

TECHNIK MUSIK EMOTION

volume

Deutschland 15,00 €
Österreich 15,00 €
Schweiz 20,00 SFR

2020/21 Edition 05

Lautsprecher
Warum sie immer
noch besser klingen

Sachwerte
Investieren mit
Herz und Verstand

Plattenspieler
Wunderwerke
der Mechanik



**„KLANG ALS
GROSSER LUXUS“**

Anja Henning
komponiert ganzheitliche
Raumkonzepte





Bei den Premiers Grands Crus Classés überschlugen sich die Preise für den Jahrgang 1982 in der Hochphase und halten an.



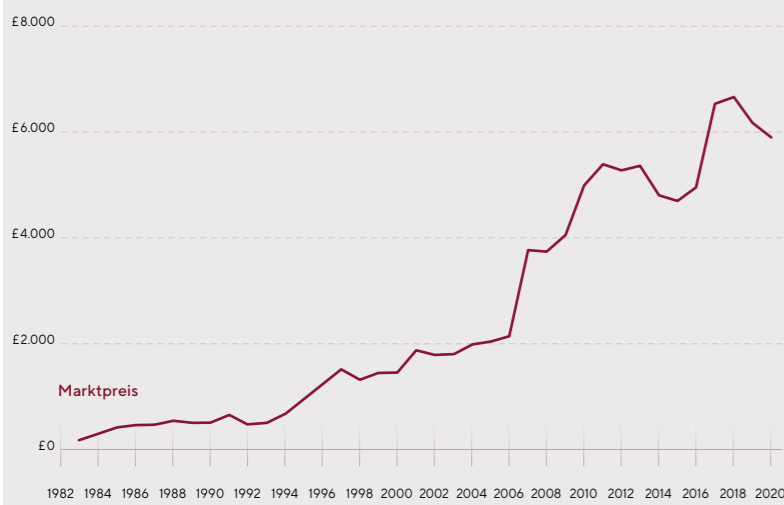
REINER WEIN

Während Sachwerte wie Oldtimer oder Luxusuhren mit zweistelligen Renditen glänzen, sind die goldenen Zeiten der Wertsteigerung bei teuren Weinen erst einmal vorbei. Was ist passiert? Welche Weine eignen sich für den eigenen Keller – und welche immer noch als Kapitalanlage?

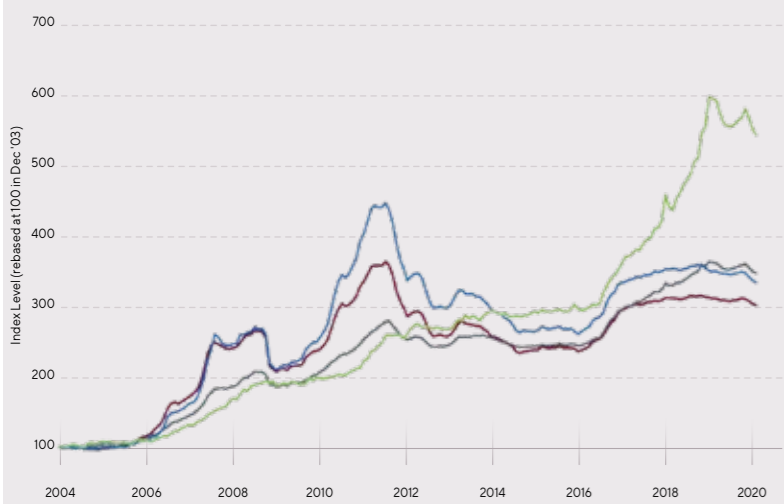
von Christian Wenger



Gewinne und Verluste seit Freigabe des Weins in London



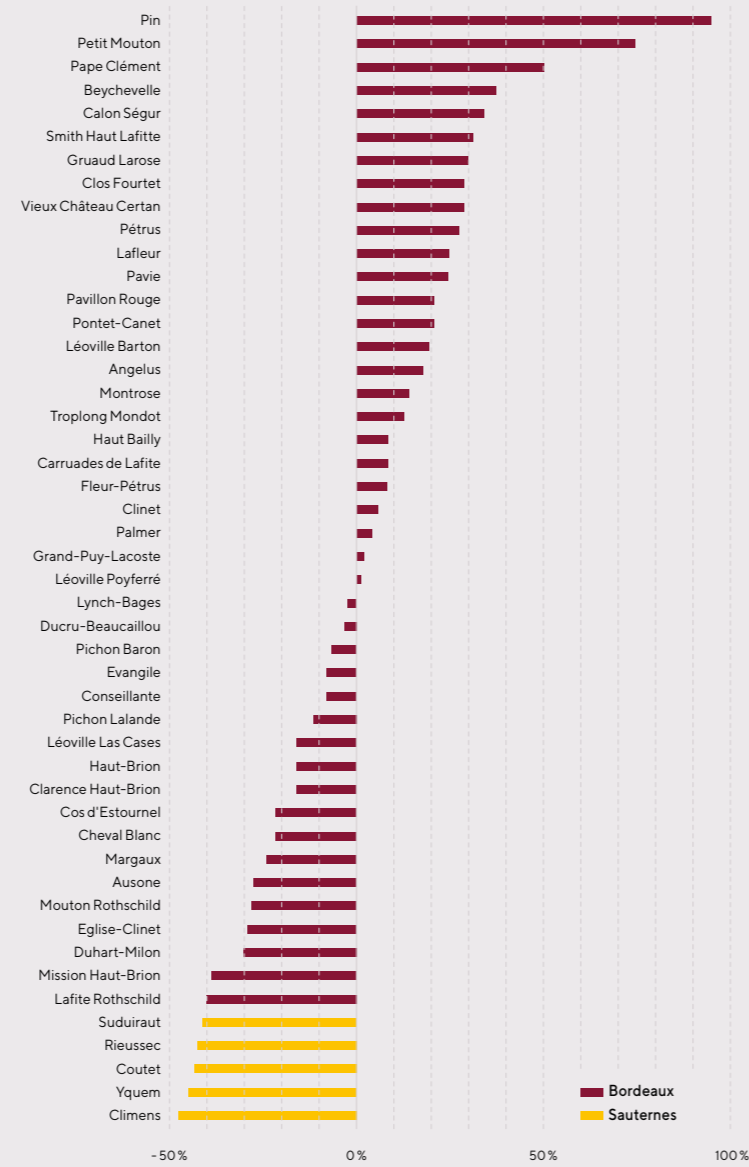
Die Marktpreise des Jahrgangs 1982 sind auch nach 40 Jahren ungeschlagen.



Burgunder-Weine (grün) haben die Top-Bordeaux-Weine (blau) unter sich gelassen.

— Liv-ex 100
— Liv-ex 1000
— Fine Wine 50
— Burgundy 150

Entwicklung der Marktpreise für Bordeaux ab 1982



Etlliche von den klassischen Châteaux haben gegenüber Newcomern verloren, allen voran die Sauternes.

LIV|EX

Quelle: www.liv-ex.com

W

em hätte das nicht auch gefallen? Eine 12er-Kiste Bordeaux für 464 Euro kaufen und sie 15 Jahre später für 3.120 Euro verkaufen. Das entspricht einem Gewinn von 572 Prozent – Lagerkosten, Zinsverlust und Inflation mal außen vor gelassen. Bei dem wertvollen Tropfen handelte sich um den legendären Jahrgang 1982, und zwar um eine Kiste Château Margaux, Premier Grand Cru Classé, einem veritablen Blue Chip aus Bordeaux. Erstanden zum En-Primeur-Preis ab Weingut.

Wer vom hochgelobten Jahrgang 2005 zu En-Primeur-Konditionen eine 12er-Kiste des gleichen Weinguts haben wollte, musste dafür bereits 10.392 Euro auf den Tisch legen. 15 Jahre später wird die Kiste für knapp 7.000 Euro gehandelt – zumindest zu diesem Zeitpunkt ein rechnerischer Verlust von stolzen 32 Prozent. Die Kosten für Lagerung, Versicherung, Zinsen, Inflation und eventuelle Verkaufsprovisionen auch hier nicht berücksichtigt. Und wer sich beim ebenso erstklassigen Jahrgang 2010 einkaufte, verspürt noch keine ungetrübte Freude: Margaux liegt – wie andere honorige Top-Shots auch – bei diesem Jahrgang gute 25 Prozent unter den Ankaufspreisen, während andere, die man bisher nicht so auf dem Radar hatte, um bis zu 90 Prozent zulegen konnten.

Lohnt sich Qualität als Investment nicht mehr?

Warum schneiden die Jahrgänge 2005 und 2010 unter Investment-Gesichtspunkten so viel schlechter ab als der Jahrgang 1982? Dafür sind etliche Ursachen verantwortlich, die mit der Qualität der Weine nichts zu tun haben:

- Das Geschäft mit hochpreisigen Weinen hat sich ab den 1990er-Jahren enorm entwickelt. Neue Märkte sind dazugekommen, die Nachfrage hat sich bei mehr oder weniger konstanten Produktionsmengen verzweifacht.
- Käufer, die noch in den ersten 2000er-Jahren sehr aktiv waren und die Preise hochgetrieben haben, hielten sich, verursacht durch die Bankenkrise um 2008/2009, zurück oder hatten gar Job und Vermögen verloren.
- Viele asiatische Sammler, die diese Weine wohl niemals trinken werden, hatten sich in der Hochphase mit Vorzeigeweinen eingedeckt, zudem hatten sich die steuerlichen Regeln für hochpreisige Weingeschenke dramatisch verschärft. Zukünftige Märkte wie Indien, Russland, Brasilien spielten damals noch keine Rolle.
- Parallel dazu – oder auch deswegen – hatten sich die Preise für Kultweine aus Frankreich, Italien und Kalifornien, getragen von der Nachfrage, enorm gesteigert und waren ins Unanständige abgedriftet ... für viele Sammler schlicht zu teuer.
- Die Primeur-Preise liegen schon seit Jahren nicht mehr so deutlich unter dem späteren Handelspreis wie früher, als noch rund 20 Prozent üblich waren. 2018 lagen sie im Durchschnitt nur noch 2,6 Prozent günstiger.
- Gleichzeitig reduzierten viele Châteaux die Menge der

Weine, die sie En-Primeur anbieten: Mouton-Rothschild zum Beispiel um 37 Prozent, der Durchschnitt aller Häuser lag bei 20 Prozent.

- Die (zu) hohen Preise bremsten den Markt – vielen Interessenten schien undenkbar, dass sich auf diesen Einstandspreisen irgendwann ein Gewinn erzielen ließe.
- Die in den Jahren vor der Krise auch in Deutschland noch überall präsenten Weinfonds, die meistens nur eine finanzielle Beteiligung anboten und kein eigenes Weinlager verlangten, sind deshalb weitgehend aus dem Markt verschwunden.
- Der Trend im Fine-Wine-Handel hat sich gedreht, nicht mehr Bordeaux führt den Liv-ex-Index* an, den international verlässlichsten Indikator für Preisentwicklungen im Weingeschäft, sondern mittlerweile die Weißweine aus dem Burgund, gefolgt von den roten Burgundern.
- Aber auch die Tage der Burgunder-Höchstpreise sind derweil gezählt. Etliche Domänen verzeichnen bei den Weißweinen im Vergleich von 2018 auf 2019 bereits Preisrückgänge im zweistelligen Bereich. Daran ändert sich auch nichts, wenn eine Flasche Montrachet Leflaive Jahrgang 2014 noch mit über 12.000 Euro oder ein Romanée-Conti 2015 mit 48.240 Euro (pro 0,75-Liter-Flasche!) aufgerufen wird.

Warum so absurd hohe Preise?

Flaschen dieser Klasse sind Meisterwerke – vergleichbar mit Kunst. Der Ruf oder das Image erzeugt die Nachfrage, vor allem wenn das Angebot sehr limitiert ist. Auch der beste Wein der Welt kostet in der Herstellung nicht mehr als 30 Euro pro Flasche inklusive allen Produktions- und Ausstattungskosten. Wird er auf einer Parzelle angebaut, wo der Quadratmeter, wie bei den gefragtesten Lagen im Burgund oder im Barolo-Gebiet, um 250 Euro kostet, kommen bei einer Produktion von 5.000 Flaschen noch rund 10 Euro Amortisationskosten pro Flasche dazu; pro Jahr während 50 Jahren. Die Differenz zu den angeführten Verkaufspreisen verbleibt als Gewinn bei Winzer und Händler. Marketing, Ruf und Renommee beeinflussen die Preise beim Wein wie in der Mode. Eine Hermès-Tasche kostet schließlich auch ein Vielfaches des Lederpreises.

Welche Weine eignen sich für den eigenen Weinkeller?

Grundsätzlich jeder Wein, der gefällt und einige Jahre liegen kann oder soll. Die Weine für den täglichen Gebrauch sind meist kurzlebig und durchlaufende Posten. Ideal sind Weine, die man – und zwar auch noch Jahre später, falls sich die Geschmacksvorlieben verändert haben (was häufiger vorkommt, als man denkt) – selber gerne trinken mag. Im Hinblick auf eine nachhaltige Wertanlage kommen nur Weine infrage, die mindestens 100 Euro pro Flasche kosten (was natürlich nicht bedeuten soll, dass es keine guten Weine unter 100 Euro gibt). Das ist ein knapp einstelliges Prozent der Weltweinproduktion. Nach einigen Jahren ist meist vergessen, was die Weine gekostet haben, und das Trinkvergnügen schmerzlos ungetrüb.

Wein als Investment? Sieben goldene Regeln

Wer allerdings von vornherein mit dem Gedanken spielt, sich von wertvollen Flaschen mit Gewinn zu trennen, muss beim Ankauf einige Regeln beachten, vor allem wenn er nicht über entsprechende Sachkenntnis verfügt:

- 1. Nur Blue Chips oder vergleichbar hoch klassifizierte Weine kaufen. Das heißt, die Top-Weine aus Bordeaux (vor allem Grand Cru Classé und neue Kult- oder Garagenweine wie Le Pin), Burgund (zum Beispiel Faiveley, Dujac, Coche Dury, Mayer, Jadot, Leflaive, Leroy, Romanée-Conti, Armand Rousseau, Ramonet), Champagner (Prestige-Cuvées von Krug, Roederer Cristal, Salon, Dom Pérignon oder Bollinger), Barolos und Barbarescos aus dem Piemont (Gaja, Giacosa, Giacomo Conterno, Sandrone, Roagna, Roberto Voerzio) oder aus der Toskana (Masseto, Ornellaia, Sassicaia, Tignanello); auch Ikonen aus dem Rhôneal (Chapoutier, Chave, Clape, Vieux Télégraphe) oder aus Kalifornien (Dominus, Ridge, Shafer). Oder Spätlesen aus Deutschland (zum Beispiel Franz-Peter Keller, Egon Müller, Prüm oder Weil). Ebenso Portweine und Madeiras ältere Jahrgänge.
- 2. Nur Jahrgänge kaufen, die als herausragend qualifiziert werden. Leider steigen die Verkaufspreise gerade in diesen Jahren an – kaufen oder nicht kaufen ist wie beim Aktienkauf, wo man ja auch nicht beim Höchststand einsteigt.
- 3. Ein Blick in einen Auktionskatalog und die Versteigerungsergebnisse macht schnell klar, welche Art von Weinen gehandelt werden. No-Name-Weine haben keine Chancen.
- 4. Nur Originalgebinde (6er-Kisten oder 12er (Originalholzkisten = OHK) oder größere Sonderformate wie 1,5- oder 3-Liter-Flaschen) kaufen und diese unberührt lassen.
- 5. Vertrauen Sie Ihr Geld nicht unbekanntem Anbietern an. Kaufen Sie nur bei renommierten Firmen, die auf Wunsch eine Bankgarantie ausstellen. Wenn der Wein nicht geliefert wird, ist zumindest das Geld nicht futsch.
- 6. Weine nur in perfekten Lagerbedingungen (konstante, niedrige Temperatur, relative Luftfeuchtigkeit 75 Prozent, Dunkelheit, keine Erschütterungen) lagern oder reifen lassen (zum Beispiel bei Unger-Weine). Stockflecken auf dem Etikett oder beschädigte Kapseln reduzieren den möglichen Erlös drastisch.
- 7. Wein gilt steuerrechtlich als „verfallender Vermögenswert“. Nach zwölf Monaten ist Wein als Wertanlage steuerfrei – vorausgesetzt, das Finanzamt kann keine gewerblichen Absichten unterstellen.

Weinkauf über Subskription – eine Frage des Vertrauens

Der Kauf von Weinen En-Primeur oder nach Verfügbarkeit beim Händler ist die klassische Art, mit der Weinsammler ihre Bestände pflegen und erweitern. Wurden diese zu umfangreich oder es hatte sich die Einsicht durchgesetzt, dass nicht alle im eigenen Bestand lagernden Flaschen auf ihrem Höhepunkt zu trinken sind, wird

verkauft. Über Auktionshäuser, die sich auf Wein spezialisiert haben (zum Beispiel Koppe & Partner Weinauktionen, WB Weinbörse, Steinfels, Wer-muth, Christie's, Sotheby's), oder im direkten Verkauf an Weinhäuser, die sich auf den Ankauf von hochwertigen Weinen oder ganzen Kellern spezialisiert haben (Anzeigen in Sonntagszeitungen oder im Internet).

Der En-Primeur-Kauf erfolgt über ein Weinhaus des vollsten Vertrauens aufgrund der Bewertung von Fassproben, die international führende Weinjournalisten (darunter Neil Martin, René Gabriel, Antonio Galloni, Robert Parker, Jancis Robinson, James Suckling) und Händler jeweils in der Primeur-Woche Anfang April in Bordeaux und auf den Châteaux absolvieren. Es gilt, in Fassproben des Vorjahres die Qualität und das Potenzial eines Weins zu erkennen und sein Alterungsvermögen und seine optimale Trinkreife vorherzusagen. Diese Prognosen treffen keineswegs immer ins Schwarze und werden auch regelmäßig nach einem oder einigen Jahren nachprobiert und korrigiert. Häufig liegen die Kritiker schon beim ersten Tasting speziell hinsichtlich Trinkreife und Alterungspotenzial deutlich auseinander. Wer auf Überschneidungen achtet, liegt meistens nicht falsch. Mit dem Kaufvertrag wird der volle Betrag zur Zahlung fällig, die Auslieferung der Weine (Arrivage) erfolgt zwei bis drei Jahre später, dann wird auch die Umsatzsteuer fällig.

Kauf und Verkauf über Auktionen

Beim Verkauf über eine Weinauktion (Präsenzauktion und/oder via Internet) wird der Wein zum Mindestpreis des vorher vom Auktionator erwarteten Preiskorridors angeboten. Weine müssen rechtzeitig am Auktionsort eingeliefert werden. Der Verkäufer hat auf jede verkaufte Flasche eine Gebühr zwischen 9 und 12 Prozent auf den Zuschlagspreis zu entrichten, der Käufer seinerseits meistens ein Aufgeld zwischen 9 und 12 Prozent. Zusätzlich werden pro verkaufte Einheit (Lot) Gebühren von 8 bis 10 Euro (20 Prozent bei Onlineverkauf) erhoben.

Es empfiehlt sich, die Auktionsbedingungen genauestens durchzulesen: Die meisten Auktionshäuser behalten sich einen späteren Nachverkauf der nicht versteigerten Weine vor – zum unteren Schätzpreis des im Auktionskatalog genannten Preises oder zu einem neu festgesetzten Nachverkaufszuschlagspreis. Auch der spätere Kauf über den Weinhändler des Vertrauens ohne Subskription, das heißt nach der Abfüllung auf Flaschen, ist ein guter Weg, den Bestand zu ergänzen oder aufzufrischen. Käufe über Internetplattformen wie eBay suggerieren zwar eine riesige Auswahl, sind aber nicht ohne Risiko: einerseits was Modalitäten und Überraschungen bei der Lieferung anbelangt, andererseits hinsichtlich Vergangenheit, Echtheit und Herkunft der Weine. Wer kann schon ahnen, was einem Wein angetan wurde? Dafür reichen einige Stunden Hitze oder eine Lagerung zwischen Fremdgerüchen – anzusehen ist es dem Wein nicht..



DER SICHERSTE WEG, SEIN VERMÖGEN ZU HALBIEREN, SEI, EIN WEINGUT ZU KAUFEN – EIN SCHNACK UNTER WEINFREUNDEN. SEIN GELD IN TEURE WEINFLASCHEN ZU INVESTIEREN, KANN ZUM GEGENTEILIGEN ERGEBNIS FÜHREN – WENN MAN GLÜCK HAT.



- 1 Ein Weinlager muss mehrere Bedingungen erfüllen, wenn die Weine optimal reifen sollen: gleichmäßig kühl, Luftfeuchtigkeit um 75 Prozent, Dunkelheit, keine Fremdgerüche und Erschütterungen.
- 2 Die Flaschen für ganz besondere Gelegenheiten haben viele Jahre Lagerzeit in diversen Kellern hinter sich. Die Füllstände liegen mittlerweile auf Schulterhöhe, die Korken wurden teilweise ausgetauscht.
- 3 Für einen eventuellen Weiterverkauf sind ungeöffnete Originalholzkisten (6 oder 12 Flaschen) ideal, ebenso Sonderformate von 1,5 (Magnum) oder 3 Litern (Doppelmagnum oder Jeroboam beim Champagner).

* Der Liv-ex-Index (London International Vintners Exchange,) wurde im Jahr 1999 von zwei Londoner Börsenmaklern gegründet und feiert dieser Tage sein 20-jähriges Jubiläum. Die in 42 Ländern verbreitete Plattform wird von rund 500 Händlern, Käufern und Start-ups genutzt. Liv-ex liefert Daten, Handels- und Logistikdienstleistungen. In den Index100 werden nur Weine aufgenommen, die über 95 Parker-Punkte erreichen. Die Tochterfirma CellarTracker wurde Ende 2019 von Vinous, der Plattform des Weinkritikers Antonio Galloni, gekauft.