

Sweden Buyersclub AB bjuder in till presentation av kvartalsrapporten för Q2 den 26 augusti 2025

PRESSMEDDELANDE, 20 AUGUSTI 2025

Sweden Buyersclub AB bjuder in aktieägare och intresserade till en digital presentation av kvartalsrapporten för det andra kvartalet 2025, tisdagen den 26 augusti 2025 kl. 11:00. Syftet är att ge en uppdatering om året hittills, hur hösten kan slå många rekord samt hur medlemsintäkter återgår till tillväxt.

Ledningen planerar att göra kvartalspresentationer till en återkommande aktivitet för att stärka kommunikationen med aktieägare och investerare.

Agenda:

- Året hittills och nya lokalen
- Medlemsintäkter återvänder till tillväxt
- Uppdatering kring framfarten med storefronts
- Hur vi når rekordmånader under hösten
- Frågor och svar

Praktisk information:

Mötet hålls digitalt via Google Meet. Anmälan görs genom att skicka ett mejl till VD Emil Henriksson på emil.henriksson@buyersclub.se senast måndagen den 25 augusti kl. 17:00. Länk till mötet skickas till registrerade deltagare dagen före mötet.

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

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 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.