



Mandantenbrief 4/2020

■ Durch rare Weine zukünftige Werte schaffen – Diversifikation durch Weininvestments

EIN BEITRAG VON

Annie Höger,
Liquid Grape GmbH,
Hamburg



“Investing in Fine Wine is more lucrative than ever – Once an exotic market, parking your assets inside expensive bottles can yield tremendous profits.”

Bloomberg, 2018

Wein begegnet den meisten von uns regelmäßig im Alltag. Sei es das wohlverdiente Glas Wein nach einer anstrengenden Arbeitswoche, der feine Tropfen empfohlen vom Sommelier im Lieblingsrestaurant oder die besondere Flasche als Geschenk für einen guten Freund oder Geschäftspartner.

Einige von uns befassen sich mit dem Thema Wein schon leidenschaftlicher, vielleicht sogar als Hobby mit einer wachsenden Weinsammlung im eigenen Keller, eventuell auch mit dem Ziel, den Genuss durch den Verkauf der einen oder anderen Flasche zu subventionieren. Doch welcher Wein lohnt sich aktuell zu verkaufen? Und welchen kann man bereits trinken? Oder ist er vielleicht doch noch zu jung?

Tatsächlich wird das Thema Wein als Anlageklasse vor allem international mit seinen vielen Vorteilen immer bekannter, während das Thema hierzulande bisher wenig professionell von einigen Weinhändlern angegangen wird. Dabei ist es bei dieser Anlageklasse sinnvoll, auf die Beratung eines professionellen Partners zurückgreifen zu können.

Doch lassen Sie uns zuerst die wesentlichen Fragen beleuchten.

WIE BISHER IN WEIN INVESTIERT WURDE

Als Sammler hochwertiger Weine kann es vorkommen, dass man zwanzig Jahre nach Kauf des feinen Tropfens und einer schnellen Recherche im Internet feststellt, dass der Wein heute einen vielfachen Wert erreicht hat.

Dann beginnt die Suche nach einem Fachhändler oder einer Auktion, der Interesse an dem Wein hat und ihn idealerweise zu dem gewünschten Preis wieder abkauft. Doch die Lagerung im privaten Keller, fehlende Dokumente und möglicherweise Einzelflaschen mit kleinen Schäden am Etikett gestalten den Verkauf dann schon schwieriger. Hinzu kommt die Bereitschaft des Händlers, nur den Nettobetrag zu bezahlen, da er natürlich auch von dem Geschäft profitieren möchte.

Vielfach werden Weinsammlern bereits spezielle Weine als Investment empfohlen. Hierbei kann auch der Gedanke, den eigenen Konsum zu finanzieren, beitragen. „Kaufen Sie heute zwei Kisten und in zehn Jahren verkaufen Sie die zweite und haben die andere gratis getrunken.“ Doch auch bei diesen Modellen kauft der Kunde inklusive der Mehrwertsteuer und muss sich um eine zertifizierte Einlagerung und späteren Verkauf selber kümmern. Wieso also sollte man Wein als Anlageobjekt betrachten? Und wie kann man in Wein investieren, ohne selbst die Expertise zu haben oder sich um den Wein kümmern zu müssen?



Quelle: Liquid Grape / Château Montrose

WELCHE CHANCEN BIETET WEIN ALS INVESTMENT?

“Investment in Fine Wine is becoming increasingly popular.”

The Economist, 2019

Wein als Sachwert bietet ein hohes Maß an Sicherheit und eine vielversprechende Rendite. In der momentanen Niedrigzinsphase und den unsicheren Aktienmärkten bietet die Anlage in ausgewählte Weine überzeugende Vorteile gegenüber anderen Anlageklassen.

Im Folgenden sind die wichtigsten Vorteile, die Wein als alternatives Investment bietet, aufgeführt:

1. Hochwertige Weine sind rar und bieten nur ein endliches Angebot. Mit jeder Flasche, die geöffnet wird,



verringert sich der weltweite Bestand gesuchter Weine und spezieller Jahrgänge. Zusätzlich steigt weltweit die Nachfrage nach feinen Weinen - vor allem in Nationen, die den Weinkonsum neu für sich entdecken.

2. Wein als klassisches Konsumgut bietet gegenüber traditionellen Wertanlagen diverse attraktive Vorteile, wie etwa steuerliche Vorteile.
3. Weinwerte sind stabil und unterliegen nur geringen Renditeschwankungen. Wein als Sachwert entwickelte sich in den vergangenen Jahren unabhängig von der weltweit wirtschaftlichen Lage und profitierte gleichzeitig von einer sehr geringen Volatilität. Die Volatilität von Wein lag in den letzten 5 Jahren gemessen am LX 1000 bei ca. 5 %. Im Vergleich bewegten sich Dax, Dow Jones, Gold und MSCI World teilweise in deutlich zweistelligen Bereichen.
4. Wein als physisches Gut behält stets einen Grundwert und ist durch sein Format gut zu lagern und zu transportieren.
5. Die internationale Weinhandelsplattform Liv-Ex liefert unabhängige und transparente Daten über die Preisentwicklung und erhöht die Liquidität durch das Zusammenbringen des internationalen Marktes auf einem Marktplatz.
6. Performance-Daten der vergangenen Jahrgänge zeigen, dass für eine Anlage geeignete Weine nach einer Haltedauer von 5 – 10 Jahren Renditen in zweistelligen Bereichen jährlich erzielen können. Langfristig sind negative Entwicklungen bei Wein äußerst unwahrscheinlich, da rare Weine immer auch einen Sammlerwert entwickeln.



Quelle: Liquid Grape / Cos d'Estoumel

WAS BEI EINEM INVESTMENT IN WEIN ZU BEACHTEN IST:

Wenngleich Wein als Anlageprodukt einige Vorteile bietet, gibt es natürlich auch bei dieser Anlageklasse einige Faktoren, die es zu beachten gilt.

So ist die größte Sorge der Investoren in Wein die Haltbarkeit der Weine. Bei einem Anlagehorizont von 5 bis 10 Jahren wäre es fatal, wenn der Wein vor Ablauf der Haltedauer schon seinen Höhepunkt erreicht hätte. Tatsächlich präsentieren die hochwertigen Weine, die sich überhaupt für ein Investment eignen, Trinkreifen, die oft erst nach 10 Jahren eintreten und die laut Kritikern auch vierzig bis fünfzig Jahre anhalten können. Bei feinen Weinen ist es leider oft so, dass die Weine viel zu jung konsumiert werden. Daher bietet die Anlage in Wein auch die Chance, dass die jungen Weine sicher und gut klimatisiert verwahrt werden, bis diese für die Gastronomie und Connaissseure überhaupt erst interessant werden.

Dies beantwortet auch schon die zweitgrößte Sorge von an Weinanlage interessierten Investoren: die Frage nach der Liquidität von Wein und wie ein regelmäßiger Cash-flow gewährleistet werden. Wein schüttet de facto erst einen Zins aus, wenn er wiederverkauft wird. Anders als bei anderen Sachwerten sind die Wartungs- und Lagerkosten sehr gering. Solange ein klimatisiertes Lager vorhanden ist, benötigt der Wein während der Lagerung keine weitere Aufmerksamkeit und sollte auch auf keinen Fall, anders als es oft vermutet wird, währenddessen gedreht oder neu verkorkt werden. Ein regelmäßiger Cashflow eines Weinportfolios kann durch eine Diversifizierung und den Verkauf von einzelnen Positionen zu verschiedenen Zeitpunkten realisiert werden, allerdings lohnt sich ein Verkauf bei einzelnen Weinen üblicherweise erst ab zwei Jahren nach Einkauf.

Für einen Verkauf der Weine ist eine Nachfrage am Markt die Voraussetzung. Dies sollte bei dem initialen Kauf beachtet werden. Ein Wein, der rar, aber auch so unbekannt ist, dass er keine Nachfrage generiert, kann im Wert steigen. Wenn ihn aber keiner kauft, kann der Wertzuwachs noch so hoch sein und das Investment bleibt trotzdem wertlos. Dies gilt es also bereits beim Kauf zu beachten. Berücksichtigt werden sollte die Aussicht auf gewisse Quellen, die einem den finalen Verkauf garantieren und die Verbindungen in unterschiedliche Kanäle bieten. So werden rare Weine im internationalen Handel, der hochwertigen Gastronomie und bei seriösen Auktionen gesucht. Hinzu kommt die Londoner Weinbörse, die die 500 bedeutendsten Weinhändler der Welt zusammenbringt.

Eine weitere Herausforderung stellen die Auswahl und Beschaffung der Weine dar. Jemand, der sich für Wein als Anlage interessiert, muss nicht zwangsläufig die Entwicklungen des Marktes und der individuellen Weine kennen. Es gibt Produzenten und Jahrgänge, welche durch gewisse Ereignisse eine Wertsteigerung erfahren.



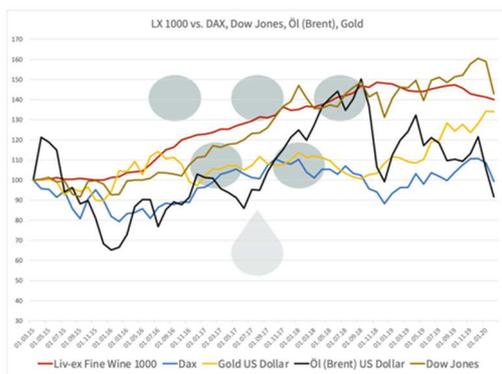
Und final ist beim Kauf von Weinen als Investment neben der Auswahl auch die Seriosität der Quelle wichtig, um den perfekten Zustand und eine lückenlose Provenienz garantieren zu können.

WEINENTWICKLUNGEN IM VERGLEICH MIT ANDEREN INDIZES:

“Fine Wine Investing Counters Volatility Of ‘Stock-Denominated’ Portfolios.”

Forbes, 2018

Ein entscheidender Vorteil, den Wein als Anlageobjekt gegenüber anderen Sachwerten hat, ist die Bereitstellung externer Daten über eine Weinbörse.



Quelle: Liquid Grape

In fünf Jahren zeigt der LX 1000, ein Index der 1000 am meisten auf Liv Ex gehandelten Weine, ein konstantes Wachstum mit einer Steigerung von 48%. Seit Beginn seiner Aufzeichnung in 2004 konnte der LX 1000 bis heute einen Zuwachs von 257% verzeichnen.

LIV-EX – LONDONS INTERNATIONAL VINTERS EXCHANGE

Liv-Ex – Londons International Vintners Exchange wurde im Jahr 2000 durch die zwei Börsenmakler Justin Gibbs und James Miles gegründet. Die Fine Wine Handelsplattform mit Sitz in London startete mit 10 Gründungsmitgliedern und dem Ziel, den Fine Wine Markt transparenter, effizienter und sicherer zu gestalten.

Heute bietet Liv-Ex die größte Datenbank im Fine Wine Business und präsentiert diverse Indizes, an denen sich neben der gesamten Branche auch Ratingagenturen wie Bloomberg und Reuters orientieren und zählt über 400 Mitglieder in 36 Ländern, zu denen auch Liquid Grape gehört. Die Services von Liv-Ex stehen ausschließlich seinen Mitgliedern zur Verfügung. Liquid Grape nutzt diese zuverlässige Quelle, um seinen Kunden qualitativ aufbereitete Marktzahlen und Analysen darzustellen.

Ein interessantes Beispiel, wie Weine sich entwickeln können, ist folgendes:

Hätten Sie etwa im Frühjahr 2016 eine Kiste Château Margaux 2015 für € 2.560 gekauft, könnten Sie diese heute für € 5.565 weiterverkaufen.

Dieses Beispiel ist besonders, da das Etikett des 2015er Jahrgangs dieses Châteaus eine Hommage an den Kellermeister war und daher besonders aussah. Anders als sonst üblich war das Etikett nicht aufgeklebt, sondern in die Flasche eingraviert. Doch ähnliche Beispiele gibt es immer wieder und Wertsteigerungen um 50% im gleichen Zeitraum sind bei ausgewählten Weinen, die nicht ein so besonderes Etikett haben, dennoch nicht unüblich. Einfluss auf die Wertsteigerung nehmen beispielsweise auch Reklassifizierungen der Weingüter, hohe Bewertungen einzelner Weine sowie besondere Ereignisse die Weine und Jahrgänge betreffend.

DAS BIETET LIQUID GRAPE

Liquid Grape ist ein Weinhandelsunternehmen mit einer Spezialisierung auf das Thema Wein als Investment.

Liquid Grape bietet die fachliche Kompetenz und notwendige Expertise in den Bereichen Wertentwicklung und Lagerfähigkeit von Wein, die Wein als Investment erfordert und macht eines der ältesten Kulturgüter auf Basis analytischer Daten zu einer modernen Wertanlage.

Kunden werden bei Liquid Grape gezielt beraten. Es werden für jede individuelle Weinsammlung, zugeschnitten auf die jeweiligen Bedürfnisse, zusammengestellt. Dabei werden Anlagevolumen, die Haltedauer und mögliche Präferenzen, die Weine betreffend, berücksichtigt.

Weiterhin lagert Liquid Grape die Weine im Namen des Kunden in einem klimatisierten Steuerlager unter Aussetzung der Mehrwertsteuer ein. Sollte der Kunde zwischenzeitlich wünschen, den einen oder anderen Wein für den Konsum auslagern zu wollen, wird die Mehrwertsteuer fällig und er kann ihn zu sich nach Hause liefern lassen. In diesem Fall und im Fall eines Weiterverkaufs kann Liquid Grape auch das Handling bezüglich der logistischen und zollrechtlichen Abfertigung übernehmen.

Der Kunde erhält für den Zeitraum der Einlagerung die Daten zur Analyse und Bewertung, um die Wertentwicklung seiner Weine in einer Online Portfolio-Übersicht beobachten zu können. Für eine individuelle Beratung zu dem weiteren Vorgehen steht ihm immer



auch ein professioneller Weinberater zur Seite, der die Weine nach gewünschter Haltedauer auch wieder zurückkaufen würde, wenn der Kunde beschließt, sie nicht selbstständig an Auktionen oder andere Händler verkaufen zu wollen. Liquid Grape nutzt dann sein internationales Netzwerk an Fine Wine Händlern und Gastronomen sowie der Weinbörse Liv-Ex, um einen geeigneten Käufer für die ideal gereiften Weine zu finden.



Quelle: Liquid Grape / Rebstock in Bordeaux

WER STECKT HINTER LIQUID GRAPE?

Annie Höger und Henrik Maaß gründeten gemeinsam im Jahr 2019 das Unternehmen Liquid Grape. Nach unterschiedlichen Stationen im Weinhandel und bei der Weinbörse Liv-Ex sowie akademischen Ausbildungen im Weinbereich und der Gastronomie lernten sie sich in ihrer Zeit als Fine Wine Consultants bei dem Traditionshaus Carl Tesdorpf kennen und wagten den Schritt in die Selbstständigkeit.

Ihren Fokus legen sie auf die hochwertigsten Weine der Welt und das vielversprechende Thema des Wein Investments und darauf, die First Mover Chance im deutschen Markt zu nutzen.

Mit Passion möchten die Gründer Weinsammlern den umfassendsten Service im Bereich der hochwertigen feinen Weine bieten. Die Firma wurde aus einer Motivation gegründet, mit Erfahrung und einer ansteckenden Begeisterung für die feinsten Weine der Welt einen zuverlässigen und anspruchsvollen Service zu bieten, der den Raritäten gerecht wird und gleichzeitig einem traditionellen Naturprodukt mit wertvoller Geschichte den modernen Twist und Innovation bietet, der

ein genussvolles Produkt mit einer schnelllebigen Zeit verknüpft.

LIQUID GRAPE GMBH

Große Elbstraße 38 · 22767 Hamburg ·
+49 40 22 85 83 890 · invest@liquidgrape.de