

Buyersclub rapporterar första halvåret med positivt EBITDA och över 100 MSEK i nettoomsättning – Bokslutskommuniké 2025

PRESSMEDDELANDE, 26 FEBRUARI 2026

Sweden Buyersclub AB redovisar för det fjärde kvartalet 2025 en nettoomsättning om 37,2 MSEK, motsvarande en ökning med 51 procent, samt ett EBITDA i nivå med noll, en förbättring om 2,2 MSEK jämfört med samma period föregående år. För halvåret 2025 uppgick nettoomsättningen till 103,9 MSEK och EBITDA förbättrades med 4,0 MSEK till 1,1 MSEK, vilket gör det till bolagets första halvår med positivt EBITDA. Samtidigt stärktes kassaflödet och anskaffningskostnaden per kund sänktes till 45 SEK.

Perioden oktober – december 2025

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,3 MSEK (5,0 MSEK), en ökning med 6 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 37,2 MSEK (24,6 MSEK), en ökning med 51 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 0 MSEK (-2,2 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till 0 % (-9 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -1,1 MSEK (-3,1 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -1,4 MSEK (-3,3 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 1,9 MSEK (-0,7 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 42 SEK (57 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 20,3 MSEK (20,1 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 1 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Resultat per aktie för perioden var -0,10 SEK (-0,41 SEK).

Perioden januari – december 2025

- Medlemsintäkterna/ARR uppgick under perioden till 20,3 MSEK (20,1 MSEK), en ökning med 1 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 103,9 MSEK (82,8 MSEK), en ökning med 26% jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 1,1 MSEK (-2,9 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till 1 % (-4 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -3,0 MSEK (-6,4 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -4,0 MSEK (-7,0 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 1,0 MSEK (-3,9 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 45 SEK (59 SEK) per order.
- Resultat per aktie för perioden var -0,31 SEK (-0,63 SEK).
- Styrelsen föreslår ingen utdelning för året.

Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år. I sammanställningen jämförs koncernens siffror för perioden med moderbolagets siffror för motsvarande period, då koncernen vid det tillfället inte existerade.

2025 – skalbar tillväxt, starkt lönsamhet och förberedelser för nästa fas

När 2025 summeras redovisar Sweden Buyersclub AB en nettoomsättning om 103,9 MSEK för halvåret, motsvarande en ökning med 26 procent jämfört med föregående år. Bolaget når samtidigt ett positivt EBITDA om 1,1 MSEK, en resultatförbättring om cirka 4 MSEK jämfört med 2024.

Intäkterna från medlemskap uppgick till 20,3 MSEK under året. Tillväxttakten i medlemsintäkterna var lägre under delar av året, vilket är en följd av bolagets prioritering att sänka anskaffningskostnaden och stärka lönsamheten per order. Under hösten stabiliserades medlemsutvecklingen samtidigt som kundanskaffningskostnaden fortsatt förbättrades.

Under 2025 har bolaget tagit flera strukturella steg för att skapa bättre förutsättningar för långsiktig lönsam tillväxt. En koncernstruktur etablerades där nya storefronts samlas i det nybildade bolaget Store hub AB. Detta möjliggör tydligare uppföljning, förbättrad styrning och bättre skalbarhet i expansionen av nya försäljningskanaler.

Storefront-strategin har fortsatt utvecklats under året med lanseringar inom bland annat möbler och kontorsvaror. Modellen bygger på att varje ny kanal nyttjar Buyersclubs befintliga tekniska plattform, lagerstruktur och organisation, vilket möjliggör omsättningstillväxt utan motsvarande ökning av fasta kostnader.

Under året genomfördes även kapitalanskaffningar för att stärka rörelsekapitalet och stödja expansionen. Samtidigt har bolaget fortsatt arbeta aktivt med inköpsvillkor, leverantörsavtal och marknadsföringseffektivitet, vilket resulterat i att anskaffningskostnaden per order sjunkit till 45 SEK för helåret, jämfört med 59 SEK föregående år.

Vidare lanserades även en aktieägarbatt på medlemskapet Buyersclub Plus för aktieägare med minst 100 aktier i syfte att öka medlemsnytta och att stärka både kundrelationer och incitament för aktieäggande.

"2025 har varit ett år av omställning från kraftig tillväxt med negativa resultat till kontrollerad tillväxt med positiv EBITDA. Att vi nu passerar 100 MSEK i nettoomsättning är en viktig milstolpe – inte bara symboliskt, utan operativt. I den här storleken förbättras våra förhandlingspositioner, våra inköpsvillkor och våra möjligheter att fortsätta stärka marginalerna.", 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/>

För mer information, vänligen kontakta:

Emil Henriksson

VD Sweden Buyersclub AB

Telefon: (+46) 73 37 71 937

E-post: emil.henriksson@buyersclub.se

Certified Adviser

Augment Partners AB är Bolagets Certified Adviser.

Telefon: +46 8-604 22 55

E-post: info@augment.se

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 medlemskap som ger tillgång till inköpspriser, 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 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.