

Sweden Buyersclub passerar 30 000 månadsprenumeranter

PRESSMEDDELANDE, 7 OKTOBER 2026

Sweden Buyersclub AB passerar i oktober 30 000 månadsprenumeranter på buyersclub.se, en ökning med drygt 30 procent på ett år. Kärnaffären växer därmed i högt tempo, samtidigt som bolaget levererar plattform och drift till Storytels nya nätbokhandel för fysiska böcker, storytelbooks.com, och bygger upp en ny lageranläggning.

Ett år tidigare, i oktober 2025, uppgick antalet månadsprenumeranter till cirka 23 000. Bara sedan juni har antalet ökat med cirka 5 000, i takt med att det billigare instegsmedlemskapet, som infördes i början av året, fått allt större genomslag. Tillväxten syns även i intäkterna, där medlemsintäkterna för oktober väntas överstiga 2,1 MSEK. Med fler medlemmar växer också inköpskraften, och det kommer alla till godo.

”30 000 är en milstolpe som hela teamet är stolt över. Det händer mycket i Buyersclub just nu, med lanseringen av storytelbooks.com, den nya lageranläggningen och förvärvsagendan, men hjärtat i bolaget är och förblir våra medlemmar. Att drygt 7 000 fler personer på ett år har valt att betala för medlemskapet visar att erbjudandet skapar värde, och vi har bara börjat”, 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 73-377 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.