

Sweden Buyersclub AB förvärvar varumärket Babyland och planerar storefront för barnartiklar

PRESSMEDDELANDE, 30 OKTOBER 2026

Sweden Buyersclub AB har förvärvat varumärkena Babyland och Little Louie med tillhörande domäner, kundregister och marknadsföringsmaterial. Babyland ska lanseras som en storefront för baby- och barnartiklar på bolagets befintliga plattform.

Babyland har rötter från 1959. I köpet ingår varumärkena Babyland och Little Louie med registreringar i Sverige, EU, Storbritannien och Norge. Dessutom ingår domänerna babyland.se, babyland.no och babyland.fi, kundregistret, konton i sociala medier och bildmaterial. Buyersclub köper enbart varumärket och dess tillgångar, inte personal, lager, avtal eller andra åtaganden. Köpet betalas kontant och bedöms inte ha någon väsentlig påverkan på bolagets finansiella ställning.

Planen är att öppna babyland.se som storefront under första kvartalet 2027, med babyutrustning och leksaker från etablerade varumärken och det egna varumärket Little Louie.

Babyland kommer att drivas på samma plattform som ska driva buyersclub.se, bookhero.se, kontorsboden.se och storytelbooks.com. Produktdata, inköp, prissättning, lager och logistik kommer att hanteras i samma system och av samma organisation, vilket gör att en ny e-handel kan startas utan att bygga ny teknik eller logistik.

"Babyland är ett av Sveriges mest etablerade varumärken inom baby- och barnartiklar, och med en egen storefront kan vi möta småbarnsföräldrar under ett namn de redan känner igen. Det är samma plattform som ska driva allt från buyersclub.se till storytelbooks.com, och därför kan vi lansera Babyland med låga fasta kostnader", säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

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.