# Babyland lanseras i tid för julhandeln

PRESSMEDDELANDE, 25 NOVEMBER 2026

**Sweden Buyersclub AB tidigarelägger lanseringen av babyland.se. Storefronten, som var planerad till första kvartalet 2027, öppnar senast den 1 december 2026. Både tidigare och nya kunder kan därmed handla årets julklappar i butiken.**

Babyland drivs med samma teknik, lager och logistik som bolagets övriga storefronts, och i takt med att plattformen mognar går det snabbare att lansera en ny storefront. Från förvärvet av varumärket i slutet av oktober till lanseringen går det ungefär en månad, och arbetet har gjorts parallellt med bolagets övriga verksamhet.

Vid lanseringen omfattar sortimentet fler än 50 varumärken inom baby- och barnartiklar. Inköpsarbetet har drivits av Cajsa Olsson, Babylands tidigare inköpschef, som kom till Buyersclub i början av november. Hon har långvariga relationer med flera av de leverantörer som bolaget ville ha på plats till starten.

”Teamet har jobbat hårt för att vi ska kunna öppna redan före jul, och Cajsa har gjort ett fantastiskt jobb med att få varumärkena på plats på så kort tid. Att få välkomna tillbaka Babylands tidigare kunder mitt i julhandeln ska bli otroligt roligt”, 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. Inom B2B levererar bolaget teknisk plattform, operativ drift, logistik och kundservice till Storytel Books, Storytel Groups nätbokhandel för fysiska böcker på storytelbooks.com.