

Delårsrapport april–juni 2025: Omsättningen ökar med 26 % och EBITDA-resultatet förbättras

PRESSMEDDELANDE, 19 AUGUSTI 2025

Sweden Buyersclub AB fortsatte att växa under andra kvartalet 2025, trots ett utmanande läge på den svenska e-handelsmarknaden. Omsättningen ökade med 26 % och EBITDA förbättrades tydligt jämfört med samma period föregående år, drivet av ett starkt kunderbjudande och effektivare processer i verksamheten.

Perioden april – juni 2025

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 4,9 MSEK (5,1 MSEK), en minskning med 3 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 22,8 MSEK (18,1 MSEK), en ökning med 26 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 0,4 MSEK (0,0 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till 2% (0 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -0,6 MSEK (-0,8 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -0,8 MSEK (-1,0 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1,0 MSEK (-0,0 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 46 SEK (67 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 19,8 MSEK (19,1 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 4 % jämfört med motsvarande period föregående år.

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

Fortsatt tillväxt och starkt lönsamhet – med fokus på att nå helårsmålen

Medlemsintäkterna minskade med 3 % jämfört med samma period föregående år, trots ökad omsättning totalt. Nedgången förklaras av att en större andel av försäljningen kommer från externa kanaler och sidor som Bookhero, där intäkterna inte är kopplade till medlemskap. Bolaget bedömer att utvecklingen är tillfällig och att tillväxten återupptas under andra halvåret.

Försäljningen från de nya storefrontsen Möbeljätten.se och Kontorsjätten.se var blygsam till följd av problem med att få igång marknadsföringen i digitala kanaler. Om dessa inte blir fullt operativa under hösten kan målen för året bli svåra att nå, men arbetet med att lösa frågan pågår intensivt.

“Vi levererar stark tillväxt trots motvind i marknaden, med 26 % högre omsättning och tydligt förbättrad EBITDA i kvartalet. Samtidigt har vi identifierat utmaningar som vi arbetar fokuserat med att lösa under andra halvåret, bland annat att öka synligheten för våra nya storefronts och vända medlemsintäkterna till tillväxt.”, 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/>

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 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 19 augusti 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 webbbutiker. 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 förutsägbart 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 köppplevelsen.

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. 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.