



Bokslutskommuniké 2025

Från bevisad modell till skalbar tillväxt

Presentation av Q4 och helåret 2025



Omsättningstillväxt

Stabil tillväxt och lönsamhetsutveckling

PRIMÄRA DRIVKRAFTER

Större produktutbud

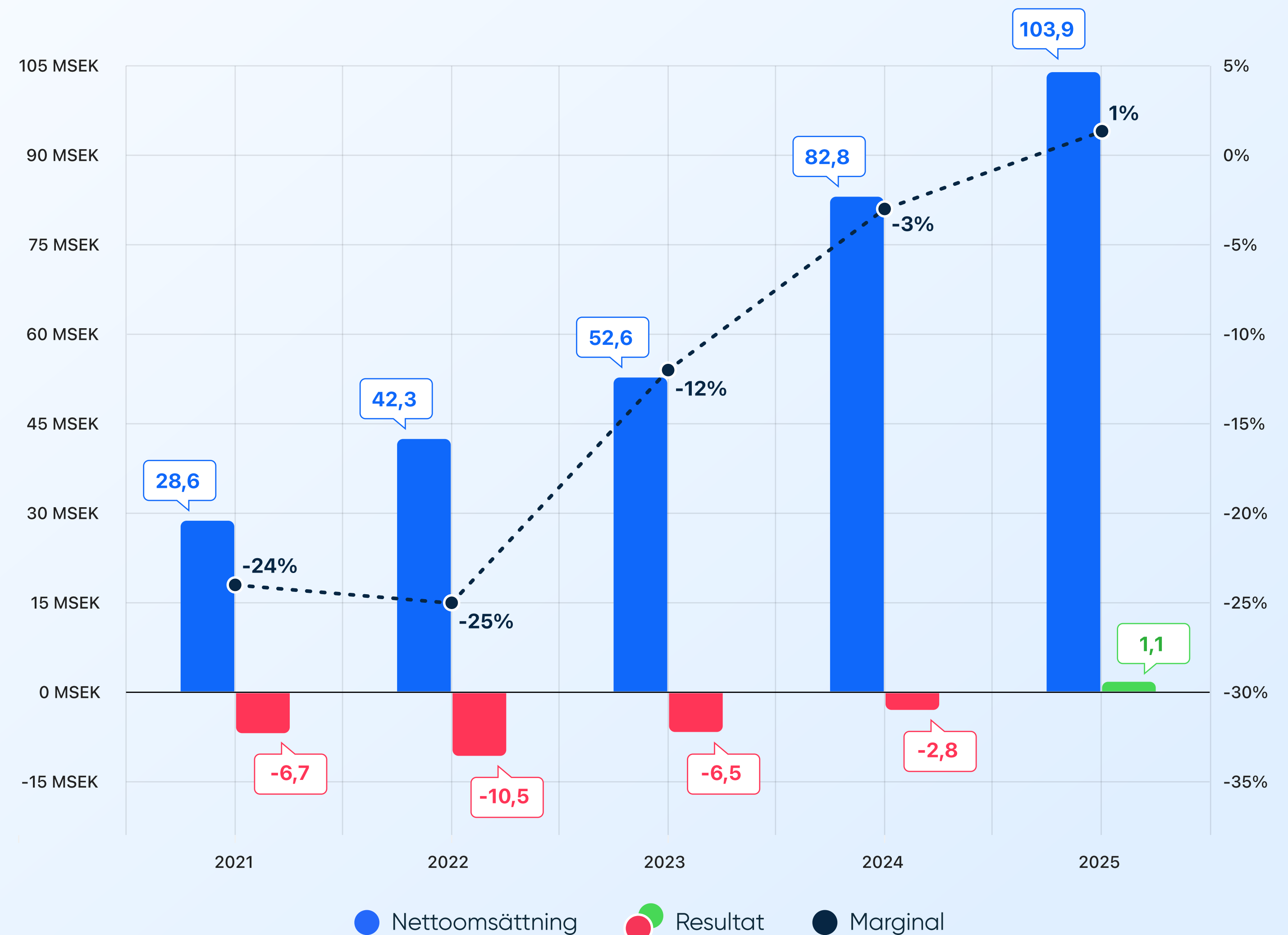
 1M+ produkter

Storefront-strategi

 0 → 26,1 MSEK på 1,5 år

Marknadsföring

 Förbättrad effekt



Q4 i korthet

Stark avslutning på året

Omsättning

↗ 37,2 MSEK (24,6 MSEK)

EBITDA

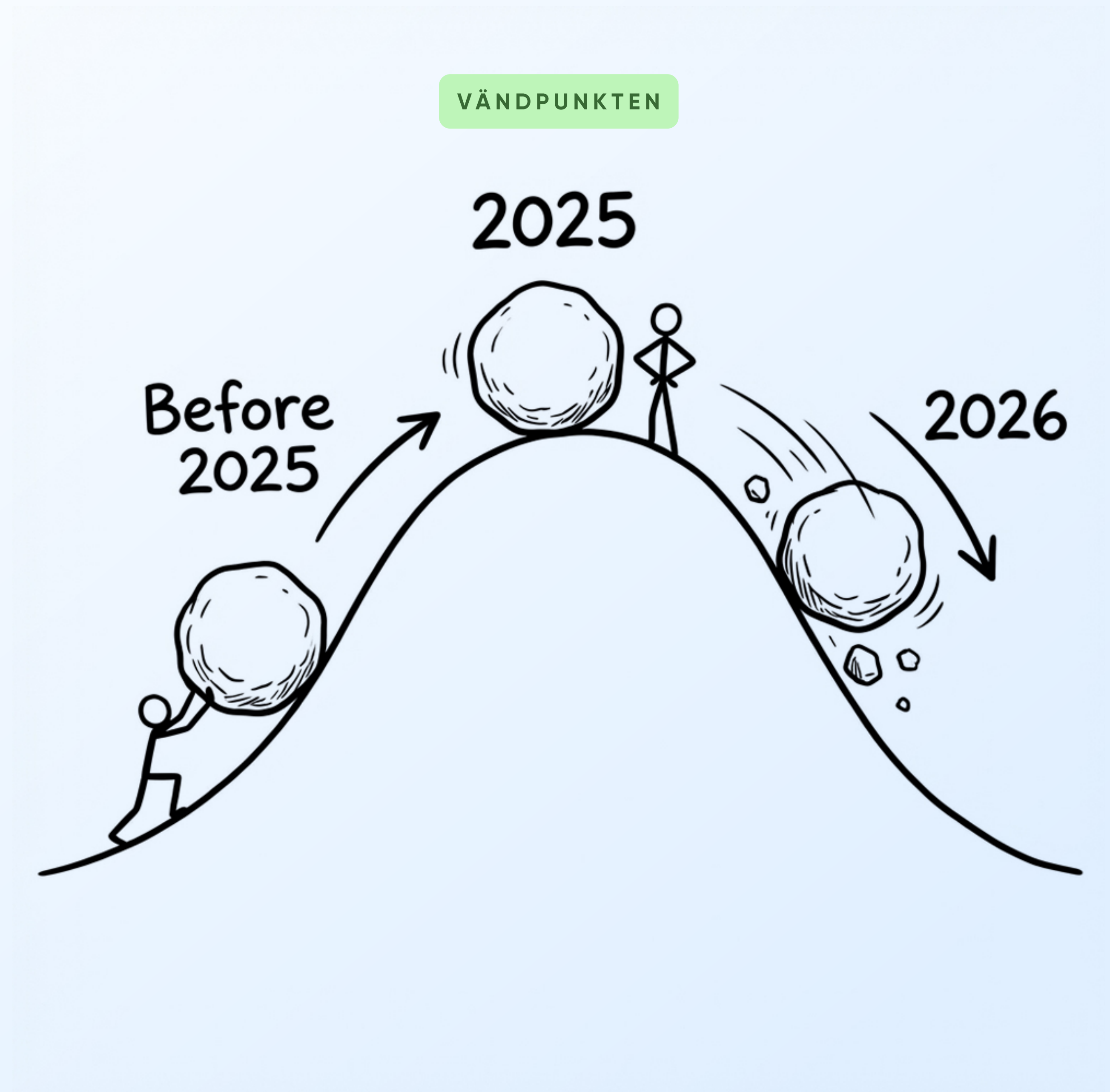
↗ 0 MSEK (-2,2 MSEK)

Storefront-omsättning

↗ 11,5 MSEK (4,8 MSEK)

CAC

↘ 42 SEK (57 MSEK)



Helår 2025

Första EBITDA-positiva helåret

Omsättning

↗ 103,9 MSEK (82,8 MSEK)

EBITDA

↗ 1,1 MSEK (-2,9 MSEK)

Storefront-omsättning

↗ 26,1 MSEK (12,4 MSEK)

CAC

↘ 45 SEK (59 SEK)

Kassaflöde

↗ 1,0 MSEK (-3,9 MSEK)

Medlemsintäkter

→ 20,3 MSEK (20,1 MSEK)

100 M+

OMSÄTTNING (SEK)

1,1 M+

EBITDA (SEK)

Medlemsintäkter / ARR

Återkommande intäkter skapar stabilitet

- ✓ Inköspriser
- ✓ Fri frakt på allt (Endast Plus)
- ✓ 100 dagar prisgaranti
- ✓ Vinn presentkort varje vecka
- ✓ Unika deals från våra partners

Medlemskap

Plus (utan bindningstid)

119 kr/mån

Plus (12 mån bindningstid)

99 kr/mån

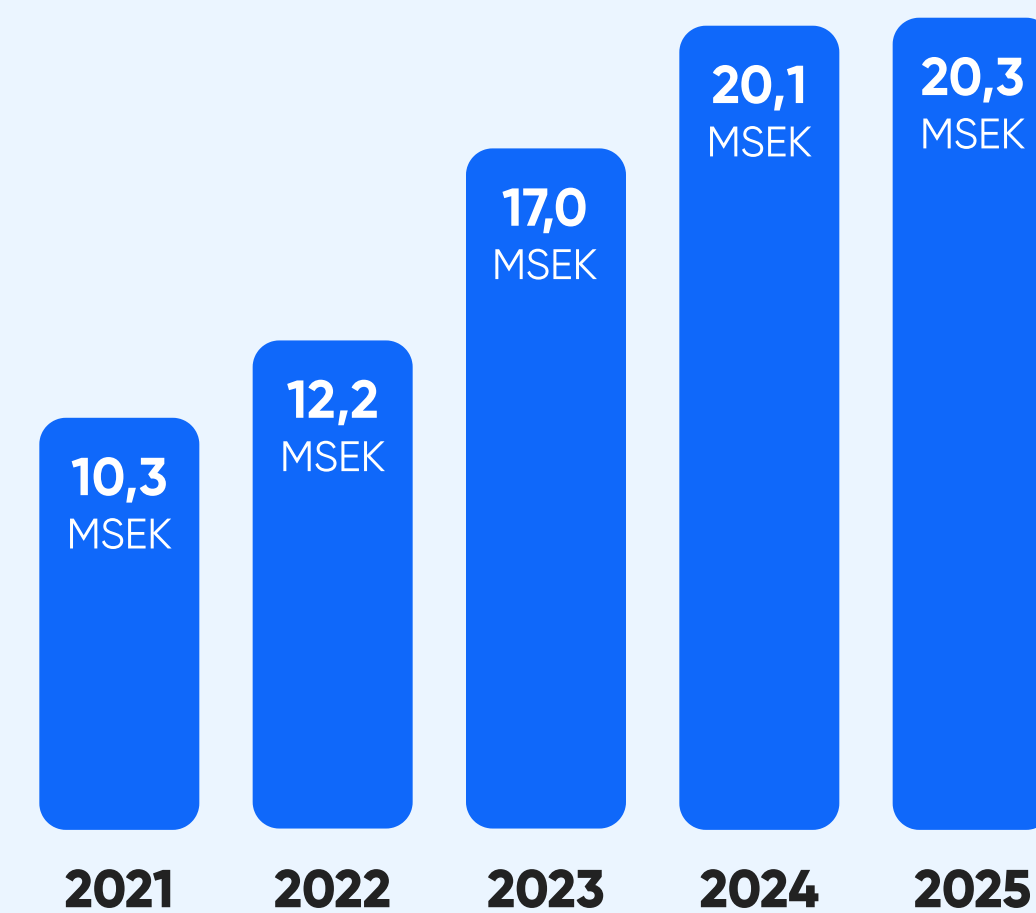
Light (utan bindningstid)

69 kr/mån

Light (12 mån bindningstid)

59 kr/mån

Medlemskapsintäkter



Handla till våra
inköspriser



Normalpris: **999:-**



Medlemspris: **599:-**

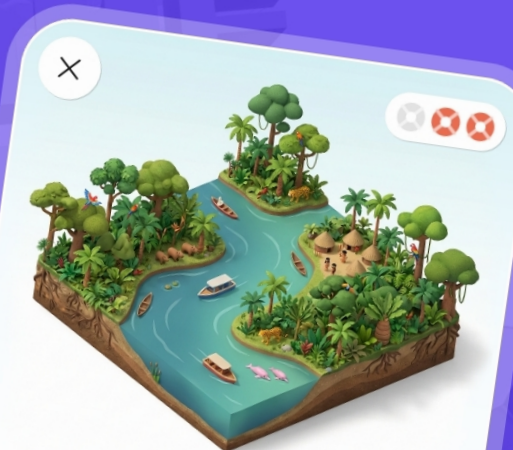
**Lägst prisgaranti
i 100 dagar**

Du köper här



Få
mellanskillnaden
tillbaka

Nytt lägsta pris



Fråga 9 av 15
**Vilket land har världens
längsta flod?**

Egypten

Brasilien

Kina

Storefront-strategin

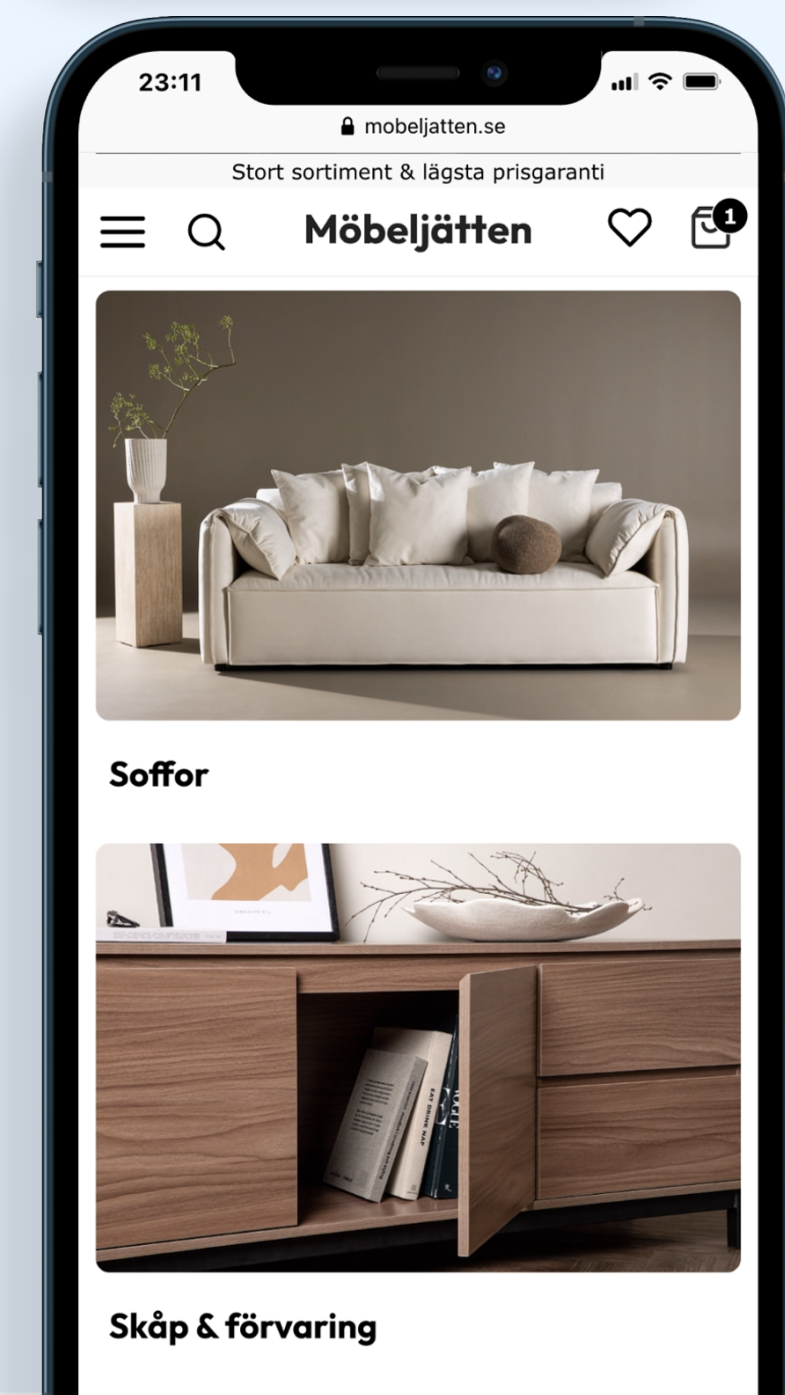
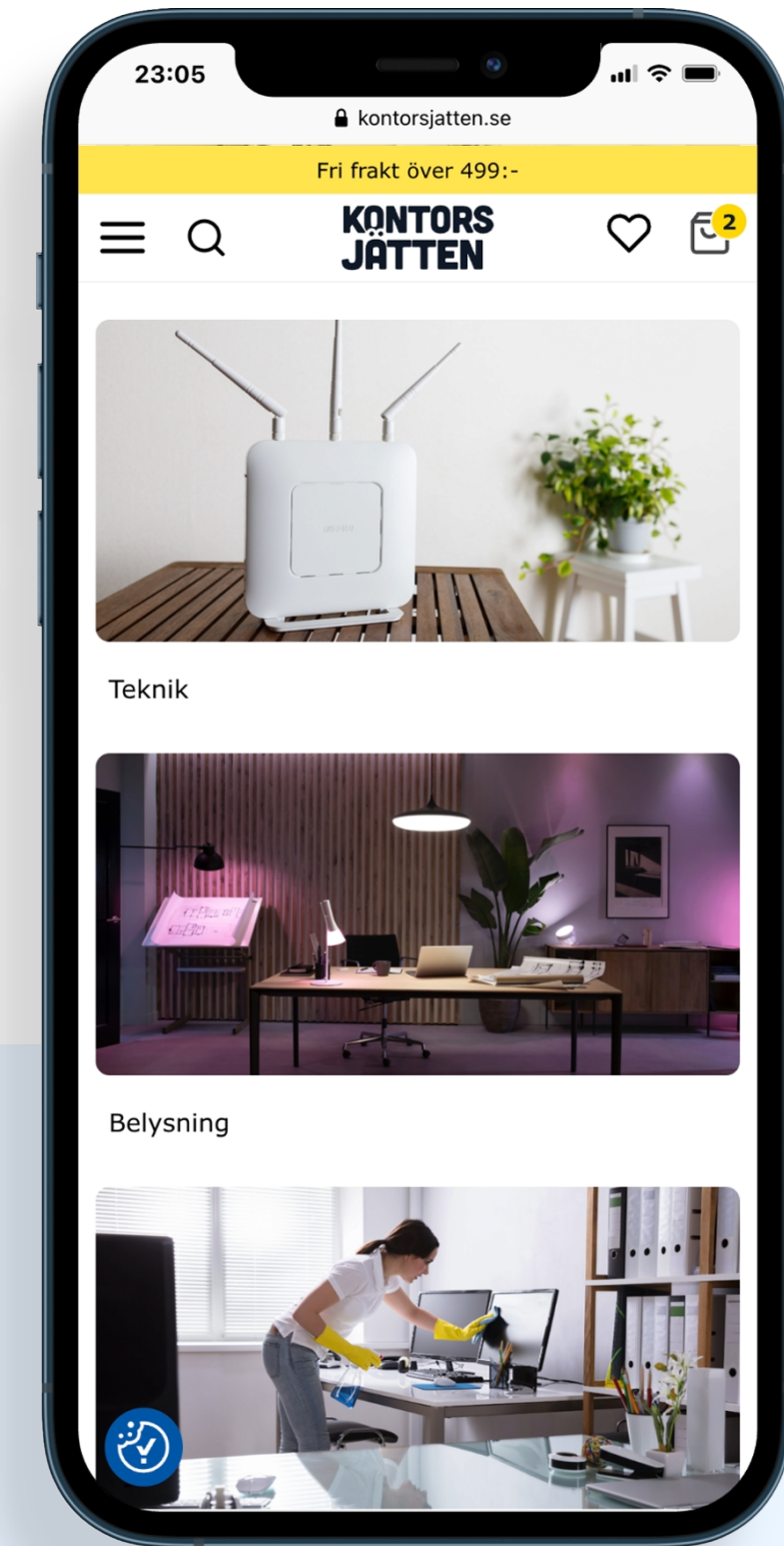
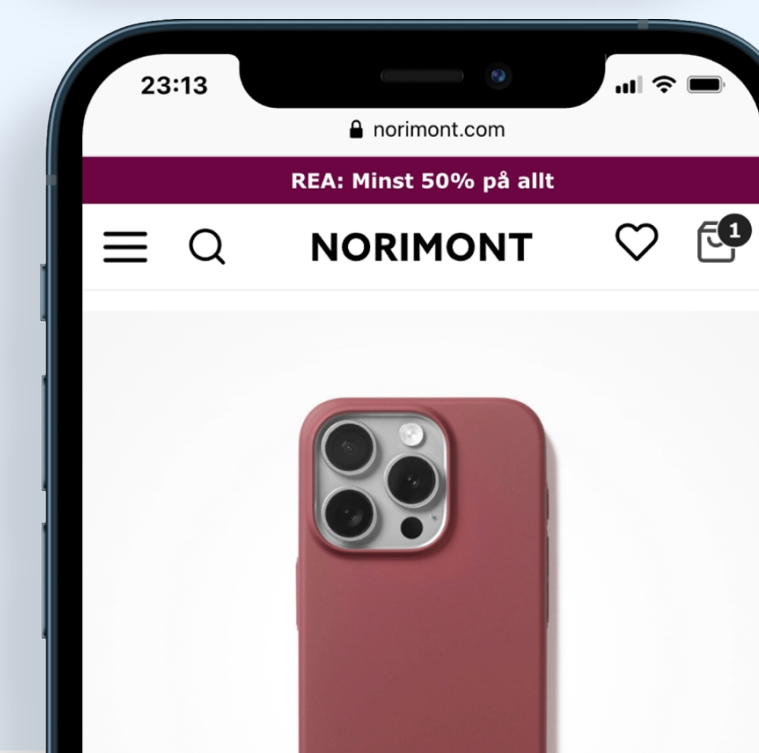
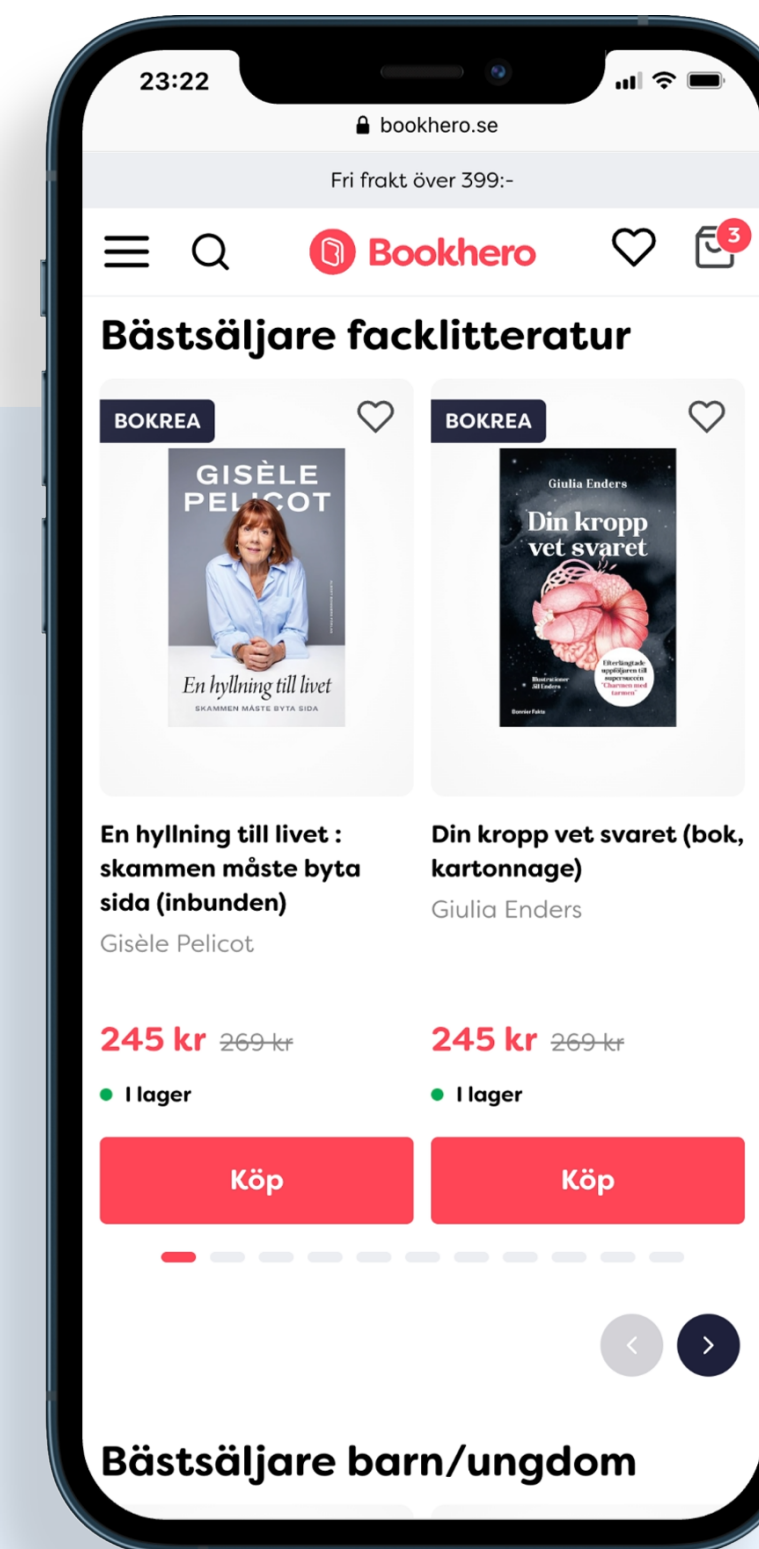
Nya försäljningskanaler driver tillväxt

Genom nischade webbbutiker kan delar av sortimentet riktas till nya målgrupper utan att kräva ny teknisk infrastruktur.

Storefronts

- ✓ Bookhero.se
- ✓ Norimont.com
- ✓ Möbeljätten.se
- ✓ Kontorsjätten.se
- ✓ Kontorsboden.se
- ✓ Zandvoort.se **LANSERAS Q2**

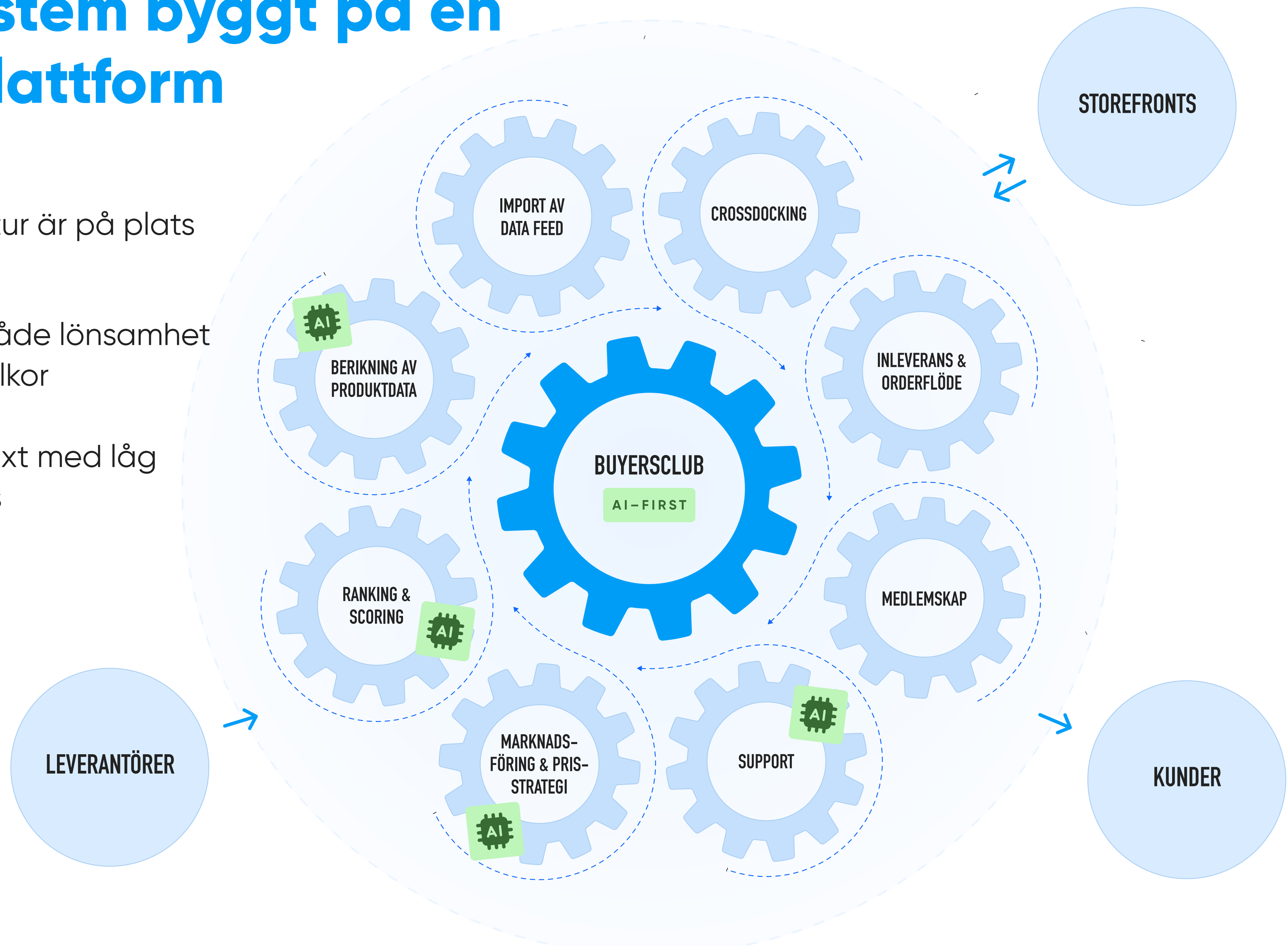
Omsättningstillväxt



Ekosystem / Plattform

Ett ekosystem byggt på en central plattform

- ✓ All infrastruktur är på plats
- ✓ Förbättrar både lönsamhet och inköpsvillkor
- ✓ Skalbar tillväxt med låg kostnadsbas



Logistik och kostnadsfördelar

Crossdocking minskar kapitalbindning

Traditionell e-handel

 Leverantör



 Inköp



 Lager



 Kund

Buyersclub

 Leverantör



 Crossdocking



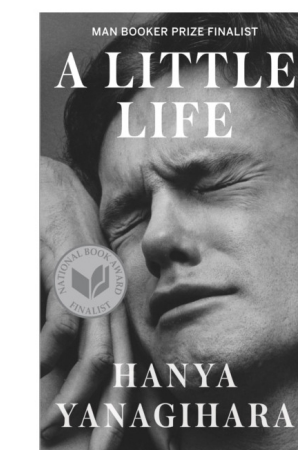
 Kund



Flera leverantörer i samma försändelse



Leverantör A



Leverantör B



Leverantör C



Kunds eget val av betaltjänst & speditör



avarda

swish

VISA



Trustly

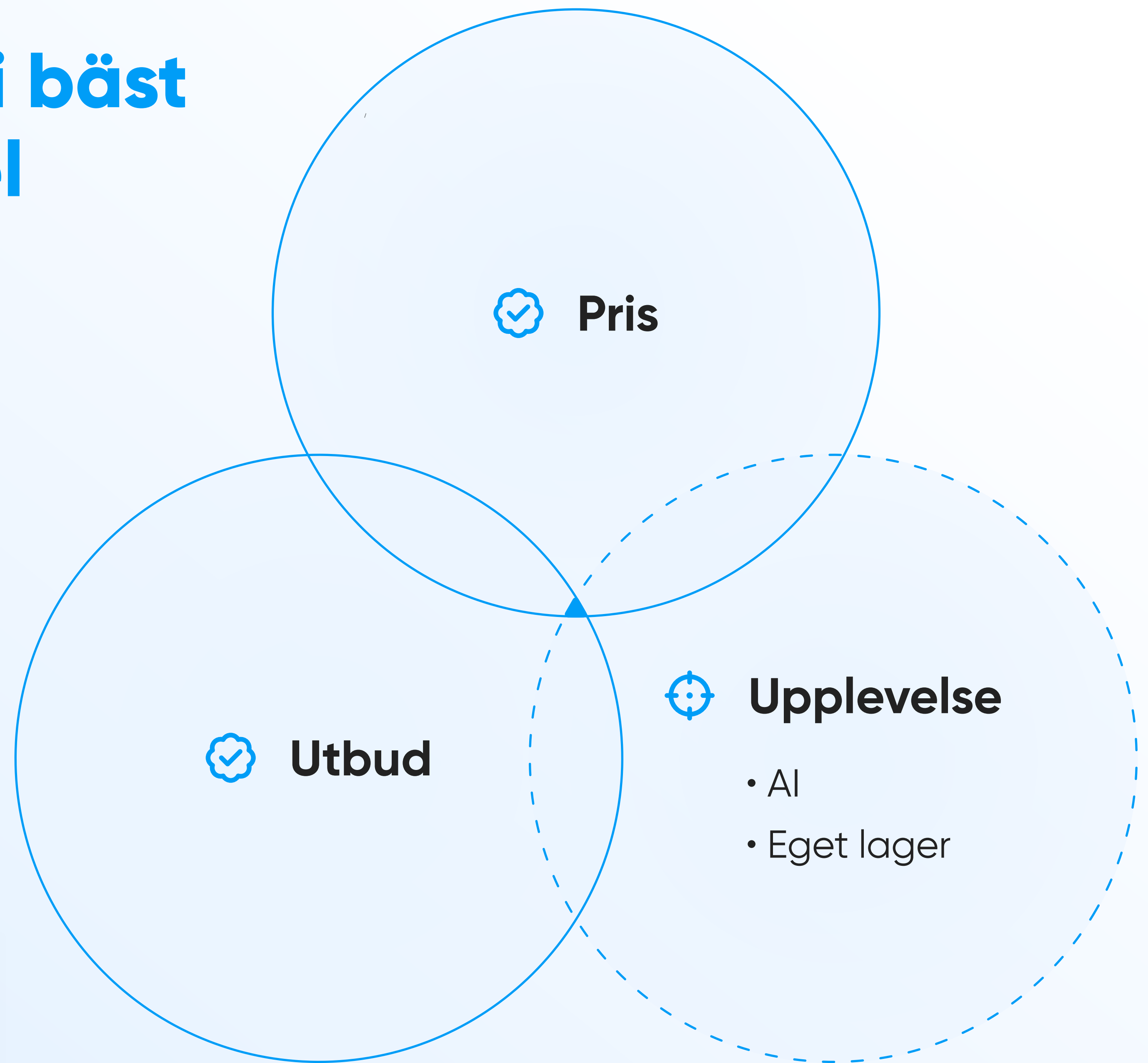
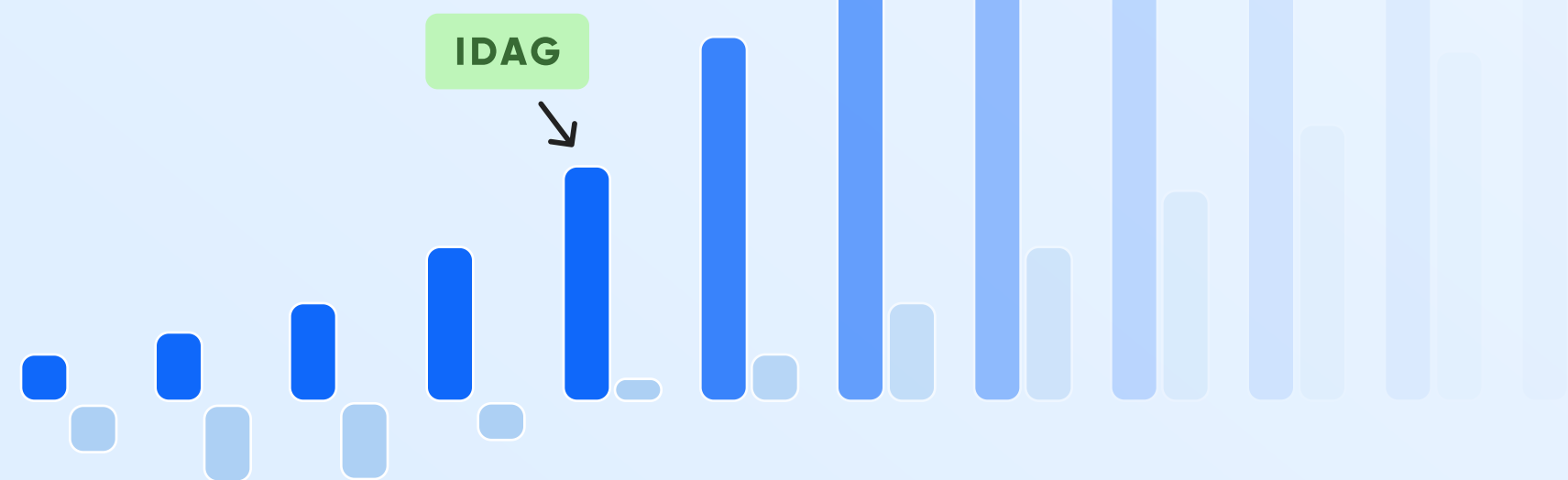


1 – 3 dagars förlängd leveranstid

Det långsiktiga målet

Tre faktorer för att bli bäst i världen på e-handel

När bäst pris, störst och mest relevant utbud och bästa köpupplevelse möts skapas en e-handel som är svår att konkurrera med.



Vad händer nu?

Fokus 2026: skala plattformen och stärka marginalerna

- Expansion av försäljningskanaler och storefronts
- Vidareutveckling av teknisk plattform, AI-stöd och automatisering
- Ökning av lager av storsäljare för förbättrade inköpsvillkor

Finansiella mål för 2026

150–200 MSEK

OMSÄTTNING

8–12 MSEK

EBITDA

”

Jag är övertygad om att resan från idag till 1 miljard i omsättning kommer att gå snabbare och vara enklare än resan från 0 till 100 MSEK.

– VD EMIL HENRIKSSON

Ny storefront

Zandvoort.se

- Möbler & exklusiv heminredning via dropship
- Varumärke etablerat sedan 1998
- Liknande nyckeltal → hög volympotential (högt AOV)

Växande onlinemarknad i Sverige

-  Omsätter ca 9,3 miljarder kr (2025)
-  +18 % tillväxt 2025



Q&A

Frågor?

Emil Henriksson

VD & GRUNDARE



emil.henriksson@buyersclub.se



(+46) 73 37 71 937

Möbeljätten

Bookhero

 buyersclub

KONTOR
JÄTT