

EJ FÖR OFFENTLIGGÖRANDE, DISTRIBUTION ELLER PUBLICERING, VARE SIG DIREKT ELLER INDIREKT, INOM ELLER TILL USA, AUSTRALIEN, BELARUS, HONGKONG, JAPAN, KANADA, NYA ZEELAND, RYSSLAND, SCHWEIZ, SINGAPORE, SYDAFRIKA, SYDKOREA, ELLER NÅGON ANNAN JURISDIKTION DÄR SÅDAN DISTRIBUTION KRÄVER YTTERLIGARE PROSPEKT, REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER UTÖVER DE SOM FÖLJER AV SVENSK RÄTT, ÄR FÖRBJUDEN, ELLER ANNARS STRIDER MOT TILLÄMPLIGA REGLER I SÅDAN JURISDIKTION ELLER INTE KAN SKE UTAN TILLÄMPNING AV UNDANTAG FRÅN SÅDAN ÅTGÄRD. FÖR YTTERLIGARE INFORMATION SE AVSNITTET "VIKTIG INFORMATION" I SLUTET AV DETTA PRESSMEDDELANDE.

Sweden Buyersclub slutför fullt garanterad företrädesemission – tillförs cirka 9 MSEK

PRESSMEDDELANDE, 18 FEBRUARI 2026

Sweden Buyersclub AB (publ) ("Buyersclub" eller "Bolaget") offentliggör idag utfallet av den företrädesemission om cirka 9 MSEK som beslutades av Bolaget den 22 januari 2026 ("Företrädesemissionen"). Företrädesemissionen har tecknats till totalt 100 procent, varav cirka 44 procent tecknades med stöd av teckningsrätter, cirka 7 procent tecknades utan stöd av teckningsrätter och cirka 49 procent tecknades av de garantier som lämnat garantiåtaganden i samband med Företrädesemissionen. Genom Företrädesemissionen tillförs Bolaget cirka 9 MSEK före avdrag för kostnader hänförliga till Företrädesemissionen.

Utfallet i Företrädesemissionen

Teckningsperioden i Företrädesemissionen inleddes den 2 februari 2026 och avslutades den 16 februari 2026. Sammanställningen av utfallet i Företrädesemissionen visar att 1 035 194 aktier, motsvarande cirka 44 procent av Företrädesemissionen, tecknades med stöd av teckningsrätter. Därutöver tecknades ytterligare 162 685 aktier utan stöd av teckningsrätter, motsvarande cirka 7 procent av Företrädesemissionen. Därmed tilldelas de garantier som ingått garantiåtaganden 1 161 820 aktier, motsvarande cirka 49 procent av Företrädesemissionen. Således har Företrädesemissionen fulltecknats.

Genom Företrädesemissionen tillförs Bolaget cirka 9 MSEK före avdrag för kostnader hänförliga till Företrädesemissionen, vilka beräknas uppgå till cirka 0,7 MSEK.

Emissionslikviden avses användas för återbetalning av befintligt lån om 1,5 MSEK samt expansion av försäljningskanaler och storefronts, vidareutveckling av Bolagets tekniska plattform, inklusive AI-stöd, automatisering och system, öka Bolagets egna lager av storsäljare för att stärka marginaler, och stärka rörelsekapitalet i takt med ökande transaktionsvolymen.

Meddelande om tilldelning

Besked om tilldelning av aktier som tecknats utan stöd av teckningsrätter kommer att skickas ut till de som tilldelats aktier via avräkningsnota. Tecknade och tilldelade aktier ska betalas kontant i enlighet med instruktionerna på avräkningsnotan. Förvaltarregistrerade aktieägare erhåller besked om tilldelning i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Tilldelning av aktier som tecknats utan stöd av teckningsrätter har genomförts i enlighet med de principer som angivits av Bolaget i tidigare publicerad information med anledning av Företrädesemissionen.

Handel med BTA

Sista dag för handel med betalda tecknade aktier (BTA) beräknas vara den 5 mars 2026. Handel med de nya aktierna som emitteras i Företrädesemissionen förväntas inledas på Nasdaq First North Growth Market under vecka 11, 2026.

Förändring av antal aktier och aktiekapital samt utspädning

Genom Företrädesemissionen ökar Bolagets aktiekapital med 259 551,771627 SEK, från 1 557 311,069733 SEK till 1 816 862,841360 SEK, genom emission av 2 359 699 nya aktier. Antalet aktier ökar därmed från 14 158 198 till 16 517 897. Utspädningseffekten uppgår till cirka 14,29 procent, beräknat på det totala antalet utestående aktier i Bolaget efter genomförande av Företrädesemissionen.

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 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 nytillskottet 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.