

# Sweden Buyersclub AB påminner om dagens presentation av Q2-rapporten

PRESSMEDDELANDE, 26 AUGUSTI 2025

**Sweden Buyersclub AB vill påminna om att presentationen av Bolagets delårsrapport för det andra kvartalet 2025 hålls idag den 26 augusti 2025 klockan 11:00.**

Bolagets VD Emil Henriksson håller presentationen digitalt via Google Meet. Anmälan sker genom att mejla honom på [emil.henriksson@buyersclub.se](mailto:emil.henriksson@buyersclub.se). Länk till mötet skickas ut till registrerade deltagare innan presentationen startar.

Det presentationsmaterial som används vid dagens genomgång bifogas i detta pressmeddelande samt finns tillgängligt på Bolagets hemsida, <https://ir.buyersclub.se/investerare/finansiella-rapporter/>.

## **Certified Adviser**

Augment Partners AB är bolagets Certified Adviser.

Telefon: +46 8-604 22 55

E-post: [info@augment.se](mailto:info@augment.se)

## **För mer information, vänligen kontakta:**

Emil Henriksson, VD Sweden Buyersclub AB

Telefon: +46 73 37 71 937

E-post: [emil.henriksson@buyersclub.se](mailto: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](https://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.se](https://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 förutsägbart 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 köplevelsen.

Under 2024 vidareutvecklades plattformen för att möjliggöra spegling av sortimentet till flera så kallade storefronts. Först ut var [bookhero.se](https://bookhero.se) och [norimont.com](https://norimont.com) under 2024, följt av [kontorsjätten.se](https://kontorsjätten.se) och [mobeljätten.se](https://mobeljätten.se) i början av 2025. 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](https://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.