning. Samtliga delar använder och vidareutvecklar samma tekniska och operativa grund. Bolaget har därutöver en uttalad förvärvsagenda, där varje affär ska bära sig själv och bedömas på pris, finansiering, risk och förväntad avkastning.

Plattformen synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer och hanterar hela orderflödet sömlöst och i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer optimerar prissättning och distribution per kanal. Logistikmodellen kombinerar leverantörsintegrationer, crossdocking och eget lager. Merparten av sortimentet ligger kvar hos leverantör tills en order läggs, vilket håller kapitalbindningen nere och ger kunden en samlad leverans även vid köp av produkter från flera leverantörer.

Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler. För prismedvetna konsumenter erbjuder bolaget medlemskapen Buyersclub Plus och Buyersclub Light, som ger tillgång till inköpspriser, lägsta prisgaranti och fraktförmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbar intäktsström.

Utöver buyersclub.se driver bolaget nischade webbutiker inom särskilda produktkategorier, bland annat bookhero.se och kontorsboden.se, samt försäljning via externa marknadsplatser. Dessa använder samma tekniska plattform, personal, lager och logistiklösning som kärnaffären, vilket gör att nya kanaler kan kopplas direkt till den centrala infrastrukturen.