

Kanaan Sellers Group AB förvärvar hem- och trädgårdsvarumärket SilverRack

Lönsam verksamhet inriktad på Amazon med en nettoomsättning på 3,25 miljoner euro under de senaste tolv månaderna (LTM), förvärvad genom koncernens dotterbolag

Basel / Stockholm, 20 augusti 2026 — Kanaan Sellers Group AB ("Kanaan" eller "koncernen") har slutfört förvärvet av SilverRack, ett etablerat e-handelsföretag som huvudsakligen bedriver verksamhet på Amazon-marknadsplatsen. Förvärvet genomfördes av PLConcepts GmbH & Co. KG, ett helägt dotterbolag till Kanaan Sellers Group AB. SilverRack genererade en nettoomsättning på cirka 3,25 miljoner euro under de senaste tolv månaderna (LTM) med en tvåsiffrig EBITDA-marginal.

SilverRack kommer att skalas upp via koncernens gemensamma operativa plattform, i linje med Kanaans strategi att sätta lönsamheten i första rummet.

"Etablerade produktlistningar, många års omdömeshistorik och marginaler som håller utan att behöva köpa rankning via PPC – det är precis den typ av FBA-profil vi letar efter", säger Felix Jostarndt, VD för Kanaan Sellers Group. "Det tar år att bygga upp en omdömeshistorik och en organisk rankning, och det är svårt för en konkurrent att ta över dessa positioner. Vi ser stor potential inom hem och trädgård, och den här affären stärker medvetet vår position där."

Genomförandehastighet som konkurrensfördel

Transaktionen slutfördes mindre än åtta veckor efter undertecknandet av avsiktsförklaringen, vilket återspeglar koncernens standardiserade förvärvsprocess och det dedikerade interna förvärvsteamet. Detta möjliggör genomgående korta transaktionscykler vid egna affärsmöjligheter – ett kännetecken för Kanaans repeterbara förvärvsstrategi. Strategin prioriterar tidig klarhet om affärsstrukturen och snabb överenskommelse om nyckelvillkor, vilket minskar friktionen för säljarna samtidigt som strikta standarder för due diligence upprätthålls.

Integration och framtidsutsikter

Inklusive SilverRack uppgår koncernens proforma-nettoomsättning under de senaste tolv månaderna till mer än 46 miljoner euro (oreviderat). Alla produkter och listningar kommer att integreras i Kanaans operativa plattform inom inköp, leveranskedja, prestationsbaserad marknadsföring och innehåll. Inga anställda överförs i samband med affären, vilket minimerar integrationskostnaderna och komplexiteten. Transaktionen är ytterligare ett kompletterande förvärv till koncernens etablerade plattform och ingår i dess fortsatta "buy-and-build"-strategi inför den planerade noteringen på Nasdaq First North Growth Market i Stockholm.

Om SilverRack

SilverRack är ett e-handelsvarumärke inom segmentet Hem & Trädgård som främst bedriver verksamhet på Amazon Marketplace. Företaget har under många år framgångsrikt sålt ett sortiment på cirka 30 produkter i hela Europa och genererade en nettoomsättning under de senaste tolv månaderna (LTM) på cirka 3,25 miljoner euro.

Om Kanaan Sellers Group

Kanaan Sellers Group är en europeisk e-handelsplattform som fokuserar på att förvärva, integrera och utveckla konsumentvarumärken inom attraktiva nischmarknader. Genom en AI-baserad verksamhetsplattform, operativ expertis och disciplinerad kapitalallokering bygger koncernen skalbara verksamheter med hållbar lönsamhet.

Koncernen omsätter mer än 46 miljoner euro årligen och äger en portfölj av ledande konsumentvarumärken inom kategorierna hälsa, träning och välbefinnande, kök och mat, livsstil och hobby samt hem och trädgård. Koncernen betjänar årligen mer än en miljon kunder i Europa och Nordamerika. Kanaan Sellers Group förbereder en notering på Nasdaq First North Growth Market i Stockholm.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Felix Jostarndt, VD — fj@kanaansellersgroup.com

Mike Vermeulen, CFO — mv@kanaansellersgroup.com