

Buyersclub utmanar de stora prisjämförelsesidorna – lanserar [Dubbelkolla.se](https://dubbelkolla.se)

PRESSMEDDELANDE, 14 OKTOBER 2026

Det lägsta priset ska vinna. Sweden Buyersclub AB lanserar [Dubbelkolla.se](https://dubbelkolla.se), där handlarna rangordnas efter pris och ingen kan betala för en bättre placering. Tjänsten tar betalt först när ett köp genomförs, med ambitionen att visa alla e-handlares priser – även från dem som inte betalar.

De stora prisjämförelsesidorna tar betalt för klick. För handlare med låga priser och små marginaler kan besök som inte leder till köp bli en dyr affär. När betalning dessutom påverkar hur tydligt erbjudanden visas, blir det svårare för konsumenten att jämföra på lika villkor.

Dubbelkolla vill ändra på det. Handlarna betalar först när ett köp blir av, och ersättningen påverkar inte placeringen i prislistan.

Hundratals av Sveriges största e-handlare har redan anslutit sig till Dubbelkolla och vid lanseringen omfattar tjänsten miljontals produkter och över 100 miljoner prisuppdateringar per dygn. Konsumenten kan jämföra priser med eller utan frakt, se lagerstatus och handla direkt hos butiken.

“Konsumenten vill hitta det lägsta priset, inte ta reda på vilka handlare som har råd att betala för klick. Ett lägre pris ska inte vara svårare att hitta för att handlaren inte betalar. Det är den princip vi bygger Dubbelkolla på”, säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

[Dubbelkolla.se](https://dubbelkolla.se) ägs av Sweden Buyersclub AB men drivs som en fristående tjänst. [Buyersclub.se](https://buyersclub.se) listas på samma villkor som övriga handlare.

“Mycket av det vi arbetar med bakom kulisserna syns ännu inte utåt. Vi tror att en allt större del av handeln kommer att ske via AI-modeller och bygger Dubbelkolla för att vara en del av den utvecklingen. Dubbelkolla har potential att bli en av bolagets viktigaste tjänster, och vi har bara börjat”, säger Emil Henriksson.

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 expansion utan att kostnaderna växer i samma takt som intäkterna.

Affärsmodellen vilar på tre delar: kärnaffären med medlemsbaserad e-handel via buyersclub.se,

nischade webbutiker (storefronts), och ett B2B-erbjudande där bolaget levererar och operativt driver ett komplett e-handelserbjudande åt andra e-handels- och konsumentbolag, mot fast och rörlig ersättning. Samtliga delar använder och vidareutvecklar samma tekniska och operativa grund. Bolaget har därutöver en uttalad förvärvsagenda, där varje affär ska bära sig själv och bedömas på pris, finansiering, risk och förväntad avkastning.

Plattformen synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer och hanterar hela orderflödet sömlöst och i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer optimerar prissättning och distribution per kanal. Logistikmodellen kombinerar leverantörsintegrationer, crossdocking och eget lager. Merparten av sortimentet ligger kvar hos leverantör tills en order läggs, vilket håller kapitalbindningen nere och ger kunden en samlad leverans även vid köp av produkter från flera leverantörer.

Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler. För prismedvetna konsumenter erbjuder bolaget medlemskapen Buyersclub Plus och Buyersclub Light, som ger tillgång till inköpspriser, lägsta prisgaranti och fraktförmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbar intäktsström.

Utöver buyersclub.se driver bolaget nischade webbutiker inom särskilda produktkategorier, bland annat bookhero.se och kontorsboden.se, samt försäljning via externa marknadsplatser. Dessa använder samma tekniska plattform, personal, lager och logistiklösning som kärnaffären, vilket gör att nya kanaler kan kopplas direkt till den centrala infrastrukturen.