

Vinoteket och Winefinder visar lönsam tillväxt – stärker organisationen för nästa fas

Vinoteket och Winefinder, två av Sveriges ledande aktörer inom onlineförsäljning av vin, går stärkta ur ett framgångsrikt första halvår 2025. Under perioden har bolaget genomfört en rad initiativ för att förbättra kostnadskontroll, stärka bruttomarginalen och samtidigt driva tillväxt. Resultatet är en lönsam affär med tydligare positionering och ökande marknadsandelar – och nu tar bolaget nästa steg med en ny och mer fokuserad organisationsstruktur.

Efter att ha spelat en avgörande roll i bolagets transformation under våren lämnar Andreas Koschnike sin roll som interim vd för Vinoteket och Winefinder. Under hans ledarskap har bolaget stärkt både lönsamhet och position på marknaden.

”Andreas har genomfört ett mycket uppskattat och framgångsrikt uppdrag som interim vd. Tack vare det arbete som gjorts under hans tid står bolaget väl rustat inför nästa fas,” säger Mattias Jacobsson, styrelseordförande i Vintjänsten AB.

Vinoteket och Winefinder har idag en gemensam marknadsandel om cirka 80 procent av den svenska onlinevinmarknaden utanför Systembolaget, en ökning med tio procentenheter det senaste året. Med initiativen som har drivits senaste halvåret är genererar nu bolaget tillväxt, positivt rörelseresultat i kombination med att man plockar marknadsandelar.

”Uppdraget när jag kom in var att se över mergern av de två bolagen, dess ecom roadmap och strategi med tydlig målbild på att få igång tillväxt och lönsamhet. På en utmanande marknad har vi med rätt prioriteringar lyckats både få till tvåsiffrig tillväxt samt vinst på sista raden igen. Det har varit ett spännande uppdrag i en för mig ny vertikal där jag lyhört har fått använda mig av min ecom verktygslåda och nätverk.” säger Andreas Koschnike.

För att ytterligare stärka bolagets förmåga att ta tillvara på möjligheterna i en snabbt växande marknad har flera nyckelroller bl.a i ledningsgruppen nyligen tillsatts inom ecom/IT, sortiment och marknad med att antal nya specialister, inklusive en chef med ansvar för Vinoteket och en chef med ansvar för Winefinder som börjar efter sommaren. Tillskotten markerar nästa steg i bolagets utveckling och positionerar verksamheten för fortsatt lönsam tillväxt.

”Efter en period av fokuserat arbete med att stärka både lönsamhet och tillväxt är vi nu redo att bygga vidare med en ny organisatorisk struktur och ett nytt ledningsteam. Det ger oss rätt förutsättningar att ta nästa steg i utvecklingen av Vinoteket och Winefinder,” säger Mattias Jacobsson, styrelseordförande i Vintjänsten AB.



Telefon: 0768-805033



Andreas Koschnike har varit interim vd för Vinoteket och Winefinder under första halvåret 2025. Han har en gedigen bakgrund inom e-handel och digital transformation, med tidigare ledande roller i bolag som J.Lindeberg, Caliroots och sin byrå ACCEXE. Med sin erfarenhet av att bygga digitala varumärken och driva förändringsarbete har han spelat en central roll i att vända bolaget till lönsam tillväxt. Mattias Jacobsson är styrelseordförande i Vintjänsten AB och till vardags vd för NA-KD. Han har över 15 års erfarenhet från ledande positioner inom nordisk e-handel, bland annat som vd för Jollyroom, och har en stark bakgrund inom digital tillväxt, konsumentbeteende och varumärkesutveckling.