

Delårsrapport januari–mars 2025: Ökad omsättning till 21 MSEK och EBITDA förbättras till 600 TSEK trots flytt av verksamheten

PRESSMEDDELANDE, 2 MAJ 2025

Sweden Buyersclub AB har under kvartalet genomfört en flytt till ny lokal vilket påverkat verksamheten i 5 veckor. Trots detta ökar bolaget omsättningen med 9% till 21 MSEK och förbättrar EBITDA med 200% till 600 TSEK. Med stöd i både volym och resultat efter flytten – och en fortsatt positiv trend in i april – kvarstår komfort i målen för helåret 2025.

Perioden januari – mars 2025

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,1 MSEK (5,2 MSEK), en minskning med 3 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 21 MSEK (19,2 MSEK), en ökning med 9 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 0,6 MSEK (0,2 MSEK), en förbättring med 200% jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA-marginalen uppgick till 3 % (1 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -0,3 MSEK (-0,5 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -0,5 MSEK (-0,7 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -0,3 MSEK (-1,9 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 49 SEK (63 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 20,0 MSEK (18,1 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 18 % jämfört med motsvarande period föregående år.

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

Fortsatt komfort i de tidigare kommunicerade målen för 2025

Givet den starka utvecklingen i den befintliga verksamheten, nya affärsmöjligheter genom lanserade Storefronts och förbättrade effektiviseringar i samband med flytten till nya lokaler bedöms utsikterna för resten av året som mycket goda.

En mindre nedgång i medlemsintäkter noterades under kvartalet, men detta bedöms vara av tillfällig karaktär. Under nästkommande kvartal förväntas återigen tillväxt inom medlemsintäkterna.

“Vi är stolta över att kunna visa fortsatt tillväxt och förstärkt lönsamhet under det första kvartalet. Att vi levererar ett positivt EBITDA samtidigt som omsättningen fortsätter att öka visar styrkan i vår affärsmodell och vi ser därför komfort i att nå de mål vi kommunicerat om en omsättning på 120–150 MSEK och ett EBITDA på 5–8 MSEK för 2025.”, säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Delårsrapporten finns i sin helhet bifogad i detta pressmeddelande samt på bolagets hemsida <https://ir.buyersclub.se/investerare/finansiella-rapporter/>

¹ Källa: Svensk Handels e-handelsindikator, mars 2025

Certified Adviser

Augment Partners AB är bolagets Certified Adviser.

Telefon: +46 (0)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

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 2 maj 2025 kl. 08:00 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 – 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 kontorsjatten.se och [möbeljatten.se](https://mobeljatten.se) i början av 2025. 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.