

Buyersclub lanserar nytt B2B-affärsområde för plattformslicensiering

PRESSMEDDELANDE, 8 JUNI 2026

Sweden Buyersclub AB lanserar ett nytt B2B-affärsområde där Bolaget kommer att erbjuda externa e-handels- och konsumentbolag tillgång till hela eller delar av Buyersclubs egenutvecklade tekniska plattform genom en SaaS-baserad licensmodell.

Buyersclub har under flera år utvecklat en modulbaserad teknisk plattform för e-handel, inköp, produktdata, prissättning, orderhantering, lagerflöden, logistik, kundtjänst och digital försäljning. Plattformen används i dag i Bolagets egen verksamhet och har successivt vidareutvecklats för att kunna hantera flera varumärken, försäljningskanaler och storefronts från en gemensam teknisk och operativ infrastruktur.

Under den senaste tiden har Bolaget investerat i att göra plattformen intelligent, genom att bygga in artificiell intelligens i centrala flöden och moduler. Bolaget ser nu en möjlighet att kommersialisera dessa investeringar även utanför den egna konsumentaffären genom att ge andra e-handlare tillgång till samma teknik – och därigenom stärka deras nyckeltal.

“Vi har under en längre tid fått förfrågningar från andra e-handels- och konsumentbolag som vill nyttja hela eller delar av vår tekniska plattform. Hittills har vårt fokus varit att använda tekniken för att skala vår egen affär, men vi bedömer att plattformen nu nått en mognadsgrad där den även kan paketeras som ett externt erbjudande. Det öppnar ett nytt affärsområde med god skalbarhet, hög strategisk relevans och möjlighet till återkommande intäkter”, säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Det nya affärsområdet kommer att omfatta flera olika typer av tjänster och moduler, där externa kunder kan välja att licensiera enskilda funktioner eller en mer komplett helhetslösning. Exempel på tjänster som Buyersclub avser att erbjuda är:

- E-handelsplattform och storefront-infrastruktur
- Produktimport, PIM, produktberikning och kategorisering
- Automatiserade prisjämförelse- och prisbevakningstjänster
- AI-baserade sök- och rekommendationstjänster
- Dynamisk prissättning och marginaloptimering
- Leverantörs-, lager- och orderintegrationer
- Logistik- och crossdockingflöden
- Kundtjänst, returhantering och operativ drift
- Automatiserade produkttexter, SEO-underlag och kampanjmaterial
- AI-drivna shoppingassistenter och chatbotar
- Analysverktyg för sortiment, konvertering, efterfrågan och kundbeteende

Bolagets bedömning är att många e-handelsaktörer står inför ökade krav på teknisk effektivitet, automatisering och AI-driven kundupplevelse, samtidigt som det är kostsamt och tidskrävande att bygga motsvarande infrastruktur internt. Genom Buyersclubs plattform kan externa kunder få tillgång till en beprövad teknisk och operativ lösning utan att behöva bära hela utvecklingskostnaden själva.

“Det här är ett naturligt nästa steg för Buyersclub. Vår egen verksamhet har fungerat som utvecklingsmiljö för en plattform som är byggd för hög automatisering, många produktkategorier, flera

försäljningskanaler och låg kapitalbindning. När vi nu kan erbjuda samma infrastruktur till externa aktörer skapar vi ett nytt intäktsben som har potential att ge bättre utväxling på de teknikinvesteringar vi redan har gjort”, säger Emil Henriksson.

Lanseringen av det nya B2B-affärsområdet förändrar inte Buyersclubs fokus på den egna konsumentaffären, medlemsmodellen och storefront-strategin. Bolaget ser i stället det nya affärsområdet som ett komplement som stärker plattformens skal fördelar och skapar ytterligare möjligheter att växa med begränsad ökning av fasta kostnader.

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 73-377 19 37

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 webbutiker. Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler.

För prismedvetna konsumenter erbjuder Buyersclub olika medlemskap 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 automatiserat system som hanterar orderflöden i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer och AI-baserade funktioner används för att förbättra produktdata, sök, rekommendationer, prissättning, distribution och kundupplevelse.

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, en extern marknadsplats eller en licensierad B2B-lösning – kan kopplas till den centrala infrastrukturen, vilket skapar möjligheter för skalbar och lönsam tillväxt.