

Delårsrapport Q3 2025: Medlemsintäkter och omsättning ökar samtidigt som EBITDA-resultatet blir positivt

PRESSMEDDELANDE, 5 NOVEMBER 2025

Sweden Buyersclub AB ökar omsättningen, återgår till tillväxt i medlemsintäkter och vänder föregående års EBITDA-förlust på 1,0 MSEK till ett positivt resultat om 0,04 MSEK. Under kvartalet har bolaget även förberett sig för att nå årets mål: 110 MSEK i omsättning och positivt EBITDA om 2 MSEK. Bolaget bedömer samtidigt att man närmar sig 2 MSEK per månad i återkommande medlemsintäkter mot slutet av året.

Perioden juli – september 2025

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,0 MSEK (4,8 MSEK), en ökning med 4 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 22,9 MSEK (20,9 MSEK), en ökning med 10 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till +0,04 MSEK (-1,0 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till 0,2% (-5 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -1,0 MSEK (-1,9 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -1,2 MSEK (-2,0 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till +0,4 MSEK (-1,4 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 45 SEK (54 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 20,0 MSEK (19,7 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 2 % jämfört med motsvarande period föregående år.

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

Sweden Buyersclub AB fortsätter visa förbättrade resultat och tillväxt under tredje kvartalet 2025.

Omsättningen ökade med 10 % till 22,9 MSEK och medlemsintäkterna steg med 4 % till 5,0 MSEK. EBITDA förbättrades från -1,0 MSEK till +0,04 MSEK, vilket innebär bolagets tredje kvartal i följd med positivt resultat på EBITDA-nivå – i linje med den stabila lönsamhetsförbättringen som pågått sedan början av 2024. Kassaflödet från den löpande verksamheten stärktes till +0,4 MSEK (-1,4 MSEK), samtidigt som anskaffningskostnaden per ny kund minskade till 45 SEK (54 SEK).

Tillväxten drevs framförallt av återhämtade medlemsintäkter, förbättrade betalningsflöden och stark försäljning från bolagets olika storefronts, som nådde rekordnivåer under kvartalet. Under perioden lanserades även Kontorsboden.se via ett nytt helägt dotterbolag – en satsning som redan visar potential att omsätta miljonbelopp innan årsskiftet.

Under kvartalet förbereddes det dessutom inför en kraftig ökning av sortimentet inför Black Friday, med över 100 000 nya produkter som tillkommer till sortimentet, främst inom hemelektronik.

”Det gläder mig att kunna summera årets tredje kvartal med att Buyersclub fortsätter stärka lönsamheten, visar positiv EBITDA och växande medlemsintäkter. Våra nya storefronts levererar stark försäljning och skapar en solid grund för rekordvolymen under årets sista kvartal – och för att nå målet om över 110 MSEK i årsomsättning och 2 MSEK i EBITDA. Dessutom bedömer vi att vi närmar oss 2 MSEK per månad i återkommande medlemsintäkter mot slutet av året.” 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 5 november 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 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 kontorsjätten.se och möbeljätten.se i början av 2025, samt nytilskottet 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 eller en extern marknadsplats – direkt kan kopplas till den centrala infrastrukturen, vilket skapar stora möjligheter för lönsam tillväxt.