Kaufen & Investieren in WEIN

FINANCIAL TIMES **SONDERBERICHT** | Samstag, 19. Juni 2010

Auf FT.com

Interaktiv

Eine Karte der besten Weinbaugebiete der Welt

ft.com/winemap



www.ft.com/wine-investment-2010 | twitter.com/ftreports

Hoffnung liegt in den Hügeln einer Region im Aufwind



Erntezeit: Weinleser im Languedoc Alamy

Languedoc

Frankreichs einstiger Massenweinlieferant macht neue Hoffnung, meint **Andrew Jefford**

Noch vor Kurzem wäre die Vorstellung, jemand könne Weine aus dem Languedoc als Geldanlage kaufen, lächerlich erschienen.

Diese weitläufige Region zwischen Rhône und Katalonien war Frankreichs Weinfabrik. Ihren Aufstieg verdankte sie der Eisenbahn: Sie lieferte Ströme rauen Rotweins an die Arbeiter in Paris und im Norden, deren Leben Zola in seinen Romanen schilderte.

Diese Arbeiter gehören inzwischen der Geschichte an. Rauen Rotwein will niemand mehr, obwohl die Region noch immer viel davon erzeugt. Die Hoffnung des Languedoc liegt in einer neuen Generation von Weinen, die nicht aus der Ebene, sondern aus den Hügeln stammen.

Ihr Anlagepotenzial ist weniger lächerlich als verfrüht. Mir erscheint durchaus plausibel, dass die besten Lagen des Languedoc in einigen Jahrzehnten Rotweine hervorbringen könnten, die sich mit den besten aus Côte-Rôtie, Cornas und Châteauneuf messen können.

Hier gedeihen dieselben Rebsorten. In seiner besten Form verbindet Languedoc-Wein betörenden Duft – eine Eigenschaft der nördlichen Rhône – mit Fülle und Textur am Gaumen, wie sie eher die Wärme der südlichen Rhône hervorbringt. Seine Eigenart liegt in einer Duftigkeit, die häufig den Kräutern der Garrigue zugeschrieben wird, jenem Buschland an den Hängen, das viele Weinberge umgibt. Mir erscheint sie allerdings oft auch ganz klassisch floral.

Das ist nicht alles. Mitunter besitzen diese Weine eine reizvolle Herbheit, besonders wenn sie einen hohen Anteil jener Rebsorte enthalten, die hier weit verbreitet ist, an der Rhône jedoch kaum verwendet wird: Carignan. Sie verzeiht nichts. Hohe Erträge junger Carignan-Reben ergeben ausgesprochen dünne, säuerliche Weine. Erst wenn die Rebstöcke alt und knorrig und die Erträge geradezu absurd niedrig sind, entwickelt Carignan seine unverwechselbare bittersüße Saftigkeit, seinen sardonischen Charme.

Wer sich ernsthaft mit Languedoc-Weinen beschäftigt, muss sich durch ein byzantinisches Appellationssystem arbeiten. Die Belohnung sind einige der preislich attraktivsten Rotweine Frankreichs.

Einige der besten Gebiete haben eine eigene Appellation d'origine contrôlée (AOC) erhalten; andere gehören zur AOC Languedoc. In beiden Fällen steht der Gebietsname gut sichtbar auf dem Etikett.

Corbières und seine Enklave Fitou beherrschen den Westen. Das Gebiet ist so groß, dass sich seine Weine kaum verallgemeinern lassen. Die besten – etwa von Bertrand Bergé, La Voulte Gasparets und d'Aussières – sind jedoch intensiv, durchdringend und fast beunruhigend gut.

Minervois, jenseits des Aude-Tals, bringt etwas mehr Charme und Verführung ins Spiel: Borie de Maurel, Petit Causse, Loup Blanc.

Wolken und Regen ziehen vom Atlantik durch den Korridor von Garonne und Canal du Midi und kühlen den Nordwesten. Diese gemäßigte Wärme schmeckt man in den Schaumweinen und Chardonnays von Limoux ebenso wie in den frischeren Rotweinen von Malpère und Cabardès: Lorgeril, Cabrol, Font Juvénal.

> Weißweine genießen bislang weniger Ansehen als Rotweine. Das dürfte sich jedoch ändern

Das küstennahe La Clape, einst eine Kalksteininsel und heute Teil des Festlands, bringt einige der sinnlichsten und fleischigsten Rotweine des Languedoc hervor. Wiederkehrende Anklänge an Stein und Garrigue, so typisch für die ganze Region, bewahren sie vor Schlichtheit.

Saint-Chinian und Faugères sind die wichtigsten Appellationen im zentralen Languedoc. Auf dem Kalkstein von Saint-Chinian findet sich der fleischige Charme von La Clape wieder. Auf seinen Schieferböden und denen von Faugères gewinnen die Weine an steiniger Tiefe und Kraft: Cave de Roquebrun, Jean-Marie Rimbert, Clos Bagatelle, Mas Champart, Canet Valette, du Ciffre, Borie la Vitarèle.

Pézenas mit Prieuré de Saint-Jean de Bébian und Mas Belles Eaux sowie die Terrasses du Larzac mit Mas Jullien, La Pèira, La Sauvageonne und Mas de l'Écriture besitzen außergewöhnliches Potenzial. Am Pic Saint-Loup findet die Fähigkeit des Languedoc zu aromatischer Finesse vielleicht ihren schönsten Ausdruck. Die besten Weine aus den Weinbergen um diesen jäh aufragenden Jurakalkfelsen sind leichter, weniger wuchtig und luftiger als etwa jene aus La Clape oder Saint-Chinian. Ihr duftiger Charme kann nahezu überwältigend sein.

Weißweine genießen im größten Teil des Languedoc bislang weniger Ansehen als Rotweine, doch das dürfte sich ändern.

Am einen Ende des Spektrums steht der zitronige Charme des Picpoul de Pinet: ein Wein mit klarer Aufgabe, nämlich Austern aus dem Étang de Thau zu begleiten. Am anderen stehen die hellen, süßen, aufgespriteten Muscats aus Lunel, Mireval, Frontignan und Saint-Jean-de-Minervois – gut durchgekühlt köstliche Aperitifs.

Die besten trockenen Weißweine einiger Erzeuger, insbesondere La Voulte Gasparets, La Négly, Prieuré de Saint-Jean de Bébian, La Pèira und Mas Champart, zeigen vielversprechenden Biss und Textur sowie eindringliche Aromatik: unaufdringlich, aber fesselnd.

Andrew Jefford ist Autor von The New France

Onlinehandel Der Markt breitet seine Flügel aus

Jeder Händler aus der City kennt diesen Bildschirm: eine blinkende Kurve einer Branche, die im August 2008 zu fallen begann, im März 2009 ihren Tiefpunkt erreichte und seither steil gestiegen ist. Ersetzt man die Aktien des Index durch Margaux, Lafite und Latour, sieht man die jüngste Neuerung im elektronischen Weinhandel: die Handelsplattform für Spitzenweine.

Seit 2009 entwickeln Händler und Makler wie Berry Bros & Rudd, Bordeaux Index, Liv-ex und der Neuling RD Fine Wine rund um die Uhr zugängliche Online-Handelssysteme. Kursdaten und weitere Werkzeuge zur Kellerverwaltung sollen ihre finanzkundige Zielgruppe ansprechen.

Wein eigne sich gut für börsenähnlichen Handel, meint Damian Chunilal, der den Capital Securities Fund leitet und privat Wein zum Trinken kauft.

„Wein hat eine zeitliche Reifestruktur, ähnlich der Renditekurve am Anleihemarkt", sagt Chunilal. „Dabei können Anomalien und damit Chancen entstehen."

Solche Anomalien sind Händlern ebenso vertraut wie die seit Langem etablierte Terminmarktstruktur des Weins, die Bordeaux-Subskription en primeur. Oft suchen sie gerade danach. Zwar unterstützen weder Live Trade von Bordeaux Index noch die im Juli startende BBX (Berrys' Broking Exchange) Termingeschäfte. Auf Liv-ex wurde Ende Mai jedoch das erste derartige Geschäft mit noch nicht abgefülltem Château Lafite 2009 für 10.000 £ (14.450 $) abgeschlossen.

Keine dieser Plattformen ist eine Börse im strengen Sinne. Am nächsten kam diesem Modell Uvine.com, das von 2000 bis 2006 bestand und insolvent wurde. Vielmehr sind es Marktplätze und Erweiterungen bestehender Makler- oder Market-Making-Strategien ihrer Betreiber. Während Liv-ex ausschließlich mit dem Handel arbeitet, bietet RD Fine Wine seinen Kunden über eine eigene Oberfläche Zugang zu Liv-ex.

Von den zahlreichen Weinseiten mit holländischen Auktionen unterscheiden sie sich ebenfalls: Ein Angebot beider Seiten gilt als verbindlich, auch wenn Verhandlungsspielraum bestehen kann. Angebote sind nicht zeitlich befristet.

Alle Plattformen haben Mindestkriterien. Bei Live Trade und RD Fine Wine über Liv-ex ist die kleinste Einheit eine volle Originalholzkiste, auch mit sechs 75-cl-Flaschen, im Zolllager. BBX-Nutzer dürfen beliebige Mengen anbieten, mit wenigen Ausnahmen jedoch nur Wein, der bei Berry Bros gekauft und seither dort gelagert wurde.

BBX und RD Fine Wine erlauben alle Weine. Live Trade von Bordeaux Index, das als Market Maker handelt, beschränkt sich auf die 60 meistgehandelten Bordeaux ab Jahrgang 1983. Bemerkenswert: Keine Plattform akzeptiert Wein, der Großbritannien oder Europa verlassen hat.

Alle versprechen Zugang rund um die Uhr und sofortige Bestätigung regelkonformer Geschäfte. Ausgeführt werden diese während der Geschäftszeiten; die Abwicklung dauert etwa zwei Wochen. RD Fine Wine und BBX verlangen 10 Prozent Provision.

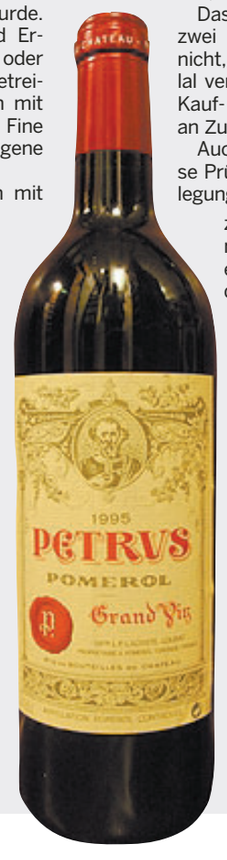
Echten Gegenwert zu finden, kostet Zeit und Mühe. Das Internet hat die Preisfindung beschleunigt, zugleich aber die enormen Unterschiede sichtbarer gemacht.

Branchenbeobachter nennen häufig Liv-ex. Dessen Indizes beruhen auf mittleren und besten Preisen aus den Daten seiner 300 Nutzer: Weinprofis, die 80 Prozent des Weltmarkts kontrollieren. Privatkunden bietet Liv-ex datenreiche Programme zur Kellerbeobachtung ab 49,95 £.

Bordeaux Index mit 4.000 Kunden – 50 Prozent in Großbritannien, 25 Prozent in Hongkong – hat gerade einen Live-Index der liquidesten Weine mit historischen und aktuellen Preisen eingeführt. Später sollen Kunden damit den Marktwert ihrer eigenen Bestände bestimmen können.

Berry Bros hat fast ein Jahr lang die Bestände seiner 19.000 Kunden im Wert von 250 bis 300 Mio. £ mit einer Datenbank abgeglichen. Sie verbindet Preise von Liv-ex und Wine-searcher.com mit Verkostungsnotizen und Bewertungen verschiedener Quellen.

„Es wird immer schwieriger, hochwertige Bestände zu beschaffen", sagt Charlie Bennett, Leiter für E-Commerce und Marketingentwicklung bei Berry Bros. „Mit BBX können wir Kunden Wein anbieten, den wir nicht selbst besitzen, vor allem Raritäten."



Château Pétrus 1995: Um 2 Uhr morgens kaufen ist möglich – aber wer will das?

Dass man Château Pétrus 1995 um zwei Uhr morgens kaufen kann, heißt nicht, dass jemand das möchte. Chunilal verweist auf große Spannen zwischen Kauf- und Verkaufspreisen sowie Zweifel an Zustand und Herkunft.

Auch wenn die Unternehmen lückenlose Prüfpfade und Verfahren zur Streitbeilegung betonen, könnten manche Kunden zurückschrecken. Anders als bei Finanzinstrumenten ist die Herkunft eines Weins entscheidend, gerade wenn Fälschungen Schlagzeilen machen.

Hinzu kommt der persönliche Kontakt. Bankier Jonathan Macdonald verfolgt Preise auf Liv-ex und Wine-searcher.com, bestellt aber weiterhin lieber telefonisch. „Die Beziehung zum Makler ist beim Investieren zentral", sagt er.

„Bei den Summen, die ich in Wein anlege, handle ich lieber mit jemandem, den ich kenne und dem ich vertraue. Ich würde nie einfach auf einen Knopf drücken."

Maggie Rosen

Kaufen & Investieren in WEIN

FINANCIAL TIMES SONDERBERICHT | Samstag, 19. Juni 2010

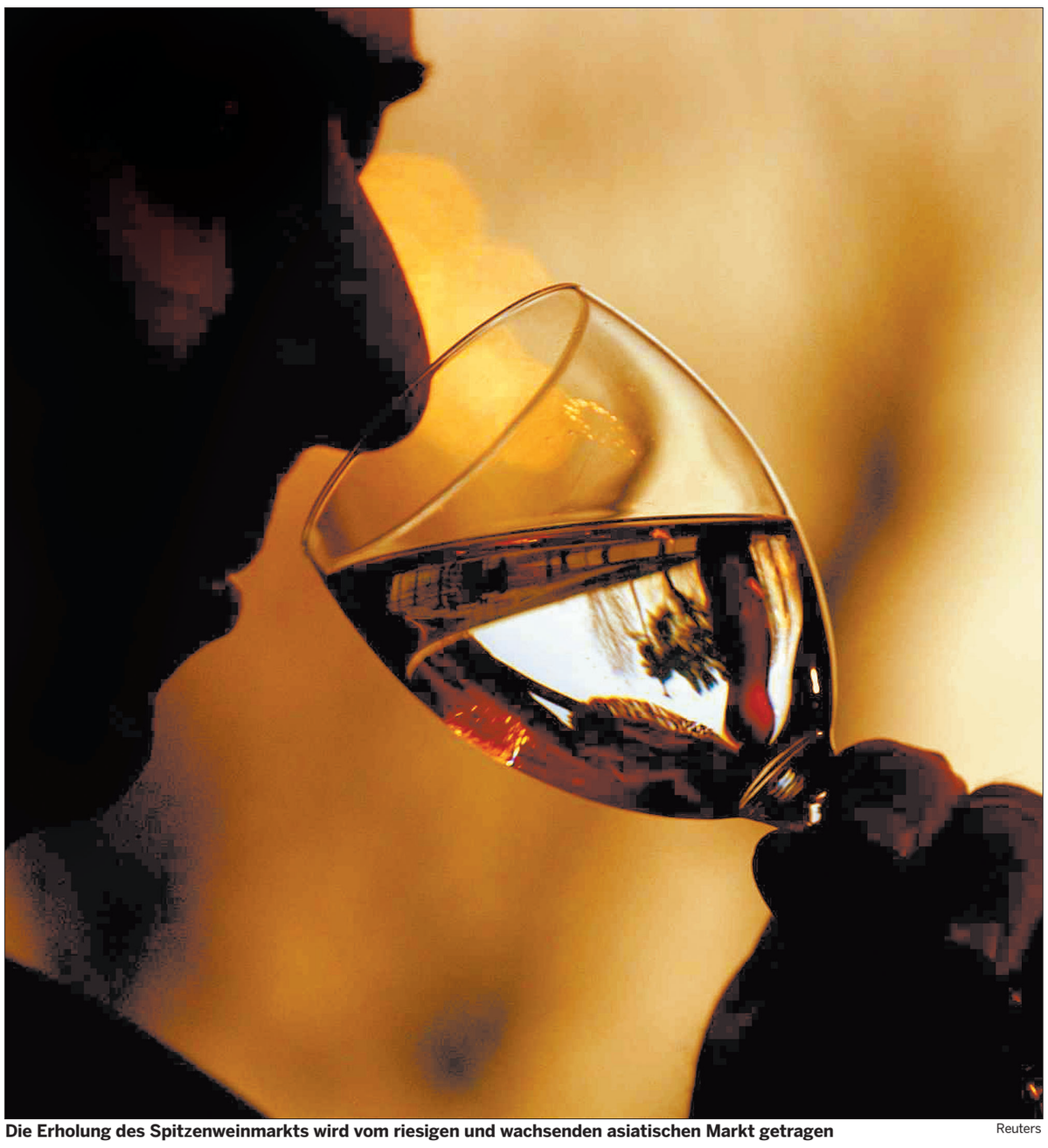
Auf FT.com

Interaktiv
Eine Karte der besten Weinbaugebiete der Welt
ft.com/winemap



www.ft.com/wine-investment-2010 | twitter.com/ftreports

Zeichen der Erholung, Anzeichen einer Blase



Die Erholung des Spitzenweinmarkts wird vom riesigen und wachsenden asiatischen Markt getragen Reuters

Der Markt hat sich rasch erholt. **John Stimpfig** erklärt, warum viele optimistisch sind

Beflügelt von einer zunehmend fieberhaften Bordeaux-Subskriptionskampagne hat sich der Markt für Spitzenweine zweifellos schnell und nachdrücklich aus der Flaute von Ende 2008 erholt, als er im letzten Quartal um 25 Prozent abstürzte.

Nach kleinen, aber stetigen Zuwächsen im vergangenen Jahr legt der Liv-ex 100 Index nun schneller zu. Seit Januar ist er um fast 24 Prozent gestiegen; im April übertraf er seinen bisherigen Höchststand vom Juni 2008.

Kein Wunder, dass am Markt beste Stimmung herrscht.

Es ist eine eindrucksvolle Erholung dieses Nischenmarkts, wesentlich getragen und abgesichert durch den riesigen, wachsenden asiatischen Markt. China und seine fast obsessive Liebe zu Château Lafite spielen dabei eine Schlüsselrolle.

Andrew Davison, Fondsmanager des Vintage Wine Fund, sagt: „Die Nachfrage aus China hat den vorübergehenden Rückgang der europäischen und amerikanischen Nachfrage Ende 2008 mehr als ausgeglichen."

Ohne Weinsteuer ist Hongkong zum erfolgreichen Eingangstor für Spitzenweine in der Region geworden. Zahlreiche Handelshäuser und internationale Auktionsfirmen haben sich dort niedergelassen, um die rasch wachsende Nachfrage zu bedienen.

Wer könnte es ihnen verdenken, wenn die Region zum neuen Klondike geworden ist?

Robert Beynat von der Weinmesse Vinexpo erklärt: „Der Weinkonsum in Asien wächst viermal schneller als im weltweiten Durchschnitt. Das dürfte in den nächsten fünf Jahren so bleiben."

Jancis Robinson berichtete im vergangenen Monat, zwischen 5.000 und 10.000 chinesische Käufer könnten „willens, interessiert und finanziell in der Lage" sein, Bordeaux-Premiers-Crus des Jahrgangs 2009 zu kaufen.

Da China bisher kaum auf das En-primeur-Modell eingegangen ist, wäre dies eine bedeutende Marktveränderung. Dabei kauft man den Wein schon während seiner Fassreife und kann so investieren, bevor er abgefüllt wird.

Die asiatische Nachfrage beeinflusst natürlich nicht nur Bordeaux en primeur. Asiatische Käufer dominieren zunehmend die Auktionssäle. Bei Sotheby's gingen im vergangenen Jahr nach Wert fast 60 Prozent der Weine an sie.

Hongkong hat unterdessen eine Reihe außergewöhnlicher Verkäufe, Preise und Verkaufsquoten erlebt. Den jüngsten Höhepunkt bildete im vergangenen Monat die Versteigerung von Eric Greenbergs Keller durch Acker Merrall & Condit. Die zweitägige Auktion erzielte 19,5 Mio. $ – die größte Weinauktion Asiens und weltweit die zweitgrößte aller Zeiten. Viele glauben deshalb, Hongkong habe London und New York als Zentrum des Auktionsgeschäfts überholt.

Dieses asiatische Phänomen wird den Markt für Spitzenweine noch länger prägen.

Davison meint: „Die Nachfrage in China hat noch viel Wachstum vor sich. Die wirklich gute Nachricht ist zudem, dass die traditionellen Märkte in Europa und den USA wieder aufleben. Die weltweite Nachfrage wird letztlich weit über allen bisherigen Niveaus liegen."

Kurzfristig beflügelt die aktuelle Subskriptionskampagne den Markt. Bei Preisen und Aufregung dürfte sie 2005 und 2000 übertreffen.

Seit Robert Parker voraussagt, Lafite 2009 könne im September 1.000 € pro Flasche kosten, erscheinen mehrere ältere Jahrgänge plötzlich köstlich preiswert.

Dasselbe gilt für andere Premiers Crus wie Latour, Margaux und Mouton Rothschild, besonders für Jahrgänge, die unter den vor 2008 erreichten Höchstpreisen gehandelt werden.

Die Folge ist reger spekulativer Handel, der die Preise am Sekundärmarkt nach oben schiebt. Latour 1996 wurde im Februar etwa für 4.800 £ gehandelt, jetzt für 6.600 £. Lafite 2000 stieg in dieser Zeit von 13.000 auf 18.000 £.

Neben den hoch angesehenen 1996ern und 2000ern setzen viele auf den großartigen Jahrgang 2005. Er ist in wesentlich größeren Mengen verfügbar und hatte den größten Nachholbedarf.

„Tatsächlich haben mehrere Jahrgänge im gegenwärtigen Aufwärtstrend noch erhebliches Potenzial", betont Charlie Martin von First Growth Bordeaux.

Doch nicht nur durstige chinesische Milliardäre und spekulative Käufe vor der Subskription bringen die Anleger wieder zum Lächeln.

Der allgemeine Aufschwung hat auch Weinfonds zurück ins Spiel gebracht. In den vergangenen zwei Jahren mussten mehrere von ihnen

Fortsetzung auf Seite 2

In dieser Ausgabe

Meine Preis-Leistungs-Favoriten Jancis Robinsons Empfehlungen Seite 2

Eine App vor dem Essen Thomas de Waen sucht den perfekten Sommelier Seite 2

die Folgen der starken Nachfrage aus Asien Seite 4

Feine Noten von Beeren, Eiche und Skandal Maggie Rosen erklärt Echtheitsprüfungen Seite 4

Manche mögen's heiß Die meisten bevorzugen die richtige Temperatur. Margaret Rand über Temperaturkontrolle Seite 3

Zum Ersten, zum Zweiten… Ella Lister untersucht



En primeur John Stimpfig zum Jahrgang 2009 Seite 4

Auf FT.com
Jim Budd warnt vor Betrügereien



Kaufen & Investieren in Wein

Trinkgenuss und Preis sind zweierlei

Meine Preis-Leistungs-Favoriten
Bis 50 €

Jancis Robinson
empfiehlt



Jancis Robinson: „Sherry ist generell lächerlich günstig, gerade weil er nicht in Mode ist." Charlie Bibby

Immer wieder erstaunt mich, wie lose der Zusammenhang zwischen dem Preis eines Weins und dem Genuss ist, den er bereitet.

Seltenheit, Begeisterungswellen und ein mitunter irriger Glaube an das Anlagepotenzial treiben die Preise über den tatsächlichen Wert hinaus.

Der wichtigste Grund, weshalb ein hervorragender Wein dennoch unterbewertet sein kann, ist die Mode.

Zinfandel kann köstliche Weine hervorbringen, doch der Name gilt beispielsweise nicht als so glamourös wie Cabernet Sauvignon.

Sherry ist generell lächerlich günstig, gerade weil er nicht in Mode ist.

Weine aus aufstrebenden Regionen kosten meist, wenn auch nicht immer, deutlich weniger als ihre Vorbilder. Und dann gibt es einige wohlwollende Erzeuger, die bei der Preisgestaltung schlicht freundlich und frei von Schulden sind.

Hier einige meiner Spitzenweine mit besonders gutem Preis-Leistungs-Verhältnis, überwiegend zwischen 30 und 50 € pro Flasche, gelegentlich darunter.

Pierre Moncuit Blanc de Blancs, Champagne
Champagner eines besseren Winzerbetriebs bietet stets mehr Gegenwert als ein intensiv beworbener großer Name. Die Weine der Familie Moncuit in Mesnil-sur-Oger erscheinen mir dauerhaft unterbewertet. Diese reinen Chardonnay-Blancs-de-Blancs sind der ideale Aperitif: wunderbar anregend.

Egon Müller Scharzhofberger, Saar
Für mich und viele andere Weinprofis ist Riesling die größte weiße Rebsorte. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts waren deutsche Spitzenweine sogar teurer als die Premiers Crus aus Bordeaux.

Das trostlose Zuckerwasser, das große deutsche Abfüller seit den 1960er-Jahren exportierten, und ähnlich uninspirierte osteuropäische Weine, die recht ungenau als Riesling etikettiert wurden, drückten jedoch die Preise. Mit Ausnahme der seltensten, süßesten Exemplare sind diese Weine meist unterbewertet.

Egon Müllers Scharzhofberger ist der Goldstandard des Rieslings. Die Spätlese bietet wohl das beste Preis-Leistungs-Verhältnis und verbessert sich über Jahrzehnte.

Grosset Polish Hill Riesling, Clare Valley
Jeffrey Grosset ist Australiens Egon Müller, obwohl Müller selbst inzwischen in Südaustralien und auch in der Slowakei Riesling erzeugt.

Polish Hill ist deutlich dichter und trockener als die meisten deutschen Rieslinge. Die besonders ausdrucksstarke Höhenlage mit Kies, Schiefer und Tonschiefer bringt Grosset sorgfältig in mineralisch duftenden Weinen zur Geltung. Ihre Limettennoten werden während fünf bis 15 Jahren Flaschenreife immer komplexer.

Bei der Freigabe kosten sie mitunter unter 20 € pro Flasche, verdienen aber Flaschenreife.

Châteaux Chasse-Spleen, Lagrange und Smith Haut Lafitte, Bordeaux
Während die Preise für Bordeaux 2009 herauspurzeln, einer überhöhter als der nächste, zögere ich, einem Gut besonders guten Gegenwert zu bescheinigen. Nach ihrer bisherigen Bilanz waren die Eigentümer dieser drei Güter jedoch nicht habgierig.

Chasse-Spleen ist ein vergleichsweise bescheidenes Médoc-Gut. Seine gelungensten Jahrgänge, etwa 1978, 2000 und 2005, übertreffen seinen Rang eindrucksvoll. Lagrange zeigt sich in diesem Jahrhundert als sehr verlässlicher Saint-Julien. Die Cathiards von Smith Haut Lafitte haben ihre eindrucksvollen roten und weißen Pessac-Léognans bisher ebenfalls nicht überzogen bepreist.

Coche-Dury Bourgogne Blanc, Burgund
Jean-François Coche ist ein Genie des weißen Burgunders. Seine Meursaults Premier Cru und sein Corton-Charlemagne erzielen überall, wo kundige Weinliebhaber zu finden sind, vierstellige Preise. Sein einfacher Bourgogne Blanc kostet jedoch etwa ein Drittel seiner Meursaults auf Village-Niveau und kann ihnen qualitativ fast ebenbürtig sein. Auch er besteht die Prüfung auf Größe: Er gewinnt in der Flasche erheblich.

Château de Fonsalette, Côtes du Rhône
Von Emmanuel Reynaud des legendären Château Rayas in Châteauneuf-du-Pape erzeugt, ist dieser Wein unendlich komplexer und befriedigender als die meisten Côtes du Rhône. Das spiegelt sich im üblichen Preis von 35 bis 50 € wider. Doch erneut ist der Qualitätsabstand zu Rayas viel kleiner als der Preisunterschied. Der Rotwein zeigt die wunderbare Würze, Kräuteraromatik, Wärme und Langlebigkeit großer Weine der südlichen Rhône.

Ridge Geyserville, Sonoma
Dieser langlebige, komplexe und gehaltvolle Rotwein beruht auf uralten Reben, überwiegend Zinfandel, die italienische Einwanderer im 19. Jahrhundert in einem einzelnen Weinberg im Alexander Valley pflanzten.

Es ist geradezu verrückt, dass dieser klassische Ausdruck Kaliforniens weniger kostet als ein mondäner Cabernet aus jüngst gepflanzten Reben im Napa Valley.

Dieses Wunderwerk kostet meist unter 30 €.

Trinity Hill The Gimblett, Hawkes Bay
Die Gimblett Gravels in Neuseelands Hawkes Bay eignen sich offenkundig auf geradezu magische Weise für gelungene Nachbildungen feiner roter Bordeaux. Bei einer vergleichenden Blindprobe führender neuseeländischer Weine mit Bordeaux-Premiers-Crus 2005 beeindruckte der Jahrgang 2006 dieses Weins sehr. Er ist deutlich unter 20 € erhältlich.

Equipo Navazos Sherry
Diese neue Reihe handverlesener Abfüllungen beruht auf einzelnen nummerierten Fässern, sogenannten Butts. Sie werden von Jesús Barquín, Kriminologieprofessor in Granada und großem Sherrykenner, sowie Eduardo Ojeda, technischem Direktor der Gruppe hinter Valdespino und La Guita, ausgewählt.

Jede limitierte Abfüllung ist nummeriert und trägt eine Bezeichnung wie La Bota de Manzanilla. Nummer 16 etwa ist nach jedem Maßstab ein großer Wein, aber deutlich unter 25 € pro Flasche erhältlich.

Jancis Robinsons wöchentliche Weinkolumne steht in Life & Arts, Seite 5

Zeichen der Erholung, Anzeichen einer Blase

Fortsetzung von Seite 1

große Rückgaben und Kapitalabflüsse bedienen, die durch den starken Wertverlust 2008 ausgelöst worden waren. Nun kaufen jedoch alle führenden Fonds wieder Bestände. Das dürfte die Preise reifer Jahrgänge weiter unter Druck nach oben setzen.

„Wir sehen große Nachfrage sowohl von privaten als auch institutionellen Anlegern, darunter Dachfonds", sagt William Grey, Investmentmanager beim Wine Investment Fund.

„Sie ist deutlich stärker als vor einem Jahr. Viel Interesse kommt von großen und kleinen britischen Anlegern, die mit Sachwerten ihre Risiken streuen wollen."

Anfang 2010 hatte Grey dem Weinmarkt in diesem Jahr einen Anstieg von 30 Prozent vorausgesagt. Das hält er inzwischen für zu vorsichtig: „Vielleicht müssen wir auf 40 Prozent nach oben korrigieren."

Wer die Entstehung einer neuen Blase fürchtet, mag solche Zahlen beunruhigend finden. Grey weist diese Sorgen zurück: „2008 fielen die Preise um mehr als 20 Prozent. Der Markt hat also weitgehend nur aufgeholt."

Gibt es Wolken am Horizont?

Gerade für Lafite könnte die chinesische Wirtschaft zum Risiko werden. Weitere Sorgen sind Sparmaßnahmen in der Eurozone, ein erneuter Rückfall in die Rezession sowie Schwankungen an Aktien- und Anleihemärkten.

Bislang habe nichts davon die Preise beeinflusst, sagt Fondsmanager Peter Lunzer: „Der Markt war äußerst stabil."

„Es ist allerdings möglich, dass die Preissteigerungen nach Abschluss der Subskriptionskampagne abflachen. Kurz- bis mittelfristig sieht es jedoch ausgesprochen gut aus."

Noch optimistischer ist Gary Boom von Bordeaux Index. Er beansprucht, den jüngsten Aufwärtstrend bereits Ende vergangenen Jahres vorhergesagt zu haben. „In 20 Jahren Marktbeobachtung habe ich noch nie eine so spannende Lage erlebt", sagt er.

Zu seinen Gründen zählt das schwache Pfund gegenüber dem Dollar: Für asiatische und amerikanische Sammler erscheinen Londoner Preise dadurch günstig.

„Zudem sind Bestände in Großbritannien schwer zu bekommen. Zusammen mit aufgestauter internationaler Nachfrage und einem Maßstäbe setzenden Subskriptionsjahrgang erklärt das, warum manche Preise um 5 bis 10 Prozent steigen."

„Solche Bullenmärkte gibt es etwa alle fünf Jahre. Dieser hat meiner Einschätzung nach noch sechs bis acht Monate vor sich", fügt er hinzu.

Verlängern könnte ihn eine mögliche Erhöhung der britischen Kapitalertragsteuer durch die Koalitionsregierung auf 40 oder 50 Prozent. Da Wein steuerfrei ist, könnte dies weitere britische Anleger in diese Anlageklasse locken und die Preise treiben. „Das wäre das Sahnehäubchen", meint Boom.

Viele betonen jedoch, dass der Markt für feine und seltene Weine keineswegs nur von Spekulanten bestimmt wird. Ein großer Teil der Preisentwicklung folgt der zunehmenden Seltenheit, wenn Flaschen geöffnet werden. Gerade in Asien geschieht das eher früher als später.

„In Asien geht es fast ausschließlich um Konsum", sagt Will Beck von Wine Asset Managers. Dies „stützt die Ansicht, dass die neuen Märkte die Nachfragestruktur der Branche dauerhaft verändern".

Eine App vor dem Essen Gesucht: ein bestens informierter, unabhängiger Sommelier

Die meisten Weinliebhaber sind in unterschiedlichem Maß Fachbesessene.

Sie katalogisieren stundenlang ihre Keller und geben, ohne Wissen ihrer Frauen, enorme Summen hart verdienten Geldes aus, um mehr Wein anzuhäufen, als sie je trinken können. Dafür gibt es schließlich Auktionen.

Man sollte meinen, ein so ergiebiger Markt werde von einer eindrucksvollen, umfassenden Auswahl an Smartphone-Anwendungen, kurz Apps, bedient.

Diese könnten den Kenner bei jedem Schritt begleiten: von der Information über den Kauf bis zum Genuss. Leider trifft das nur teilweise zu.

Drei Faktoren haben die Entwicklung hochwertiger Wein-Apps behindert.

Erstens besitzt ein großer Teil der Weintrinker kein iPhone, sondern bevorzugt das weniger App-freundliche BlackBerry.

Zweitens gibt es bereits ein großes, wachsendes Angebot hochwertiger Weinwebsites.

Drittens, und am wichtigsten, ist die wirtschaftliche Grundlage anspruchsvoll. Die meisten guten Weinseiten kosten über 70 £ Jahresbeitrag. Verständlicherweise geben sie ihre wertvollen Inhalte ungern für einmalig etwa 2,99 £ ab, von denen 30 Prozent an Apple gehen.

Damit kommen wir zu dem, was eine Wein-App meines Erachtens leisten sollte.

Sie sollte diskret die Weinkarte prüfen, Weine mit besonders unverschämten Aufschlägen ebenso aussortieren wie solche, die von ihrer idealen Trinkreife weit entfernt sind, und genügend über Geschmacksprofil und Qualität vermitteln, um fundiert zu wählen.

Kurz: Sie wäre der eigene, bestens informierte und wirtschaftlich unabhängige Sommelier im Taschenformat.

Das ist anspruchsvoll. Die meisten bisherigen Wein-Apps verfehlen diesen Anspruch deutlich, mit ein oder zwei bemerkenswerten Ausnahmen.

Cor.kz wine info (2,39 £) ist im Wesentlichen eine gute iPhone-Oberfläche für grapestories.com, früher cellartracker.com, den Maßstab der Online-Kellerverwaltung.

Gibt man einen Wein ein, erhält man Trinkfenster, Durchschnittsbewertung, die neun jüngsten Verkostungsnotizen der Website und die günstigsten Preise örtlicher Händler.

Das Datenproblem aller anderen Weinseiten umgeht die App durch Beiträge von 100.000 Grapestories-Nutzern, die zusammen 1,4 Millionen Verkostungsnotizen verfasst haben.

Abonnenten der zugehörigen Website erhalten zudem eine vollständig integrierte mobile Kellerverwaltung. Das macht sie für mich zur nützlichsten Anwendung im gesamten Apple App Store und zu einem echten Schnäppchen.

Drync Pro (2,99 £), Snooth (kostenlos) und Wine Enthusiast Guide (2,99 £) decken weitgehend dasselbe Gebiet ab, allerdings weniger erfolgreich.

Wine Enthusiast hat eine hoffnungslose Suche und einen sehr starken US-Schwerpunkt.

Drync und Snooth hatten zu vielen der geprüften Weine keine Bewertungen. Gab es welche, waren die Namen häufig falsch geschrieben. Besser meiden.

Wine Chap (2,99 £) : Diese clevere Anwendung des unternehmungslustigen Londoner Wine-Chap-Teams verfolgt den entgegengesetzten Ansatz zu Cor.kz.



Das Team besuchte 83 bekannte Restaurants im Zentrum Londons und entwickelte eine ansprechend gestaltete kleine App mit seiner Einschätzung jeder Weinkarte.

Jede Karte wird bewertet. Empfehlungen stehen unter praktischen Rubriken wie „Publikumsliebling", „erstes Rendezvous" und „über den Höhepunkt hinaus". Eine gut umgesetzte, nützliche App.

www.wine-searcher.com ist ein wahres Juwel. Zwar keine eigentliche App, ist die Website schlank genug für die meisten Smartphone-Browser. Sie zeigt für jeden Wein britische Bezugsquellen und, noch wichtiger, deren Preise.

Eine Suche nach Léoville Barton 2003, einem verbreiteten und ausgezeichnet trinkbaren Saint-Julien, ergibt über 40 Preise zwischen 57 und 132 £ pro Flasche. Die Preise gelten „in bond", also ohne Verbrauchsteuer und Mehrwertsteuer.

Die Basisversion ist kostenlos. Die Pro-Version mit mehr Händlern kostet etwa 20 £ im Jahr.

Thomas de Waen

MAGNUM Fine Wines Ltd
Est 1985

Why invest in Fine Wines?

- **RARITY:-** Finite production and increasing demand worldwide.
- **APPRECIATION:-** Bordeaux wines are regularly traded and historically Fine Wines have appreciated by over 12% per annum over the last 20 years.
- **EXPERIENCE:-** Magnum is a sound well established company with over 25 years experience in selecting the best value Bordeaux wines, that should show their true potential in around 5-10 years.
- **SECURITY:-** All the wines are registered in the client own name and private account number in a leading UK bonded warehouse.
- **EXPENSES:-** Storage including Insurance at replacement value is approximately 0.6% per annum. Magnum charges NO management OR administration fees.

Magnum Fine Wines Ltd
5 Conduit Street
Mayfair London
W1S 2XD
Tel 44 (0) 20 7629 5607
Fax 44 (0) 20 7629 5612
www.magnum.co.uk
email: wine@magnum.co.uk

IMPORTANT WINE AUCTION
$2.9-$4.3 Million USD
June 26th in Chicago
$1 Million of Lafite
$500-750K of DRC
from Extraordinary
Private Collections
www.hdhwine.com
+1 312.482.9766
info@hdhwine.com
For a free catalog or to bid, visit hdhwine.com

O&OC
www.oocellars.com
wine@oocellars.com
Please visit our website to see our carefully sourced stocks from the best vintages of Petrus, Lafite Rothschild, Latour, Mouton Rothschild, Le Pin, DRC, Dom Perignon…
We are also looking to buy well stored cases of Bordeaux & Burgundy
OCCIDENTAL & ORIENTAL CELLARS LTD
LONDON · GENEVA · BORDEAUX · SINGAPORE
17-19 BEDFORD STREET
LONDON, WC2E 9HP
UNITED KINGDOM
T +44 20 7868 5383
F +44 20 7785 8188

CLARETS, PORTS
WANTED
• We will pay **at least auction hammer prices.**
• Payment: **IMMEDIATE** by **BANKERS DRAFT**
• Collection using own staff and vehicles.
• Expert packing.
• Expert advice.
Contact **Paul Bowker**
(former Head of Christies Wine Dept.)
WILKINSON VINTNERS LTD
Tel: +44(0)20 7616 0404 Fax +44(0)20 7616 0400
Email: wine@wilkinsonvintners.com
38 Chagford St. London NW1 6EB

FT FINANCIAL TIMES
BERRY BROS & RUDD WINE & SPIRIT MERCHANTS www.bbr.com
The FT AND BERRY BROS & RUDD Fine Wine Plan
FREE CASE of Cru Classé Claret worth up to £1000
Visit www.ft.com/wineplan to see all free cases
£2,200 in 2001
£17,917 in 2010
First Growth Potential
(Source Liv-ex.com: 2000 Ch. Lafite Rothschild prices)
Sign up today at www.ft.com/wineplan
OR CALL +44 (0)800 009 3633
The FT & BBR CELLAR PLAN
Quoted Liv-ex.com prices are historical and for indication only. For current prices please call.

Manche mögen's heiß, die meisten lieber richtig temperiert…

Provenienz

Margaret Rand untersucht die Temperaturüberwachung

Fortschritte bei der Weinqualität wurden in den vergangenen Jahrzehnten vor allem von Technik und Winzern vorangetrieben. Sie wollten den Verbrauchern etwas geben, von dem diese noch gar nicht wussten, dass sie es wünschten. Von kühler Vergärung bis zum Schraubverschluss ging die Initiative von den Erzeugern aus.

Auch Verbesserungen beim Weintransport kamen nicht auf Druck der Kunden zustande. Können Sie sich vorstellen, Ihren Händler zu fragen, ob Ihr australischer Shiraz in einem Kühlcontainer verschifft wurde?

Hitze schadet Wein. Dennoch wird er oft sorglos behandelt und wartet womöglich tage- oder wochenlang auf einem tropischen Hafenkai auf seine Verschiffung.

Als Endkäufer wissen Sie weder, wo er gewesen ist, noch wie lange. Solange der Korken nicht herausgedrückt wurde oder Wein unter der Kapsel ausgetreten ist, lässt sich das der Flasche nicht ansehen. Vom Hitzeschaden erfahren Sie erst beim Öffnen, wenn der Geschmack enttäuscht.

Nach einer Quelle werden weltweit 2,5 Prozent des Weins während des Transports durch extreme Hitze beeinträchtigt.

Diese Quelle ist eProvenance. Das Unternehmen hat ein System zur Temperaturüberwachung auf dem Transportweg entwickelt, das mehrere Firmen, darunter Berry Bros & Rudd, eingehend prüfen.

Erstmals könnte dabei die Nachfrage der Kunden den Ausschlag geben: Asiatische Sammler von Spitzenweinen achten äußerst genau auf den Zustand ihrer Käufe.

Dass BBR mit seiner „Fine Wine Cold Chain" auch Niederlassungen in Asien hat, ist kein Zufall.

Die größten Probleme entstehen womöglich dann, wenn sich der Wein gerade nicht bewegt.

Die Seereise kann ohne extreme Temperaturen verlaufen, die Straßenstrecken davor und danach können gekühlt sein. Während der Wartezeiten lässt die Sorgfalt am ehesten nach.

Probleme können jedoch überall auftreten. Eine Weinreise umfasst üblicherweise etwa sechs Etappen. Für den Transporteur einer einzelnen Etappe besteht wenig Anreiz, beispielsweise den doppelten Preis für einen Kühlcontainer zu zahlen, wenn er den Wein anschließend nur weitergibt.

Selbst führende Bordeaux-Châteaux erkennen erst jetzt, dass sie wissen müssen, was nach Verlassen ihrer Keller mit dem Wein geschieht. Alle Glieder der Kette müssen stimmen, sonst versagt das System.

eProvenance ermöglicht dem Händler, die Temperatur mit RFID-Sensoren während der gesamten Reise in regelmäßigen Abständen, meist dreimal täglich, zu überwachen – möglicherweise sogar während des ganzen Kellerlebens.

Weiß der Händler, dass und wo ein Problem besteht, kann er es beheben, etwa durch einen Wechsel der Spedition. Für den Verbraucher bedeutet das verlässlicheren Wein.

Sammlern und Anlegern soll es zudem einen Mehrwert bei Auktionen bringen. Provenienz zählt am Sekundärmarkt zweifellos, auch wenn sich der Aufpreis schwer beziffern lässt: Er könnte 10 oder 30 Prozent betragen.

Für den Sammler bedeutet dies aber auch die Pflicht, die Kühlkette aufrechtzuerhalten und weiter für die Sensoren zu zahlen. Eine Lücke in der Herkunftsdokumentation macht das Ganze wertlos.

„Es ist eine Herkulesaufgabe", sagt eProvenance-Gründer Eric Vogt. „Wir kämpfen zum Teil gegen Unwissenheit und das Gefühl, ohnehin nichts bewirken zu können. Wenn Wein durch sechs Hände geht, bevor er ankommt – was kann ich dann tun?"

„Alles ist so kompliziert, dass wir nicht hoffen können, die gesamte Weinwelt zu verändern. Wir können aber Informationen vermitteln, damit die Menschen Verbesserungen vornehmen."

„Das geschieht im Kleinen: Man entscheidet sich für andere Transporteure oder Vertriebspartner. Im vergangenen Jahr, unserem zweiten Geschäftsjahr, konnten wir weltweit fünf Gebiete identifizieren, in denen Informationen unseres Systems den Vertrieb verändert haben."

BBR hatte bereits eine funktionierende Kühlkette. Die Überwachung seiner Lieferungen an Tochterfirmen in Hongkong und Japan mit eProvenance zeigte, dass sie perfekt arbeitete – bis auf einen kleinen Ausreißer in Japan. Dort verbrachte Wein eine halbe Stunde in einem ungekühlten Lastwagen. „Diese Lücke haben wir geschlossen", sagt Geschäftsführer Alun Griffiths. „Dieses Jahr überwachen wir 20 Lieferungen aus aller Welt zu unterschiedlichen Jahreszeiten."

Für Griffiths sind die Sensoren „eine Möglichkeit, Kunden Sicherheit zu geben".

Aus naheliegenden Gründen beschränken die Nutzer das System derzeit auf junge Weine, und zwar Anlageweine. Vogt beziffert die Kosten für die erste Reise auf etwa 2 € pro Flasche, gemessen am Weinwert vernachlässigbar. Griffiths merkt jedoch an: „Die Kosten steigen im Lauf der Jahre, wenn der Wein weitertransportiert wird. Entscheidend ist, wie lange man ihn überwachen möchte."

„Es ist eine lebenslange Verpflichtung, und die Kosten werden manche abschrecken. Der Markt verlangt das noch nicht wirklich, aber er wird es tun. Asiatische Anleger werden es zum Schutz ihrer Investition fordern."

„Ich muss es als Verbraucher und als Händler betrachten: Verschaffen wir uns einen Wettbewerbsvorteil, wenn wir unsere Weine besser behandeln?"



Eric Vogt, Gründer von eProvenance, mit einem Sensor seines Unternehmens

Eine Frage der Grade

Wer Wein zu Hause lagert, weiß: Ein brauchbarer Keller muss im Winter wie im Sommer eine gleichmäßige Temperatur halten. Extreme und rasche Schwankungen schaden. Untersuchungen von eProvenance zufolge können schon 18 Stunden bei 30 °C einen Wein dauerhaft schädigen und Farbe, Duft, Geschmack und Lebenserwartung beeinträchtigen.

Das zeigt sich jedoch erst beim Öffnen, womöglich Jahre später. Offensichtliche Warnzeichen wie herausgedrückte Korken oder austretender Wein treten erst bei 40 °C auf. Ein Wein kann daher in der Flasche makellos aussehen und im Glas dennoch bitter enttäuschen.

Einige Weine scheinen etwas widerstandsfähiger als andere. Laut eProvenance-Tests verändert sich Chardonnay nach Erwärmung auf 30 °C möglicherweise weniger als Pinot Noir. Trotzdem würde niemand seinen Montrachet diesem Risiko aussetzen wollen. Noch ist unklar, ob auch Temperaturen unter 30 °C Schäden verursachen können.

Beim Transport kann Wein wesentlich höheren Temperaturen ausgesetzt sein.

Hillebrand, ein Transportunternehmen mit einer Datenbank weltweiter Temperaturverläufe, nennt bis zu 70 °C am Kai von Singapur. Bei nur 25 °C Außentemperatur können in einem ungekühlten Container bereits 40 °C herrschen.

Wie stark sachgemäßer Weintransport gefordert wird, unterscheidet sich weltweit. Japan legt großen Wert auf Kühlung. In Südamerika ist das Problembewusstsein geringer, obwohl die Fahrt von den Weinbergen Mendozas zum Hafen von Buenos Aires 1.000 Kilometer beträgt.

Margaret Rand

Mitwirkende

John Stimpfig
Mitarbeitender Redakteur bei How To Spend It Magazine und Decanter

Jancis Robinson
Weinkorrespondentin der FT

Ella Lister
Korrespondentin für Auktionen und Sekundärmärkte bei The World of Fine Wine

Andrew Jefford
Margaret Rand
Maggie Rosen
Freie Autoren der FT

Thomas de Waen
Private-Equity-Manager und Weinsammler

Guy Woodward
Chefredakteur von Decanter

Jim Budd
Betreiber von www.investdrinks.org

Seb Morton-Clark
Verantwortlicher Redakteur

Steven Bird
Gestaltung

Andy Mears
Bildredaktion

Anzeigenkontakt:
Emily Foulkes
+44 020 7873 4885
emily.foulkes@ft.com

MAKING MONEY

As an investment, fine wine consistently out-performs the Footsie, making it a very fruitful number indeed.

TAKES BOTTLE.

Proving that although money doesn't grow on trees with expert guidance it grows superbly well on vines.

WE'LL TELL YOU

For a taste of the ultimate liquid asset, call Geraint Carter or Joe Marchant on +44 (0)20 7269 0703

WHICH ONE.

or visit the world's first 'LiveTrade' two-way trading screen at www.bordeauxindex.com for live buying and selling prices on the most collectable wines.

BORDEAUX INDEX

WINE SELECTION SIMPLIFIED



15 years ago we thought about drinking… Now we think about how to better invest for the future.

With annual returns exceeding 12%† since the early 1980s, Bordeaux fine wine has become one of the best performing asset classes.

It is difficult to evaluate what will happen next but in today's challenging environment, Bordeaux fine wine provides a secure shelter for investors.

But it is not all about preservation of capital and diversification. It is also about making better profit returns in a tax efficient environment*.

Operating in international markets, Boltons Wine Investment is the leading brokerage offering a one stop solution for investment, market analysis and broking services.

So whether you want to set up a discretionary account or use our expertise in broking your fine wines, we do as you like – we do more.

If you want to experience a better way of achieving your goals then try Boltons Wine Investment first.

Contact us by phone or email to arrange a personal meeting with our investment brokers in our City of London office.

Call +44 (0)207 956 2526
Email info@BoltonsInvestments.com
Visit www.BoltonsWineInvestment.com

BOLTONS WINE INVESTMENT

†based on in-house indices including mainly first and second growth Bordeaux fine wines. *In the UK, wine investment is exempt of Capital Gains Tax if certain requirements are met. Investors resident abroad may need to consult an independent tax advisor.

This advertisement is not intended as investment advice. The value of wine investments and profit returns from them are not guaranteed and can go up as well as down. Boltons Wine Investment is a brand and legal property of Boltons Investments. Issued by Boltons Investments Limited, 4th Floor, 1 Liverpool Street, London EC2M 7QD, United Kingdom. Registered in England and Wales No. 5934744. Boltons Investments Limited is not regulated by Financial Services Authority. If unsure about services in relation to this investment product please do contact an independent financial advisor.



Hohe Preise: die erste Weinauktion in Hongkong Bloomberg

China entkorkt den Markt

Auktionen

Ella Lister analysiert die starke Nachfrage aus Asien

Im Juni 2000 veranstaltete Hongkongs damaliger Finanzminister Donald Tsang ein Seminar zum Ziel der Stadt, „Asienpartner der weltweiten Weinbranche“ zu werden.

Ein Jahrzehnt später hat die Sonderverwaltungsregion dieses Ziel glänzend erreicht. Weinauktionatoren kamen erst vor zwei Jahren. Bonhams hielt die erste Weinversteigerung ab, nachdem die weitsichtige Regierung im Februar 2008 sämtliche Weinabgaben gestrichen hatte.

Seither fanden mehr als 30 Weinauktionen statt. Beim Umsatz überholte Hongkong London im vergangenen Jahr. 2010 dürfte die Stadt den Spitzenplatz erreichen: Nach fünf Monaten liegt sie mit 513,3 Mio. HK$ bereits 36 Prozent vor New York.

Hongkongs aufwendige Veranstaltungen erzielten sechsmal so viel wie Londons bescheidene Auktionen, obwohl beide Städte jeweils neun Verkäufe abhielten. Die begehrtesten Weine der Welt landen zunehmend in der ehemaligen britischen Kolonie. Lose kosten dort im Durchschnitt doppelt so viel wie in den USA und viermal so viel wie in Europa.

Hongkongs rasanter Aufstieg fiel mit einer Weltrezession zusammen, die den Westen weit härter traf und die relative Stärke des Markts noch deutlicher machte.

Nach Abschaffung der 40-prozentigen Weinsteuer und einem Preisrückgang um 20 Prozent war der anschließende Verfall des Pfunds um rund ein Drittel gegenüber Hongkong-Dollar und Yuan der letzte Auslöser für asiatische Käufer. Künstlich gebremste Nachfrage strömte in den neu geschaffenen Handelskanal für Spitzenweine.

Immer mehr wohlhabende Asiaten entdecken die Kultur feiner Weine. Besonders viel Aufsehen erregen Auktionen: je glanzvoller, desto besser. Die US-Schwergewichte Acker Merrall & Condit und Zachys waren mit zweitägigen Veranstaltungen samt Bewirtung besonders erfolgreich.

Am letzten Maiwochenende organisierte Acker die bisher größte Auktion Asiens: 19.000 Flaschen aus dem Keller des amerikanischen Unternehmers Eric Greenberg erzielten 152 Mio. HK$.

In den zwei Wochen zuvor wurden bei 16 Veranstaltungen für treue, finanzkräftige Kunden Weine aus der Sammlung im Wert von über 400.000 $ ausgeschenkt. Beim Dinner an der Großen Mauer außerhalb Pekings erhielten die Ehrengäste zum Menü von Guy Savoy selbstverständlich keinen gleichnamigen lokalen Wein, sondern einen Bordeaux Premier Cru, gestiftet von Château Margaux.

„Manche Kritiker würden das unglaublichen Überfluss nennen“, sagte Acker-Berater Gil Lempert-Schwarz. „Wir können nur sagen, dass das Ergebnis für sich spricht.“

Wenn Spitzenmarken wie Margaux ihre Vermarktung nach Lafites Vorbild ausbauen, werden ihnen in Großchina ähnlich wie der begehrten Modemarke Louis Vuitton kaum Grenzen gesetzt sein. Der Markt für Spitzenweine, ein Revier der Reichen, hängt weniger mit klassischen Finanzanlagen zusammen als mit der weltweiten Zahl der Milliardäre. Zwei Drittel der 97 neuen Milliardäre des Jahres 2010 stammen aus Asien. Dass die Region rasch zum Fundament des Weinhandels wurde, überrascht daher nicht.

Weinauktionen weltweit reagierten erst mit mehreren Monaten Verzögerung auf den Finanzcrash: Privatvermögen stützten den Markt.

Auktionen bieten eine einzigartige Gelegenheit, seltenste Flaschen mit höchstem Prestige zu erwerben. Sie ziehen finanzkräftige Käufer an, die vorsichtigere Händler überbieten. Häufig werden Schätzpreise weit übertroffen. Insgesamt liegen Auktionspreise aber deutlich unter den durchschnittlichen Händlerpreisen.

Ein Auktionssaal ist weniger ausdifferenziert und zwangsläufig auf das Publikum des Tages beschränkt. Das führt zu stark schwankenden Preisen, selbst im Vergleich zum noch immer altmodischen und relativ undurchsichtigen Händlergeschäft.

> Alle Augen richten sich auf Festlandchina, wo die Menschen … trinken, was sie kaufen

Da Käufer wieder in Scharen zurückkehren, dürfte 2010 auf breiter Front Wachstum bringen, anders als im Vorjahr. 2009 sanken die Auktionserlöse gegenüber dem Vorjahr um 16 Prozent. Ein Minus von 35 Prozent in Europa und den USA wurde durch ein Plus von 130 Prozent in Hongkong teilweise verdeckt.

Die westlichen Märkte erholten sich dieses Jahr jedoch solide. Der amerikanische Wine Spectator Auction Index stieg im ersten Quartal um 6 Prozent.

Auch die Verkaufsquoten sind in den USA und Europa gesund: Bis Mai lagen die gewichteten Durchschnitte bei 95 beziehungsweise 94 Prozent, allerdings hinter Hongkongs 98 Prozent.

Zudem hängen westliche Auktionshäuser stark von asiatischen Käufern ab. Bei Sotheby's entfielen im vergangenen Jahr 37 Prozent der Londoner Verkäufe auf sie, in Hongkong 99 Prozent. Bei seinen bisher fünf Londoner Auktionen dieses Jahres verkaufte Sotheby's durchschnittlich beeindruckende 97 Prozent der Lose, wohl wesentlich gestützt durch die starke Nachfrage aus Asien.

Private asiatische Käufer erwarben typischerweise vier der zehn teuersten Lose, viele davon online. Alle führenden Häuser führten diese Möglichkeit im vergangenen Jahr ein und schufen damit einen wirklich globalen Markt.

Ein erheblicher Teil der an Händler verkauften Lose dürfte ebenfalls in Asien landen.

Immer mehr Anleger wenden sich von klassischen Anlagen ab und sehen Auktionen als mögliche Quelle günstiger Käufe. Von einer Abschwächung des Auktionsmarkts ist nichts zu erkennen.

Laut International Wines & Spirits Record wuchs der Weinkonsum 2008 in Großchina schneller als irgendwo sonst. Der Bericht prognostiziert für Asien zwischen 2009 und 2013 einen Zuwachs von mehr als 25 Prozent.

Während Asien die weltweiten Verkäufe antreibt, richten sich alle Augen auf Festlandchina. Dort bleibt die Nachfrage scheinbar grenzenlos, weil die Menschen trinken, was sie kaufen.

Nach IWF-Prognose wächst Chinas Bruttoinlandsprodukt dieses Jahr um 10 Prozent. Die Zahl aufstrebender Weinliebhaber der Mittelschicht dürfte mitwachsen.

Die Schleusen sind offen. Gelingt Hongkongs heutigem Finanzminister John Tsang die Lockerung der drakonischen Einfuhrbestimmungen des Festlands, wird auch der Damm brechen. Wird das Auktionsphänomen im bislang unerschlossenen China Fuß fassen? Höchstwahrscheinlich.

Feine Noten von Beeren, Eiche und Skandal

Betrügern auf der Spur

Maggie Rosen über Methoden der Echtheitsprüfung

Noch vor wenigen Jahren wäre kaum vorstellbar gewesen, dass Weinbetrug Schlagzeilen macht.

Einige prominente Opfer, vor allem die amerikanischen Sammler Russell H. Frye und William Koch, bekannt durch die „Jefferson-Flaschen“, gingen jedoch an die Öffentlichkeit. Damit wurde ausgesprochen, was früher tabu war: Auch angesehene Auktionshäuser und Händler könnten Flaschen verkaufen, die weder den angegebenen Jahrgang noch den genannten Wein enthalten.

„Fälschungen sind ein gewaltiges und ziemlich dauerhaftes Problem“, sagt Serena Sutcliffe, Leiterin der internationalen Weinabteilung von Sotheby's. Das Haus wird in keiner der Klagen wegen Weinbetrugs genannt.

„Amerikanische Sammlungen sind häufiger betroffen, aber es ist ein weltweites Problem. Neue Märkte mit viel verfügbarem Einkommen werden generell zum Ziel, ob bei Handtaschen oder Wein. Luxusobjekte und Fälschungen gehen Hand in Hand; das liegt in der Natur des Menschen.“

Fälscher nutzen raffinierte Grafik- und Ätztechniken für Etiketten, Kapseln und Flaschen. Oder sie versehen echte, alte, noch volle Flaschen unbekannter Erzeuger mit gefälschten berühmten Etiketten.

Fachleute müssen angebotene Flaschen deshalb mit allen verfügbaren schriftlichen und fotografischen Unterlagen vergleichen, Veränderungen von Motiven und Materialien sowie der Weinfarbe beachten und Produktionszahlen kennen.

Der britische Handel legt besonderes Gewicht auf die Provenienz. Bestände mit kurzer, unbestreitbarer Dokumentationskette erzielen einen Aufpreis; Wein, der Großbritannien oder Europa verlassen hat, wird gemieden. Ideal ist Wein, der nur einmal bewegt wurde: vom Château ins Zolllager, wo er bis zum Trinken bleibt.

Für US-Händler ist das keine Möglichkeit; sie nutzen andere Verfahren. Spectrum Wine Auctions ist die neue Sparte eines Spezialisten für Edelmetalle, Briefmarken und Geld. Mario Roam Sculatti, Leiter für Verkauf und Einlieferungen, lernt dort die entsprechenden Prüftechniken.

„Ich verbringe Zeit im Handelsraum und sehe, wie man Stücke unter dem Mikroskop authentifiziert: unterschiedliche Druckverfahren, übereinander aufgetragene Farbschichten und deren unterschiedliche Aufnahme durch das Material“, sagt er.

Sammler Russell H. Frye erklärt: „Es enttäuscht mich, dass viele Vertriebshändler, Wiederverkäufer, Auktionshäuser und Sammler diese gefälschten Flaschen weiterverkaufen wollen, um nicht darauf sitzenzubleiben und ihre Investition zu verlieren.“

Verbreiteter ist allerdings die Ansicht, das Ausmaß des Betrugs werde übertrieben.

„Die wenigen spektakulären Flaschen in der Presse haben so viel Aufmerksamkeit erregt, dass eine Gefahr der Übertreibung besteht“, meint Stephen Williams von der Antique Wine Company, spezialisiert auf alte Jahrgänge und Großformate.

„Bei meiner Arbeit sehe ich erstaunliche europäische Sammlungen. Es gibt noch weit mehr echte Flaschen als Fälschungen.“

„Viele Spitzen-Châteaux erzeugten bis zu eine Million Flaschen jährlich. Château Margaux beispielsweise füllte laut Aufzeichnungen 1900 rund 400.000 Flaschen ab. Ich behaupte nicht, es gebe keine Fälschungen, aber wir sollten die Verhältnismäßigkeit wahren.“

Für tatsächlich Geschädigte ist der Rechtsweg oft frustrierend und teuer, da weder ein systematisches Werkverzeichnis noch ein klar festgelegtes Rechtsverfahren existiert.

Die burgundische Kultdomaine Ponsot hat selbst gehandelt. Seit 2006 führt sie Echtheitsmerkmale ein, etwa in die Flaschenform eingearbeitete statt nachträglich gravierter Kennzeichen. Inzwischen nutzt sie auch Prooftag, eine nicht reproduzierbare Authentifizierungstechnik. Sie gehört zu mehreren Verfahren, mit denen Käufer ein Produkt bis zum Hersteller zurückverfolgen können.

„Ich verkaufe meinen Wein in 40 Ländern und weiß, dass meine Kunden sicher sein wollen, dass er echt ist“, sagt Laurent Ponsot. „Was sind zwei oder drei Euro zusätzlich bei einer Flasche, die zwischen 200 und 500 € kosten kann?“

Andere Winzer stimmen zu, wenn auch vielleicht noch nicht genügend.

Christian Moueix, Eigentümer von Château Pétrus, nennt zahlreiche Maßnahmen seit 1995. Damals bestand Importeur Corney & Barrow darauf, den bis 1964 zurückreichenden Flaschenbestand fotografisch zu dokumentieren. Auch Châteaux Margaux und Lafite führten vor einigen Jahren wirksame Sicherheitsmerkmale ein.

Bei praktisch allem vor 2000 ist die Prüfung schwieriger. Fälschung dürfte attraktiv bleiben, solange Preise hoch und Strafen, falls sie überhaupt erfolgen, gering sind.

„Fälscht man einen einzigen Ein-Dollar-Schein, kommt man ins Gefängnis. Fälscht man eine Flasche Wein für 60.000 $, zahlt man vielleicht ein bisschen“, beklagt Ponsot.

„Unser Wein entsteht mit Leidenschaft, die sich nicht kopieren lässt. Im gefälschten Wein ist nichts davon: Deshalb ist er wertlos.“

Echtheitsnachweis So funktionieren die Systeme

Viele Verfahren zur Echtheitsprüfung von Wein, etwa Materialien und Druckfarben für Etiketten und Kapseln, stammen aus dem Banknotendruck.

Einige Weingüter mischen DNA von Reben oder Trauben in ihre Etikettenfarbe. Andere verwenden spezielle Kennzeichnungen, RFID-Technik und weitere Merkmale, die Echtheitsprüfung und Rückverfolgung verbinden. So lassen sich der Wein authentifizieren und sein Weg vom Weinberg bis zum Tisch überwachen.

Prooftag, etwa von Domaine Ponsot verwendet (siehe Hauptartikel), besteht aus einem einzigartigen, manipulationssicheren Siegel mit zufälligem Muster auf jeder Flasche. Verbraucher können Siegel und Referenznummer mit einer Internetdatenbank abgleichen.

Das System iProof enthält einen an Flasche oder Etikett verborgenen RFID-Sender. Er speichert Daten einschließlich einer Seriennummer, die Kunden mit einer Datenbank vergleichen können. Auch Verkostungsnotizen, Kritikerbewertungen und weitere nützliche Angaben können gespeichert werden.

Die jüngste Generation solcher Sicherheitsverfahren ist selbstverständlich über Mobiltelefone und andere entfernte Geräte zugänglich.

Nützlich ist sie jedoch nur für neue Jahrgänge oder ältere, die noch beim Erzeuger lagern. Bei alten Weinen, die das Gut längst verlassen haben, wird es schwieriger.

Seit 2008 bestimmen französische Wissenschaftler mit einem Teilchenbeschleuniger das Alter von Flaschen und Wein, ohne den Inhalt zu beschädigen. Verschiedene Elemente geben Aufschluss über das ungefähre Alter, darunter Cäsium-137, dessen Vorkommen während der Atomtests der 1940er- bis 1960er-Jahre einen Höhepunkt erreichte.

Ähnlich messen Forscher der Universität Adelaide radioaktives Kohlendioxid in geöffneten Flaschen. Sie vergleichen es mit den atmosphärischen Mengen, die im auf dem Etikett genannten Jahrgang vorhanden waren.

Maggie Rosen



Ein Prooftag-Etikett

Mehr Geld für bessere Weine könnte die Preise treiben

En primeur

John Stimpfig zeigt, wo sich gute Käufe finden

Wie sich die Zeiten ändern. Noch vor 18 Monaten fragten manche Kommentatoren, ob das En-primeur-System im Sterben liege. Nun ist es wie Lazarus auferstanden und gesünder denn je.

Den Unterschied macht das Zusammenspiel dreier Faktoren: die sich erholende, wenn auch fragile Weltwirtschaft, der stetig steigende Markt für Spitzenweine und die überragende Qualität des neuen Jahrgangs 2009, ganz zu schweigen vom begleitenden Rummel.

Fast jeder Kritiker, Händler und Eigentümer singt das Lob von 2009.

Selbst zurückhaltende Stimmen wie Christian Moueix, Besitzer mehrerer Châteaux am rechten Ufer, nannten ihn den größten je erlebten Jahrgang. Ebenso Steven Spurrier von Decanter und der französische Kritiker Michel Bettane. Jancis Robinson von der FT räumte ein, noch nie so viele hohe Bewertungen vergeben zu haben.

Robert Parker stellte sich mit erstaunlichen 22 möglichen 100-Punkte-Wertungen voll hinter ihn, gegenüber neun im Jahr 2005. Er urteilte: „2009 könnte sich als der beste Jahrgang erweisen, den ich in 32 Jahren Bordeaux-Berichterstattung verkostet habe. Über die gesamte Breite ist er nicht so gleichmäßig wie 2005, aber seine Qualitätsspitzen könnten historisch sein.“

Vor diesem Hintergrund seien Interesse und Nachfrage „absolut enorm“, sagt Johnny Goedhuis vom gleichnamigen Londoner Handelshaus. Als Farr Vintners seinen Jahrgangsbericht veröffentlichte, ließ der Ansturm die Website zusammenbrechen. Bis Anfang Mai hatte Berry Bros & Rudd über 12.000 Wunschlisten erhalten. 2005 waren es 500 gewesen.

Weltweit erhalten Händler Blankoschecks und Millionenbudgets in Pfund, auch aus Festlandchina. Viele Käufer würden zwangsläufig enttäuscht, weil der Wein nicht für alle reiche, meint Alex Marton von Bibendum. „Die Zuteilungen werden knapper denn je. Wenn die Spitzenweine herauskommen, wird es ein gewaltiges Gerangel geben.“

Den geschäftstüchtigen Bordelais entgeht das natürlich nicht. Ein britischer Händler bemerkt: „Die Bordelais haben noch nie wissentlich einen Jahrgang zu billig verkauft. Einige ärgerten sich noch immer darüber, dass ihnen genau das im vergangenen Jahr passiert sein könnte.“



„Wenn die Spitzenweine herauskommen, wird es ein gewaltiges Gerangel geben.“ Alex Marton

Die frühen Freigabepreise kleiner Châteaux und niedriger eingestufter Crus Classés waren bislang meist konkurrenzfähig gegenüber den aktuellen Marktpreisen von 2005, abhängig von den jeweiligen Parker-Punkten.

Laut Stephen Browett von Farr Vintners waren Weine wie Batailley, Gruaud Larose und Clerc Milon überzeichnet und ausverkauft.

Nicht alle Weine wurden jedoch abgesetzt. Goedhuis berichtet, viele britische Kunden wählten genauer aus. „Das liegt teilweise an höheren Preisen und einem deutlich schwächeren Pfund, hinzu kommt wirtschaftliche Unsicherheit nach der Wahl. Gut liefen vor allem Weine, die wir ausdrücklich als besonders preiswürdig empfohlen hatten.“

Alle rechnen mit den höchsten Freigabepreisen aller Zeiten. Die Händler reagieren zunehmend bestürzt. Nick Pegna von Berry Bros & Rudd in Hongkong sagt: „Die jüngsten Subskriptionspreise geben Anlass zur Sorge. Geht es so weiter, könnten die Super Seconds bei Freigabe über 2.500 £ kosten.“

Auch Browett erwartet, dass die Premiers Crus „bis zum Ende des Sommers atemberaubend teuer werden, möglicherweise 10.000 bis 12.000 £ pro Kiste“. Bereits jetzt wurde auf Liv-ex erstmals eine Kiste Lafite für 10.000 £ vorab verkauft: das erste derartige Graumarktgeschäft.

Gut informierte Beobachter erwarten überwiegend eine winzige erste Tranche zu 5.000 bis 6.000 £ pro Kiste. Das ließe die Preise halbwegs vernünftig erscheinen. Anschließend dürften die Premiers Crus den Markt wochenlang mit kleinen Mengen zu steigenden Preisen versorgen.

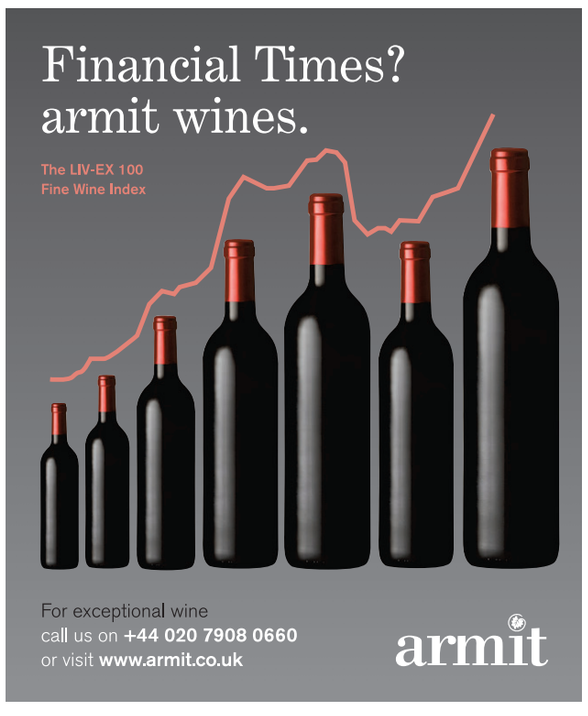
Allerdings erzeugten sie 2009 deutlich weniger Wein als in den meisten Jahren. Auf Latour, vielfach als Wein des Jahrgangs angesehen, produzierte Frédéric Engerer 35 Prozent weniger Grand Vin als 2005.

Zudem könnten die Châteaux mehr zurückhalten. „Anfangs dürfte ein deutlich geringerer Anteil als üblich en primeur verkauft werden. Die Châteaux werden nachlegen, wenn die Preise gestiegen sind“, meint Stephen Williams von der Antique Wine Company.

Dennoch bietet 2009 Chancen auf günstige Käufe. Browett sagt: „In einem großen Jahrgang wie diesem ist der Qualitätsunterschied zwischen einem führenden Cru Bourgeois und einem klassifizierten Gut mittleren Rangs wirklich nicht sehr groß.“

„Deshalb kann man einen köstlichen Bordeaux wie Phélan Ségur oder Cantemerle schon für 20 £ pro Flasche kaufen, durchaus im Rahmen der meisten Weinsammler.“









Hoffnung liegt in den Hügeln einer Region im Aufwind

Languedoc

Frankreichs einstiger Massenweinlieferant macht neue Hoffnung, meint Andrew Jefford



Erntezeit: Weinleser im Languedoc Alamy

Noch vor Kurzem wäre die Vorstellung, jemand könne Weine aus dem Languedoc als Geldanlage kaufen, lächerlich erschienen.

Diese weitläufige Region zwischen Rhône und Katalonien war Frankreichs Weinfabrik. Ihren Aufstieg verdankte sie der Eisenbahn: Sie lieferte Ströme rauen Rotweins an die Arbeiter in Paris und im Norden, deren Leben Zola in seinen Romanen schilderte.

Diese Arbeiter gehören inzwischen der Geschichte an. Rauen Rotwein will niemand mehr, obwohl die Region noch immer viel davon erzeugt. Die Hoffnung des Languedoc liegt in einer neuen Generation von Weinen, die nicht aus der Ebene, sondern aus den Hügeln stammen.

Ihr Anlagepotenzial ist weniger lächerlich als verfrüht. Mir erscheint durchaus plausibel, dass die besten Lagen des Languedoc in einigen Jahrzehnten Rotweine hervorbringen könnten, die sich mit den besten aus Côte-Rôtie, Cornas und Châteauneuf messen können.

Hier gedeihen dieselben Rebsorten. In seiner besten Form verbindet Languedoc-Wein betörenden Duft – eine Eigenschaft der nördlichen Rhône – mit Fülle und Textur am Gaumen, wie sie eher die Wärme der südlichen Rhône hervorbringt. Seine Eigenart liegt in einer Duftigkeit, die häufig den Kräutern der Garrigue zugeschrieben wird, jenem Buschland an den Hängen, das viele Weinberge umgibt. Mir erscheint sie allerdings oft auch ganz klassisch floral.

Das ist nicht alles. Mitunter besitzen diese Weine eine reizvolle Herbheit, besonders wenn sie einen hohen Anteil jener Rebsorte enthalten, die hier weit verbreitet ist, an der Rhône jedoch kaum verwendet wird: Carignan. Sie verzeiht nichts. Hohe Erträge junger Carignan-Reben ergeben ausgesprochen dünne, säuerliche Weine. Erst wenn die Rebstöcke alt und knorrig und die Erträge geradezu absurd niedrig sind, entwickelt Carignan seine unverwechselbare bittersüße Saftigkeit, seinen sardonischen Charme.

Wer sich ernsthaft mit Languedoc-Weinen beschäftigt, muss sich durch ein byzantinisches Appellationssystem arbeiten. Die Belohnung sind einige der preislich attraktivsten Rotweine Frankreichs.

Einige der besten Gebiete haben eine eigene Appellation d'origine contrôlée (AOC) erhalten; andere gehören zur AOC Languedoc. In beiden Fällen steht der Gebietsname gut sichtbar auf dem Etikett.

Corbières und seine Enklave Fitou beherrschen den Westen. Das Gebiet ist so groß, dass sich seine Weine kaum verallgemeinern lassen. Die besten – etwa von Bertrand Bergé, La Voulte Gasparets und d'Aussières – sind jedoch intensiv, durchdringend und fast beunruhigend gut.

Minervois, jenseits des Aude-Tals, bringt etwas mehr Charme und Verführung ins Spiel: Borie de Maurel, Petit Causse, Loup Blanc.

Wolken und Regen ziehen vom Atlantik durch den Kor-

> Weißweine genießen bislang weniger Ansehen als Rotweine. Das dürfte sich jedoch ändern

ridor von Garonne und Canal du Midi und kühlen den Nordwesten. Diese gemäßigte Wärme schmeckt man in den Schaumweinen und Chardonnays von Limoux ebenso wie in den frischeren Rotweinen von Malpère und Cabardès: Lorgeril, Cabrol, Font Juvénal.

Das küstennahe La Clape, einst eine Kalksteininsel und heute Teil des Festlands, bringt einige der sinnlichsten und fleischigsten Rotweine des Languedoc hervor. Wiederkehrende Anklänge an Stein und Garrigue, so typisch für die ganze Region, bewahren sie vor Schlichtheit.

Saint-Chinian und Faugères sind die wichtigsten Appellationen im zentralen Languedoc. Auf dem Kalkstein von Saint-Chinian findet sich der fleischige Charme von La Clape wieder. Auf seinen Schieferböden und denen von Faugères gewinnen die Weine an steiniger Tiefe und Kraft: Cave de Roquebrun, Jean-Marie Rimbert, Clos Bagatelle, Mas Champart, Canet Valette, du Ciffre, Borie la Vitarèle.

Pézenas mit Prieuré de Saint-Jean de Bébian und Mas Belles Eaux sowie die Terrasses du Larzac mit Mas Jullien, La Pèira, La Sauvageonne und Mas de l'Écriture besitzen außergewöhnliches Potenzial. Am Pic Saint-Loup findet die Fähigkeit des Languedoc zu aromatischer Finesse vielleicht ihren schönsten Ausdruck. Die besten Weine aus den Weinbergen um diesen jäh aufragenden Jurakalkfelsen sind leichter, weniger wuchtig und luftiger als etwa jene aus La Clape oder Saint-Chinian. Ihr duftiger Charme kann nahezu überwältigend sein.

Weißweine genießen im größten Teil des Languedoc bislang weniger Ansehen als Rotweine, doch das dürfte sich ändern.

Am einen Ende des Spektrums steht der zitronige Charme des Picpoul de Pinet: ein Wein mit klarer Aufgabe, nämlich Austern aus dem Étang de Thau zu begleiten. Am anderen stehen die hellen, süßen, aufgespriteten Muscats aus Lunel, Mireval, Frontignan und Saint-Jean-de-Minervois – gut durchgekühlt köstliche Aperitifs.

Die besten trockenen Weißweine einiger Erzeuger, insbesondere La Voulte Gasparets, La Négly, Prieuré de Saint-Jean de Bébian, La Pèira und Mas Champart, zeigen vielversprechenden Biss und Textur sowie eindringliche Aromatik: unaufdringlich, aber fesselnd.

Andrew Jefford ist Autor von The New France

Onlinehandel Der Markt breitet seine Flügel aus

Jeder Händler aus der City kennt diesen Bildschirm: eine blinkende Kurve einer Branche, die im August 2008 zu fallen begann, im März 2009 ihren Tiefpunkt erreichte und seither steil gestiegen ist. Ersetzt man die Aktien des Index durch Margaux, Lafite und Latour, sieht man die jüngste Neuerung im elektronischen Weinhandel: die Handelsplattform für Spitzenweine.

Seit 2009 entwickeln Händler und Makler wie Berry Bros & Rudd, Bordeaux Index, Liv-ex und der Neuling RD Fine Wine rund um die Uhr zugängliche Online-Handelssysteme. Kursdaten und weitere Werkzeuge zur Kellerverwaltung sollen ihre finanzkundige Zielgruppe ansprechen.

Wein eigne sich gut für börsenähnlichen Handel, meint Damian Chunilal, der den Capital Securities Fund leitet und privat Wein zum Trinken kauft.

„Wein hat eine zeitliche Reifestruktur, ähnlich der Renditekurve am Anleihemarkt", sagt Chunilal. „Dabei können Anomalien und damit Chancen entstehen."

Solche Anomalien sind Händlern ebenso vertraut wie die seit Langem etablierte Terminmarktstruktur des Weins, die Bordeaux-Subskription en primeur. Oft suchen sie gerade danach. Zwar unterstützen weder Live Trade von Bordeaux Index noch die im Juli startende BBX (Berrys' Broking Exchange) Termingeschäfte. Auf Liv-ex wurde Ende Mai jedoch das erste derartige Geschäft mit noch nicht abgefülltem Château Lafite 2009 für 10.000 £ (14.450 $) abgeschlossen.

Keine dieser Plattformen ist eine Börse im strengen Sinne. Am nächsten kam diesem Modell Uvine.com, das von 2000 bis 2006 bestand und insolvent wurde. Vielmehr sind es Marktplätze und Erweiterungen bestehender Makler- oder Market-Making-Strategien ihrer Betreiber. Während Liv-ex ausschließlich mit dem Handel arbeitet, bietet RD Fine Wine seinen Kunden über eine eigene Oberfläche Zugang zu Liv-ex.

Von den zahlreichen Weinseiten mit holländischen Auktionen unterscheiden sie sich ebenfalls: Ein Angebot beider Seiten gilt als verbindlich, auch wenn Verhandlungsspielraum bestehen kann. Angebote sind nicht zeitlich befristet.

Alle Plattformen haben Mindestkriterien. Bei Live Trade und RD Fine Wine über Liv-ex ist die kleinste Einheit eine volle Originalholzkiste, auch mit sechs 75-cl-Flaschen, im Zolllager. BBX-Nutzer dürfen beliebige Mengen anbieten, mit wenigen Ausnahmen jedoch nur Wein, der bei Berry Bros gekauft und seither dort gelagert wurde.

BBX und RD Fine Wine erlauben alle Weine. Live Trade von Bordeaux Index, das als Market Maker handelt, beschränkt sich auf die 60 meistgehandelten Bordeaux ab Jahrgang 1983. Bemerkenswert: Keine Plattform akzeptiert Wein, der Großbritannien oder Europa verlassen hat.

Alle versprechen Zugang rund um die Uhr und sofortige Bestätigung regelkonformer Geschäfte. Ausgeführt werden diese während der Geschäftszeiten; die Abwicklung dauert etwa zwei Wochen. RD Fine Wine und BBX verlangen 10 Prozent Provision.

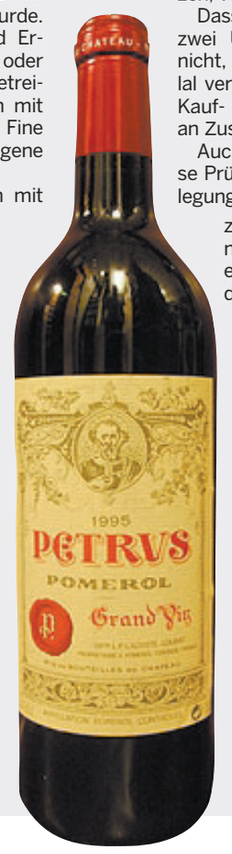
Echten Gegenwert zu finden, kostet Zeit und Mühe. Das Internet hat die Preisfindung beschleunigt, zugleich aber die enormen Unterschiede sichtbarer gemacht.

Branchenbeobachter nennen häufig Liv-ex. Dessen Indizes beruhen auf mittleren und besten Preisen aus den Daten seiner 300 Nutzer: Weinprofis, die 80 Prozent des Weltmarkts kontrollieren. Privatkunden bietet Liv-ex datenreiche Programme zur Kellerbeobachtung ab 49,95 £.

Bordeaux Index mit 4.000 Kunden – 50 Prozent in Großbritannien, 25 Prozent in Hongkong – hat gerade einen Live-Index der liquidesten Weine mit historischen und aktuellen Preisen eingeführt. Später sollen Kunden damit den Marktwert ihrer eigenen Bestände bestimmen können.

Berry Bros hat fast ein Jahr lang die Bestände seiner 19.000 Kunden im Wert von 250 bis 300 Mio. £ mit einer Datenbank abgeglichen. Sie verbindet Preise von Liv-ex und Wine-searcher.com mit Verkostungsnotizen und Bewertungen verschiedener Quellen.

„Es wird immer schwieriger, hochwertige Bestände zu beschaffen", sagt Charlie Bennett, Leiter für E-Commerce und Marketingentwicklung bei Berry Bros. „Mit BBX können wir Kunden Wein anbieten, den wir nicht selbst besitzen, vor allem Raritäten."



Dass man Château Pétrus 1995 um zwei Uhr morgens kaufen kann, heißt nicht, dass jemand das möchte. Chunilal verweist auf große Spannen zwischen Kauf- und Verkaufspreisen sowie Zweifel an Zustand und Herkunft.

Auch wenn die Unternehmen lückenlose Prüfpfade und Verfahren zur Streitbeilegung betonen, könnten manche Kunden zurückschrecken. Anders als bei Finanzinstrumenten ist die Herkunft eines Weins entscheidend, gerade wenn Fälschungen Schlagzeilen machen.

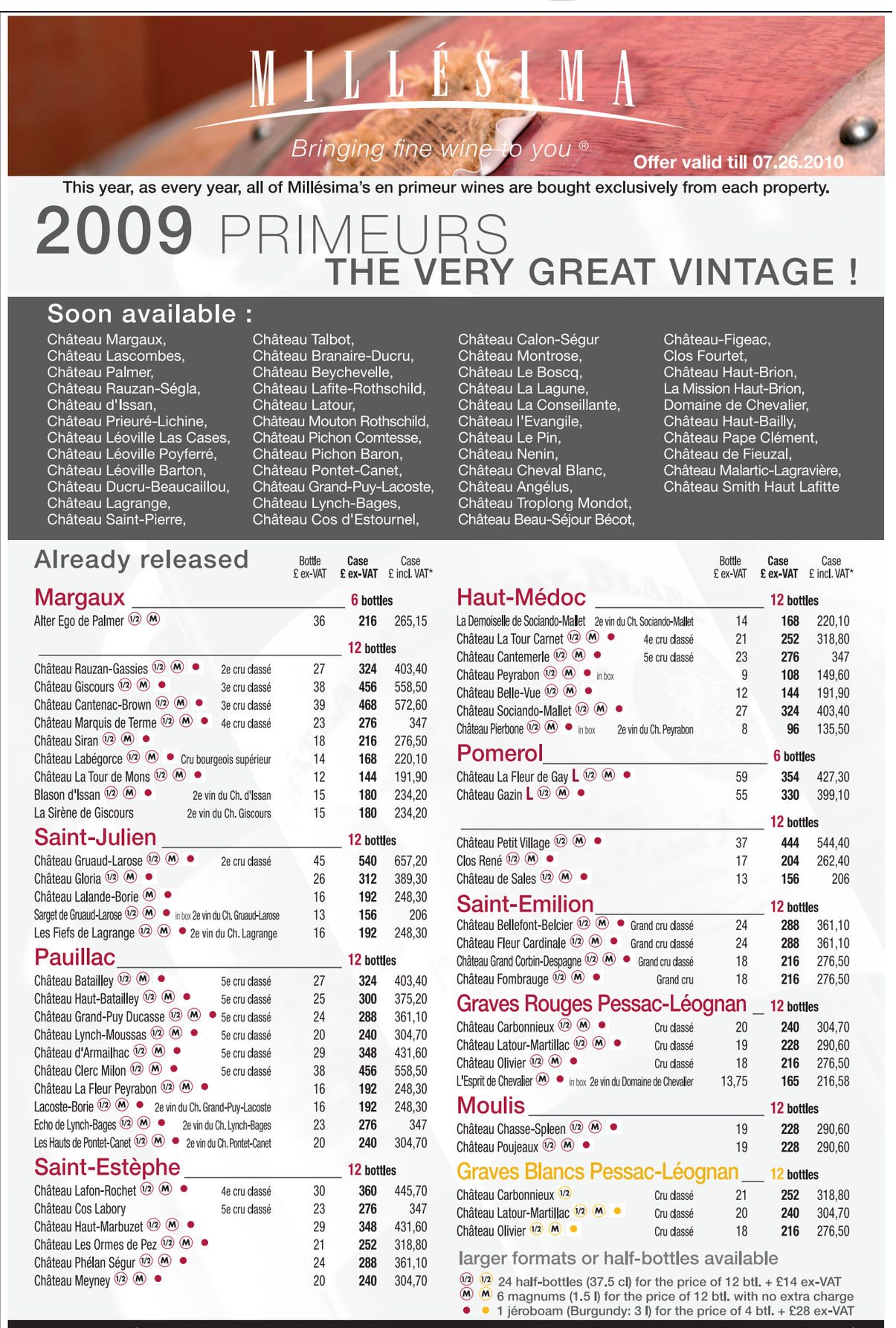
Hinzu kommt der persönliche Kontakt. Bankier Jonathan Macdonald verfolgt Preise auf Liv-ex und Wine-searcher.com, bestellt aber weiterhin lieber telefonisch. „Die Beziehung zum Makler ist beim Investieren zentral", sagt er.

„Bei den Summen, die ich in Wein anlege, handle ich lieber mit jemandem, den ich kenne und dem ich vertraue. Ich würde nie einfach auf einen Knopf drücken."

Maggie Rosen

Château Pétrus 1995: Um 2 Uhr morgens kaufen ist möglich – aber wer will das?





Chinas Nachfrage treibt spektakuläre Kursgewinne

Château Lafite

John Stimpfig zeichnet den außergewöhnlichen Aufstieg dieses Premier Cru nach

Ende vergangenen Jahres berichtete die FT über die erfolgreichsten Geldanlagen des zurückliegenden Jahrzehnts. Zur Überraschung vieler lag ein flüssiger Vermögenswert vorne – und zwar mit gewaltigem Abstand.

Eine Kiste Château Lafite 1982 kostete zu Beginn des Jahrzehnts 2.613 £ und am Ende 25.000 £. Das bescherte Anlegern einen berauschenden Wertzuwachs von 857 Prozent, entsprechend einer jährlichen, aufgezinst berechneten Wachstumsrate von stolzen 26 Prozent.

Natürlich glänzte nicht nur 1982. Lafite wurde zum Liebling des Markts, besonders in Festlandchina. Dort ist die Marke das bevorzugte Getränk finanzkräftiger Unternehmer und Sammler; etwas anderes auszuschenken gilt fast als Beleidigung. Nahezu jeder Jahrgang schoss deshalb im Wert nach oben.

Dank dieses Nachfragesogs beherrscht Lafite seit zwei Jahren den Handel. Tatsächlich hat die Marke die Wiederbelebung des Spitzenweinmarkts praktisch im Alleingang getragen.

Während alle anderen Premiers Crus 2009 mehr oder weniger kraftlose Zuwächse zeigten, schloss Lafite das Jahr laut Liv-ex Claret Chip Index mit einem satten Plus von 40 Prozent ab. Auch der Lafite Index erreichte seit September vergangenen Jahres einen Rekord nach dem anderen und übertraf mühelos sein zwei Jahre zuvor erreichtes Hoch von 392 Punkten.

Nun steht er mit 618 Punkten erneut auf einem Allzeithoch und liegt um fast peinliche 110 Prozent vor dem Liv-ex 100 Index.

Selbst schwächere Lafite-Jahrgänge wie 2001, 2002 und 2004 sind dadurch entflammt. Zwischen August und Ende September vergangenen Jahres stieg der 2004er von 2.700 auf 3.700 £ pro Kiste.

Dieses Jahr legte er zwischen Januar und Mai nochmals von 3.900 auf 6.250 £ zu. Im selben Zeitraum sprang der 2006er von 3.600 auf 6.300 £. Inzwischen findet sich kein Lafite-Jahrgang mehr unter 5.000 £ pro Kiste.

Warum? Eine Erklärung ist, dass viele neue asiatische Sammler nicht zwischen Jahrgängen unterscheiden: Sie wollen schlicht Lafite auf dem Etikett. Eine andere lautet, dass europäische Spekulanten einen großen Teil des Handels treiben, um Chinas Vorliebe für alles von Lafite zu bedienen.

Stephen Williams von der Antique Wine Company sagt: „Jede Kiste Château Lafite, die wir kaufen, landet in China."

Bemerkenswerterweise war der Zweitwein Carruades de Lafite die beste Anlage aus dem Haus. Laut Jack Hibberd von Liv-ex stiegen seine Jahrgänge in den vergangenen zwölf Monaten durchschnittlich um etwas mehr als 74 Prozent.

Besonders erfolgreich ist 2004: Gegenüber dem Subskriptionspreis beträgt der Zuwachs 966 Prozent.

Carruades ist so begehrt, dass einzelne Jahrgänge inzwischen teurer gehandelt werden als der Grand Vin mancher Premiers Crus. Zeitweise kostete der 2005er im vergangenen Jahr 1.800 £, gegenüber 1.650 £ für Mouton Rothschild 2004.

Dabei halten viele, darunter der amerikanische Kritiker Robert Parker, Mouton für den besseren Wein. Im vergangenen Jahr stufte Parker Lafite 1982 auf 97 Punkte herab, während Mouton seine 100 Punkte behielt.

Lafite begann zudem nicht nur Mouton zu überholen. Laut Liv-ex ließ es zunehmend sämtliche anderen Premiers Crus hinter sich, deren Preisen es zuvor recht eng gefolgt war.

Seit 2005 hat Lafite die übrigen Premiers Crus preislich abgehängt und wird heute mit einem durchschnittlichen Aufschlag von 88 Prozent gehandelt.

Die große Frage für Anleger lautet: Wie lange kann das anhalten? Seit einiger Zeit erklären Kommentatoren solche Preisunterschiede für unhaltbar. Der Abstand zwischen Lafite und den anderen müsse sich zwangsläufig verringern. Manche deuteten sogar einen Preisrückgang an.

Bisher ist beides ausgeblieben. Geraint Carter von Bordeaux Index bemerkt: „Wer Lafites Niedergang wegen seiner Preise vorhergesagt hat, lag in den vergangenen vier bis fünf Jahren falsch und scheint auch kurzfristig weiter falschzuliegen."

Da der Wein getrunken wird, schrumpft Lafites Angebot schneller als das seiner Premier-Cru-Rivalen. Das verkürzt die Haltedauer, bevor zunehmende Seltenheit seinen Wert steigen lässt.

Dennoch gibt es Sorgen. „Irgendwann muss die Musik aufhören", sagt Justin Gibbs von Liv-ex.

Ein weiteres Problem ist die Abhängigkeit der Nachfrage von der chinesischen Wirtschaft, die zuletzt makroökonomisch unruhige Zeiten erlebte.

Gibbs sagt: „Wenn wohlhabende chinesische Verbraucher unter Druck geraten, wird Lafite von allen Premiers Crus fast sicher am stärksten getroffen."

Floriert Chinas Wirtschaft hingegen weiter, dürfte Lafite nahezu sicher profitieren.

Ein Ausflug ans Kap mit einem Hauch Alte Welt

Südafrika

Guy Woodward erklärt, warum „Neue Welt" hier kaum zutrifft

In Weinkreisen werden Regionen der südlichen Hemisphäre meist der „Neuen Welt" zugerechnet. Ein Begriff, der etwa auf Groot Constantia zuverlässig Unmut auslöst. Das Gut am Kap wurde 1685 vom niederländischen Kolonialgouverneur Simon van der Stel gegründet. Ebenso dürfte es dem benachbarten Klein Constantia ergehen, Heimat des legendären Vin de Constance, jenes Süßweins, der im 18. Jahrhundert die Salons europäischer Paläste zierte.

Die prächtigen Güter bewahren ihren kolonialen Charakter. Anders als in Bordeaux haben ihre Besitzer jedoch den Weintourismus angenommen – mit spektakulären Ergebnissen.

Groot Constantia etwa bietet hinter seiner imposanten Fassade und in seinen Gärten Führungen, Verkostungen, ein Museum und ein Restaurant mit Blick auf die Reben.

Weingutsrestaurants, in Frankreich so selten, gibt es hier fast überall, und sie sind gut. Vier der fünf Güter in Constantia haben eigene Restaurants. Constantia Uitsig besitzt gleich drei. Die lokale Krone gebührt vielleicht dennoch Buitenverwachting, nicht zuletzt wegen seiner Lage. Steenberg bietet luxuriöse Unterkünfte im Fünf-Sterne-Hotel samt Spa und daneben einen erstklassigen Golfplatz an den Weinbergen, alles im Schatten des Tafelbergs.

Weintourismus am Kap bedeutet mehr als ein widerwillig ausgeschenktes Glas eines übrig gebliebenen Jahrgangs, begleitet von gönnerhaften Erläuterungen in gebrochenem Englisch. Führungen, Restaurants, regionale Produkte und Golf gehören hier zum Standard.

Kein Wunder, dass Fabio Capello seine englische Mannschaft zur Fußball-Weltmeisterschaft an einen entlegeneren Ort brachte. Unterkünfte wie Steenberg wären vielleicht etwas zu bequem gewesen.

Dabei sind die Verkostungen noch gar nicht berücksichtigt, die jedes Gut anbietet, das seinen Sauvignon wert ist.

Die Weinregionen liegen an der malerischen Küste um Kapstadt. Stellenbosch ist das Juwel dieser vinösen Krone.

Rustenberg gehört zu den ehrwürdigen niederländischen Altmeistern. Der koloniale Einfluss ist an den Giebeln und dem Herrenhauscharakter erkennbar, den es mit Morgenhof und, in geringerem Maß, Vergelegen teilt. Letzteres wurde durch eine beeindruckende achteckige Kellerei modernisiert. Wie üblich gehört ein gutes Restaurant dazu. Mit Glück begegnet man dem überaus versierten Weinmacher André van Rensburg.

Fast ebenso imposant, aber etwas leiser auftretend ist Golfer Ernie Els. Er restaurierte ein weiteres niederländisches Herrenhaus in klassischerem Stil. Seine zunehmend eindrucksvollen Weine ergänzt inzwischen ein passend entspanntes Bistro: The Big Easy. Ein angeschlossener Golfplatz wäre naheliegend, doch den von ihm entworfenen Platz findet man einige Hundert Meilen entfernt an der Küste. Hier muss man die Straße hinauf zum De Zalze fahren, gemeinsam betrieben von Kleine Zalze und Spier.

Abgesehen vom Golfplatz bieten beide Güter äußerst komfortable Restaurants und Unterkünfte. Zalzes Terroir serviert besonders feine regionale Küche in ungezwungener Atmosphäre. Die größte Schwierigkeit ist, sich zwischen den ständig besser werdenden Restaurants zu entscheiden.



Franschhoek: Anwärter auf den Titel der reizvollsten und malerischsten Region Südafrikas Alamy

Jordan Wine Estate hatte bereits ein ordentliches Restaurant am Weingut und ersetzte es durch das viel gelobte Jardine. Es ist eine Erweiterung des Kapstädter Restaurants des angesehenen Kochs George Jardine. Einen Vorgeschmack bietet dessen High Timber am Nordufer der Themse in der Londoner City.

Das erst zwei Jahre alte Overture auf Hidden Valley sorgt bereits für Aufsehen. Jüngster Zugang ist Waterkloofs neuer, erhöht gelegener Glasbau. Er bietet Ausblicke über den modernen Keller und Verkostungsraum bis zur gesamten False Bay. Rust en Vrede sammelt weiter Auszeichnungen für sein hervorragend ausgestattetes Restaurant mit der Küche im Mittelpunkt. Beyerskloof lohnt schon wegen des Pinotage-Burgers, den man entweder liebt oder ablehnt.

Und dabei hat man Paarl und Franschhoek noch gar nicht besucht. Letzteres ist vielleicht noch malerischer als Stellenbosch. Beide wetteifern um den Titel der reizvollsten, landschaftlich schönsten und hübschesten Region Südafrikas.

Die Orte bleiben gastfreundlich, ohne zur Touristenfalle zu werden. In Franschhoek findet sich auch das ebenso professionelle wie charmante Fairview. Mit Bauernhof, Käserei, Feinkostladen, Verkostungsraum und Restaurant bewahrt es genügend eigenwilligen Charakter, um nicht kitschig zu wirken. Zu seinen Weinen gehören Goats do Roam und Goat Rotie, benannt zu Ehren der 750 Ziegen des Hofs. Wird die Auswahl überwältigend, kann man sich immer noch für ein schlichtes Picknick entscheiden.

Stellenbosch und seine unmittelbaren Nachbarn verlässt man nur ungern. Das malerische Hermanus ist jedoch einen Ausflug wert, auch unabhängig von seinen großartigen Weingütern. Hamilton Russell, Bouchard Finlayson und Newton Johnson zählen zu den besten Besuchsadressen. Alle widmen sich dem wachsenden Interesse an Pinot Noir.

Wer hingegen den Touristenpfad verlassen möchte, findet im Swartland eine wachsende Anhängerschaft für eigenwilligere Weine, meist aus Rhône-Rebsorten. Sie stammen von jungen, innovativen Winzern, die andernorts gelernt haben und nun eigene neue Güter aufbauen.

Der Einstieg ins Weingeschäft: ein eigenes Fass

Wein selbst gemacht

Margaret Rand über die eigene Cuvée

Der Satz „Und das ist eine Flasche meines eigenen Weins" war früher ein sicheres Mittel, einen geselligen Abend abrupt und endgültig zu beenden. Ach, schon so spät? Ich muss wirklich los.

Heute könnte Ihnen allerdings ein Investmentbanker oder Wirtschaftsanwalt hinterherrufen, während Sie zur Garderobe eilen: Die Flasche habe 30 Pfund gekostet, stamme aus Saint-Émilion, und über diesen Link könne man sogar ihre Gärung verfolgen.

Dreißig Pfund pro Flasche? Dann sollte der Wein gut sein. Das scheint er auch, obwohl ein reiner Preisvergleich mit anderen Bordeaux sinnlos wäre. Man bezahlt nicht nur den Wein, sondern Vergnügen, Exklusivität und das Abenteuer, selbst im Weingeschäft zu sein. Premiers Crus zu sammeln ist schön. Aber darf man bei Château Mouton Rothschild am Tisch sitzen und die eigene Cuvée zusammenstellen? Nein. Also wird man Mitglied bei Crushpad.

Crushpad (crushpadwine.com) öffnet die Weinbereitung für Branchenfremde. City Winery (citywinery.com) arbeitet ähnlich, derzeit jedoch nur in New York. Crushpad ist sowohl in Bordeaux als auch im Napa Valley tätig.

Das Unternehmen begann in San Francisco mit einer Kellerei, zu der während der Lese Trauben gebracht wurden, die die Mitglieder zu Wein verarbeiteten.

Inzwischen ist die Kellerei nach Napa gezogen, das Prinzip blieb gleich. Mitglieder können einen Teil der Kellerarbeit selbst übernehmen oder alles den Mitarbeitern überlassen. Vorab bespricht man den gewünschten Weinstil, die Herkunft der Trauben und die Möglichkeiten der Weinbereitung.

Zum Assemblieren kann man anreisen, Varianten ausprobieren und den Wein genau dem eigenen Geschmack anpassen. Das Etikett lässt sich selbst gestalten; Crushpad übernimmt die Abfüllung.

Wer daraus ein Geschäft machen möchte, erhält ebenfalls Unterstützung. Einige Crushpad-Weine wurden von Robert Parker und Wine Spectator positiv beurteilt. Was man nicht persönlich mitmacht, kann man online verfolgen, sogar die Gärung.

Wer in Großbritannien lebt und nicht viel Zeit in Kalifornien verbringt, wird die Weinbereitung bei Crushpad in Napa wenig praktikabel finden.

Bordeaux liegt wesentlich näher. 2008 schloss sich Crushpad dort mit Jonathan Maltus in Saint-Émilion zusammen. Maltus ist Brite, von Beruf Weinmacher und von Natur aus Unternehmer. Seine Kellerei auf Château Teyssier ist heute der Standort von Crushpad Bordeaux.



„Ein Teil des Reizes liegt darin, mit dem Taxi zum Weingut zu fahren."

Michael Dorf

Investmentbanker Adrian Chopin reiste dorthin, um das Fass Wein zu assemblieren, das er mit einigen Freunden erzeugt. Es habe „ungeheuren Spaß" gemacht.

„Ich habe besser verstanden, wie kleine Veränderungen am Grundwein das Ergebnis beeinflussen. Wir probierten drei oder vier Cuvées. Diejenige, die uns allen gefiel, wich nur um 10 Prozent von der ursprünglichen Mischung ab, schmeckte aber ganz anders."

Sein Wein dürfte nach seiner Rechnung 30 £ pro Flasche einschließlich Steuern, aber ohne Versand kosten. In Bordeaux traf Chopin andere Leute aus der City, Unternehmer und viele Amerikaner, die Crushpad in Napa bereits kannten. „Es war sehr gesellig und ausgezeichnet organisiert", sagt er.

Wer häufig nach New York oder Chicago reist, könnte dagegen City Winery erwägen. Auch dort erzeugt man ein Fass, allein oder mit Freunden. Gründer Michael Dorf erzählt, manchmal organisiere eine Anwaltskanzlei oder ein Medienunternehmen einen Assemblage-Abend als Betriebsausflug oder private Veranstaltung und teile anschließend den Wein auf.

„Die meisten leben in New York", sagt Dorf. „Ein Teil des Reizes besteht darin, mit dem Taxi oder der U-Bahn zur Kellerei fahren zu können."

„Andere kommen aus aller Welt durch New York. Für sie ist es praktisch, hier eine Art Club zu haben."

2011 will City Winery in Chicago eröffnen. Danach könnten europäische Städte folgen; Dorf nennt Paris, Berlin oder sogar London.

Das könnte dem kurzen Gang, um eine Flasche Wein zu holen, eine völlig neue Bedeutung geben.

