



Peter Ankerst, delägare i Winefinder, agerar gånymed när provpanelen väljer viner till sortimentet.

# Kampen mot Systembolaget

## Vinklubben Winefinder utmanar alkoholmonopolet på laglig väg.

**HELSINGBORG.** – Mimm ... den är frisk och lång i smaken. Vad kostar den? Jaså 158 kronor för en Jean Daneel – det är som hittat! Den tar vi!

Det är vinprovning hos vinklubben Winefinder i Helsingborg. Åtta av medlemmarna har utsetts för att tillsammans med Ole Nielsen, Peter Ankerst och Håkan Nilsson i demokratisk ordning välja ut en del av klubbens sortimentsviner bland de 180 provflaskor som levererats. Ett dubbeldussin danska vindahdlare som valt ut några av sina intressantaste viner.

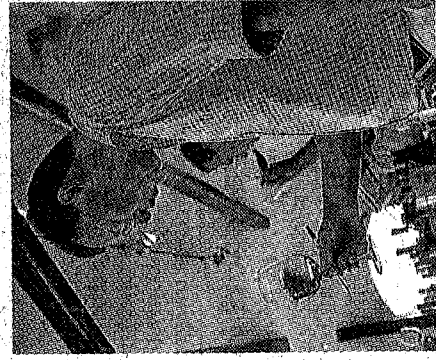
Det smackas, gurglas och spotas. Tycker majoriteten att vinet är bra för sitt pris så går det in i sortimentslistan.

**Vad de i själva verket gör** är detta: utmanar Systembolagets monopol på svensk mark. Winefinders verksamhet är med andra ord något av Sverigepremiär.

Fullt lagligt, EU:s domstol upphävde i juni förbudet för privatpersoner att importera alkohohlaltiga drycker så länge de betalar svensk alkoholskatt.

– Domen i EG-domstolen i somras har jämnat vägen för oss, säger Ole Nielsen och Peter Ankerst, som startade Winefinder för två år sedan.

Winefinder är en vinmäklar-



Vinprofilen Håkan Nilsson är engagerad i klubben och fungerar även som provningsledare inför sortimentsbestämningen.

firma som garanterar priset: som ligger en god bit under både danska och svenska. Medlemmarna i vinklubben, för närvarande cirka 200, gör sina beställningar av kvalitetsviner från en lista på Winefinders danska hemsida och vinerna sänds hem mot avgift.

Winefinder betalar in mellan skillnaden mellan dansk och svensk alkoholskatt (knapp 9 kronor mer per flaska) till staten.

**Som experthjälp** har de anlitat bland andra Håkan Nilsson, välkänd vinprofil med Helsingborg som bas.

– Vi kan genom våra kanaler hitta kanske 700 flaskor av ett visst kvalitetsvin när Systembolaget bara har 120. Men nio tiondelar av sortimentet består av viner som inte finns på Systemet.

– Och den provning vi har här idag är ett sätt att komma närmare kunden, säger Ole Nielsen. Winefinder är dock inget för den som vill ha vino tinto till gårdsfesten; i det lägre vinprissegmentet kan ingen konkurrera med bordsershoppar eller ens Systembolaget.

– Vår målgrupp är inte snittkunden på Systemet, som säljan köper vin som kostar över 70 kronor, utan de som vill ha lite mera kvalitet. Flaskorna vi tillhandahåller kostar oftast mellan 150 och 200 kronor.

Dessutom kostar det att vara medlem i klubben, 2500 kronor.

– Men det är det värt för att både få kvalitetsviner till ganska låga priser och inflytande över sortimentet, säger Hasse Bengtsson, en Stockholmskrögare som rest mer till Helsingborg för att vara medlem och bestämma.

**Winefinder kan** också utnyttjas för ett slags investering eller sparande i vin. Företaget köper bland annat primörviner från toppproducenter i Bordeaux och säljer andelar i dem å 50 000 kro-

nor. Pengarna kan naturligtvis tas ut i vin sedan det efter pritmörtden tappats på flaskor. Men lika gärna i form av pengar.

De bästa Bordeauxvinerna stiger som regel brant i pris under perioden mellan produktion och buteljering, alltså cirka tre år efter skörd. Det gäller inte minst för kanonåret 2005, 2004:orna som köptes in i fjor våras har nyligen sålts med ett 30-procentigt vinstnetto för medlemmarna.



Text:  
**Anders Fagerström**  
anders.fagerstrom@sydsvenskan.se



Foto:  
**Lisbeth Westerlund**  
lisbeth.westerlund@sydsvenskan.se

### FAKTA

#### Distanzförsäljning

I mitten av oktober fick Winefinder historiens första tillstånd att bedriva distansförsäljning av vin till svenska konsumenter. Skattverket tillstånd är vilkorat med att Winefinder betalar in alkoholskatten på de sålda flaskorna och att dessa levereras till kunden.