

Blue Chips kann man auch trinken

Geld in edle Tropfen anzulegen lohnt sich. Die muss man auf dem leer gekauften Markt aber erst finden. Einfacher ist es, in Aktien der Hersteller zu investieren.



«Exorbitante Preise»: Die Nachfrage nach Spitzenweinen übersteigt das Angebot bei weitem.

Von Karin Kofler — Der Saal «Place A» im Hotel «Hilton Zürich Airport» verströmt nichts Glamouröses. Auch die Anwesenden liefern keinen Hinweis, dass es in dem schmucklosen Raum gleich um viel Geld gehen wird. Es sind unscheinbare Herren in Strickjackets und Cordhosen, die sich zur Auktion des Zürcher Weinhauses Les Grands Vins Wermuth eingefunden haben. Ein paar von ihnen haben es wohl vor allem auf die Degustation abgesehen, die der Versteigerung vorangeht. Spitzengewächse zum Nulltarif – das lässt man sich nicht entgehen. Gierig werden die Gläser hingestreckt, als der 82er Château Lafite-Rothschild (Flaschenpreis 1500 Franken) zur Verkostung angeboten wird.

1050 Posten Wein bringt Franz Wermuth an diesem Nachmittag unter den Hammer. «Vor ein paar Jahren musste er froh sein, wenn er die Hälfte seiner Weine loswurde», frotzelt ein Investmentbanker im Publikum. Heute ist das Rennen bei vielen Flaschen schon gelaufen, bevor die Versteigerung beginnt. Vermögende aus Singapur, Hongkong oder London deponieren ihre Angebote vorab, und die sind teils so hoch, dass die Anwesenden im Saal Forfait geben müssen. So beginnt denn auch der Bieterwettbewerb für neun Flaschen La Mission Haut-Brion 1982 statt bei geschätzten 4500 bis 5850 Franken bei 10 000 Franken. Ähnlich verhält es sich bei So-

theby's: Die Preise für die Blue-Chip-Weine haben sich in den vergangenen zwei Jahren teils mehr als verdoppelt.

Es geht um Namen, nicht um Qualität

«Der Markt für Spitzenweine hat sich vom normalen Handel abgekoppelt», sagt Ueli Eggenberger. Der ehemalige Weinchef von Mövenpick ist heute verantwortlich für das Weingeschäft des deutschen Handelskonzerns Metro, der jährlich dreihundert Millionen Flaschen Wein verkauft. «Die exorbitanten Preise reflektieren nicht mehr die Qualität der Weine. Es geht nur noch um die Jagd nach grossen Namen», sagt der Experte. Das Problem: Die rund fünfzig Weingüter, die im Mittelpunkt des Interesses stehen und hauptsächlich in der Region Bordeaux liegen, produzieren gleich viel wie früher, doch immer mehr Reiche rund um den Globus reissen sich darum. Statt wie früher in Europa zu bleiben, wandern die besten Rotweine nach Russland und China ab. Die Folge: «Vor zwanzig Jahren bekam die Schweiz 15 Prozent dieser Spitzenweine. Heute sind es vielleicht noch drei Prozent», schätzt Wermuth. Auch die Weinhändler haben es schwerer. Wenn sie ein paar Kisten Lafite, Margaux und Co. ergattern wollen, müssen sie als Gegengeschäft oft einen anderen Wein in grösserer Menge abnehmen.

«Das kann böß ins Auge gehen»

Um mit Wein schöne Gewinne zu erzielen, sind Leidenschaft und mindestens 200 000 Franken nötig, rät Serena Sutcliffe, Verantwortliche für das Weingeschäft bei Sotheby's

Frau Sutcliffe, was ist besser – ein Investment in Aktien oder in Wein?

Wer im ganz grossen Stil investieren will, dem würde ich Aktien empfehlen. Wein ist für mich eine Diversifizierung, die in der Regel mit persönlicher Leidenschaft verbunden ist. Ich kenne niemanden, der Wein als reine Wertanlage sieht und ihn nicht auch gerne trinkt.

Wie riskant ist das Weingeschäft für Anleger?

Sehr, wenn man nichts davon versteht. Entscheidend ist, dass man sich einen seriösen Verkäufer oder Vermittler sucht. In dieser wenig reglementierten Branche tummeln sich viele, die nur das rasche Geld wollen.

Sie würden also einen Château Pétrus 1990 nicht über Ebay erwerben?

Um Himmels willen nein! Woher wissen Sie zum Beispiel, wie dieser Wein gelagert wurde? Das beeinflusst den Wert entscheidend. Als Käufer muss ich die Geschichte einer Kiste Wein genau kennen.

Was für ein Startkapital braucht es?

Mit 50 000 Franken kann man gute Tropfen erwerben. Um langfristig wirklich interessante Gewinne einzufahren, muss man 200 000 Franken in die Hand nehmen.

Was soll man denn kaufen?

Der grösste Teil der gehandelten Weine kommt aus dem Bordeaux. Ich würde darauf achten, eher jüngere Weine, so ab Jahrgang 1995, zu kaufen. Ältere Jahrgänge haben einen grossen Teil der Gewinnkurve schon hinter sich. Es sei denn, es sind sogenannte Blue-Chip-Weine.

Die Preise für diese Spitzentropfen steigen ins Unermessliche. Zwölf Flaschen Château Margaux 1996 wurden bei Sotheby's im Jahr 2004 für 195 Pfund versteigert, 2006 kostete derselbe Wein bereits 4370 Pfund. Wer zahlt solche Preise?

Früher traten vor allem Europäer und Amerikaner sowie ein paar Hongkong-Chinesen als Käufer auf. Seit einiger Zeit fliesst sehr viel neues Geld aus Russland und Asien. Diese Leute kennen in erster Linie die klingendsten Namen unter den Bordeaux-Weinen. Sie sind bereit, dafür sehr hohe Preise zu bezahlen.

Für den einfachen Bordeaux-Liebhaber wird es also bald unmöglich sein, an Topjahrgänge unter den Premiers Crus heranzukommen?

Das ist so. Der Zugang zu diesen herrlichen Weinen wird durch die Preisspirale leider immer schwieriger.



«Um Himmels Willen»: Master of Wine Sutcliffe.

Wie hoch der Preis eines Weins steigt, hängt auch stark vom Urteil des «Weinpapstes» Robert Parker ab. Ist das nicht gefährlich?

Sein Einfluss ist vor allem bei den Subskriptionen entscheidend, also bei Weinen, die gekauft werden, bevor sie abgefüllt sind.

Aber da wird doch auch die Basis dafür gelegt, wie viel der Wein in zehn Jahren wert ist.

Der Preis entwickelt sich dann so richtig, wenn die Konsumenten anfangen, ihre Bestände zu trinken. Bei einem Bordeaux ist das nach etwa 15 Jahren so weit.

Wie viele Flaschen haben Sie in Ihrem Keller?

Ich weiss es nicht. Das, was ich allen Weinsammlern rate, tue ich nicht: Ich führe kein Buch über meinen Keller.

Sich für Wein zu interessieren, ist trendy. Dank Internet kann jeder mit ein bisschen Halbwissen auftrumpfen. Was ist für Sie ein echter Fauxpas?

Mich stört es, wenn ein Gastgeber aus Prestige Gründen einen Spitzenwein nach dem anderen auf tischt. Das ist blanker Unsinn. Nach der dritten Flasche kann man nicht mehr schätzen, was man gerade trinkt. (kk)

Serena Sutcliffe, 62, ist bei Sotheby's oberste Verantwortliche für das Weingeschäft. Als zweite Frau überhaupt hat die britische Autorin den Titel *Master of Wine* erworben. In Frankreich wurde ihr Engagement für den französischen Wein mit dem Titel *Chevalier dans l'Ordre National de la Légion d'Honneur* geehrt.

«Als Investor würde ich mein Geld eher in Aktien von Weinunternehmen als in Flaschen anlegen», rät Metro-Manager Eggenberger. Dazu gehören etwa die Titel des US-Konzerns Constellation Brands; dem grössten Weinproduzenten der Welt gehören die Marken Robert Mondavi oder Ravenswood. In Frage kommen auch die Aktien der Foster's Brewing Group (Beringer) oder des Luxusgüterkonzerns LVMH (Château d'Yquem, Moët & Chandon). Der Vorteil: Der Markt ist liquider.

Zu diesem Fazit kommt auch der Schweizer Ökonom und Weinhändler Renzo Schweri in seiner Diplomarbeit «Qualitätsweine als Finanzanlagen», die er am Institut für schweizerisches Bankwesen der Uni Zürich eingereicht hat. Darin zeigt er auf, dass ein ausgewogenes Weinaktien-Portfolio 1990 bis 2005 bessere Renditen abwarf als eine Investition in physische Qualitätsweine. Im Durchschnitt erzielte Schweri eine jährliche Performance von 16,8 Prozent.

72 000 für eine Flasche

Händler Franz Wermuth glaubt dennoch, dass sich bei bescheideneren Ambitionen und geschicktem Einkauf mit Wein Geld machen lässt. Er rät, in Weingüter zu investieren, die bewährt, aber nicht so stark gesucht sind. Dazu gehören Château Branaire Ducru, Saint-Julien. Auch Namen wie Château Lynch-Bages, Chasse-Spleen oder Les Ormes-de-Pez gehören in diese Kategorie. Gelingt es, zu einem Weinhändler ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, bekommt man mit Glück vielleicht auch mal eine Flasche Château Pétrus. Ein Wein, der bei Sotheby's 2006 die enorme Summe von 29 900 Pfund oder 72 350

«Früher war es ein ehrwürdiger Moment, neue Jahrgänge zu degustieren. Heute trampelt man sich auf den Füßen herum.»

Franken (zwölf Flaschen, Jahrgang 2000) eingebracht hat. Lohnenswert sind bei exzellenten Jahrgängen Subskriptionskäufe («en primeur»). Sie gleichen einer Option: Der Wein wird zu einem festen Preis gekauft, noch bevor er physisch vorhanden ist. Ein Beispiel: Château Batailley 1989, ein 5ème Cru, kostete 1990 en primeur weniger als zwanzig Franken. Heute wird er für fünfzig Franken gehandelt.

Doch auch im Primeur-Geschäft dominiert die Gier. Kaum haben Weingurus wie Robert Parker den Jahrgang 2005 mit Superlativen überhäuft, schnellen die Preise hoch. «Es wird immer bedenklicher, wenn wir die neuen Jahrgänge degustieren. Früher war das ein ehrwürdiger Moment. Heute trampelt man sich auf den Füßen herum», beschreibt Metro-Weinchef Eggenberger die Situation.

Weitere Informationen:

www.decanter.com
www.wermuth.ch
www.flaschenpost.ch