



## Wein

# Kassieren oder selbst trinken

Haben sich Weinliebhaber vor vielen Jahren die richtigen Flaschen in den Keller gelegt, stehen sie vor einer schwierigen Entscheidung: verkaufen oder selbst trinken? Der Top-Jahrgang 2015 macht diese Wahl nicht leichter

**E**ndlich. Weinliebhaber atmen auf: 2015 wird nach drei bestenfalls mittelmäßigen Jahren wieder ein Spitzenjahrgang. Da sind sich die großen Weinkritiker vom „Wine Spectator“, vom „Wine Advocate“ und James Suckling einig. Und wenn die alle der gleichen Meinung sind, entsteht in den Fässern der Châteaux im Bordeaux-Gebiet Großes.

Ein Top-Jahrgang ist nicht nur für Weintrinker eine interessante Nachricht. Auch für Anleger, die sich die Kisten von Château Lafite, Margaux oder Haut-Brion in den Keller legen, um sie später mit Gewinn zu verkaufen, dürfte sich der 2015er als großer Jahrgang besonders lohnen. Seit Jahresbeginn legte der Wein-Index Liv-ex-Fine-Wine-Index-50 um mehr als sieben Prozent zu. Wein als

**Weinkeller:** Edle Weine sind sehr empfindlich gegen Temperatur- und Luftdruckschwankungen und Erschütterungen. In einem Profikeller lagern die teuren Flaschen am sichersten

attraktive Geldanlage – welche Flaschen sich lohnen, was Weininvestoren bei Kauf und Lagerung beachten sollten und welche Weinaktien einen Kauf wert sind, lesen Sie auf den folgenden Seiten.

**Zinsen sinken, Nachfrage steigt.** „Wir merken, dass die Nachfrage steigt“, sagt Michael Unger. „Da macht sich bemerkbar, dass die Leute keine Zinsen mehr bekommen – und eine Alternative suchen“, so der Chef von Unger Weine, einem der größten Bordeaux-Händler in Deutschland. Es komme vor, dass Kunden auf einen Schlag sechsstellige Summen in Wein investieren wollen. „Wein ist eine langfristige Geldanlage. Wer das schnelle Geld machen will, ist hier falsch“, warnt Weinmarkt-Kenner Unger.

## Der Richtungswechsel

Der Wein-Index steigt nach schwierigeren Jahren seit Jahresbeginn wieder deutlicher an und hat 2016 bereits um sieben Prozent zugelegt.



Quelle: Thomson Reuters Datastream

Allein schon die Reifezeit, die ein großer Wein braucht, spricht gegen schnelle Geschäfte. Bis die edlen Flaschen ausgeliefert werden, vergehen nach der Zeichnung – Fachleute sagen Subskription – zwei Jahre. In dieser Zeit muss sich außerdem beweisen, ob ein Wein sich wirklich so entwickelt, wie die ersten Fassproben versprochen haben, und die erhoffte Qualität hat oder sogar besser geworden ist als anfangs angenommen.

Kann man mit Wein tatsächlich Geld verdienen? „Früher kaufte der ‚klassische‘ Kunde fünf Kisten Château Lynch-Bages in der Subskription – jedes Jahr“, erzählt Unger. „Nach fünf, sechs oder auch zehn Jahren verkaufte er vier Kisten und bekam dafür so viel, dass er sich seine neuen fünf kaufen konnte – eine trank er.“

**Notfalls gerne trinken.** Heute gibt es Investoren, die Wein als Geldanlage sehen. In den allermeisten Fällen sind es Weinliebhaber, die Hobby und Wertsteigerung miteinander verbinden möchten. Und die das wirklich unschlagbare Argument für die flüssige Geldanlage nutzen würden: Sollte der Preis wider Erwarten fallen, können Vineasten ihre Flaschen auch austrinken – mit Genuss.

Worauf müssen Weininvestoren achten? Investment-Weine kommen mit ganz wenigen Ausnahmen aus dem Bordeaux-Gebiet. Bordeaux-Weine haben den großen Vorteil, dass sie in ein übersichtliches und lang erprobtes Klassifizierungssystem sortiert sind, dass entsprechende Mengen verfügbar sind sowie der Markt und die Distribution bestens funktionieren.

Der wichtigste Faktor für Wertsteigerungen ist der Name. Die Spitzengruppe aus dem Bordeaux, sozusagen die Dax-Werte der Weinanlage, sind die großen fünf, die Premiers Crus: Château Lafite-Rothschild, Château Latour, Château Margaux, Château Mouton-Rothschild und Château Haut-Brion – Namen, die das Kennerherz höher schlagen lassen. Allerdings kosten diese Preziosen, die in aller Welt gefragt sind, mehrere hundert Euro, schon in der Subskription. Vor allem die Nachfrage aus China und anderen asiatischen Ländern nahm in den vergangenen Jahren deutlich zu. Neben den „Big Five“ gibt es noch zahlreiche andere Güter, die herausragende Weine – und entsprechendes Wertsteigerungspotenzial – bieten (s. Kästen). ▶

Ein zweiter wichtiger Faktor ist der Jahrgang. Und mit dem 2015er können Investoren – und Weintrinker – nicht viel falsch machen: „Nun steht ein Jahrgang in den Startlöchern, der Geschichte schreiben wird und der sich in die vielen erfolgreichen Jahrgänge mit der 5 einreihen wird: 1945, 1955, 1975, 1985, 1995, 2005, alles herausragende Jahrgänge in Bordeaux“, schwärmt Weinexperte Unger. „2015 ist ein Jahrgang, der auch uns, beginnend mit unseren ersten Verkostungen im Dezember 2015, von Mal zu Mal immer wieder begeisterte“, freut sich der Fachmann.

Drittes Kriterium für künftige Wertsteigerungen ist – wie bei allen Anlagegütern – der Preis. Ist ein Wein schon in der Subskription zu teuer, ist das Potenzial nach oben beschränkt. Auch am Weinmarkt geht es nicht nur in eine Richtung: Ein 2010er-Château-Lafite-Rothschild kostete in der Subskription 1700 Euro. Heute liegt der Preis für die Flasche bei 700 Euro. 2011/12 wurde der Weinmarkt von einer kräftigen Krise durchgeschüttelt – die Preise waren wegen einer vollkommenen neuen Käuferschicht aus China zu schnell zu hoch gestiegen.

Eines sollten Weinkäufer, die bereits in der Subskription kaufen, auf jeden Fall beachten: Die Subskription sollten Weinfreunde nur bei Händlern ihres Vertrauens und vor allen Dingen bei einer seriösen deutschen Adresse kaufen – und nicht bei einem EU-Internet-Händler, der die Subskription durch Lieferanten-Zahlungsverhandlungen als kostengünstiges Finanzierungstool nutzt. „Wir sind oftmals sehr erstaunt, mit welchem blindem Vertrauen mancher Adresse viel Geld für zwei Jahre im Voraus anvertraut wird“, warnt Unger.

Wer jetzt die richtige Flasche mit dem richtigen Namen und Jahrgang beim richtigen Händler zu einem guten Preis gefunden hat, steht vor der Frage: wie lagern? Wer nicht das Glück hat, einen kühlen, mit gleich bleibender Temperatur gesegneten Keller zu besitzen, dem bleibt ein Weinkühlschrank. Geräte für 200 Flaschen kosten um die 1000 Euro. Für eine große Weinsammlung reicht das nicht. Und ist außerdem nicht ideal, da die Flaschen aus den Originalkisten herausgenommen werden müssen. Dann steigt die Gefahr, dass die Etiketten beschädigt werden – und damit als In-

vestment-Weine kaum noch verkäuflich sind. Wer Dutzende Kisten unterbringen will, findet Profi-Anbieter von Kellern, in denen Vineasten ihre Schätze einlagern können.

**Sicherheitsstandard wie eine Bank.** Ein neuer Keller ist bei Unger Weine im Chiemgau entstanden. Es geht unter die Erde. Zehn Meter tief. Über Treppenhäuser, in denen sich das Licht automatisch einschaltet. Durch mehrere Stahltüren. „Wir haben den gleichen Sicherheitsstandard wie eine Bank“, sagt Unger. Der Weinfachmann schließt die letzte Tür auf. Mehr als 1000 Quadratmeter Keller mit riesigen Lagerregalen. Eine gleich bleibende Temperatur: 12,5 Grad exakt. Sogar die Lampen strahlen möglichst wenig Hitze ab – damit die Klimaanlage nicht so viel arbeiten muss, wenn das Licht länger brennt. Die Luftfeuchtigkeit liegt konstant bei 75 Prozent. Erschütterungen gibt es so tief unter der Erde ohnehin nicht. Gesteuert wird die Kellieranlage durch ein ausgeklügeltes Klima- und Lüftungssystem, das unter anderem die Erdkühle, Wärmepumpentechnik und Energierückgewinnung nutzt. „Das haben wir selbst entwickelt“, sagt Unger stolz.

In dem aufwendigen Keller sollen die besten Tropfen seiner Kunden lagern. Die wenigen bereits gefüllten Regale lassen vermuten, was dort hineinkommt. Lafite, Petrus, Haut-Brion oder Lynch-Bages ist auf den Holzkisten zu lesen, die mit einem eigens entwickelten Sicherheitssiegel verschlossen sind. Wem die Kisten gehören, weiß allein der Computer. Die Siegel lassen keinerlei Rückschlüsse auf den Besitzer zu. Den Wein abholen kann die Kundschaft in einer klimatisierten Garage, in die ein Lieferwagen bequem passt. Das hat natürlich seinen Preis: 2,20 Euro pro Jahr kostet es, eine 12er-Kiste einzulagern. Bei mehr als 121 Kisten sinkt der Preis auf 1,75 Euro. Mindestens 50 Euro plus Versicherung sind für sechs Monate fällig.

So gelagert, kann der Bordeaux-Fan seinen 2015er mindestens fünf, besser zehn oder noch mehr Jahre reifen lassen und dann perfekt genießen – oder mit Gewinn weiterverkaufen.

MIKA HOFFMANN



### 512 Euro je Flasche

Das Château Haut-Brion gehört zu den fünf Top-Gütern des Bordeaux, zu den berühmten Premiers Crus. „Was für ein Wein, was für eine Perfektion“, schwärmt Michael Unger. Zusammen mit dem Château Margaux ist für den Weinfachmann der Haut-Brion der Premier Cru des Jahrgangs 2015. Der „Wine-Advocate“ vergibt 98 bis 100 Punkte – besser geht es kaum noch, vor allem, wenn man weiß, dass die Bestnote von den Experten aus den Vereinigten Staaten fast nie vergeben wird. Die Fachleute des vom Weinpapst Robert Parker gegründeten Fachmagazins schwärmen: „Ein himmlisches Bouquet verspricht sofortige Belohnung – ein veritables Kaleidoskop an Aromen, die so kristallin sind, dass man jedes einzelne nacheinander erleben kann: dunkle Pflaume, Johannisbeere, Kalamata-Olive und Graphit“, lautet allein die Beschreibung für den Duft des Weines. Die Flasche des großen Jahrgangs hat allerdings ihren Preis: 512 Euro verlangt Weinhändler Unger (www.subskription-bordeaux.de) für eine Flasche.



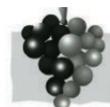
### Gehört in jeden Keller

Das Urteil ist eindeutig: „Ein genialer Lynch-Bages – der 2015er gehört in jeden Keller“, ist sich Weinexperte Michael Unger sicher. Zumal der Preis im Vergleich zu den Premiers Crus des Jahrgangs 2015 und vergleichbar großer Jahrgänge von Chateau Lynch Bages völlig in Ordnung gehe. 112,90 Euro kostet die Flasche in der Subskription. „Kaum ein anderes Château hat eine derartige Reputation und einen derart großen Namen wie Lynch-Bages“, bestätigt der Fachmann. Die Bewertungen für den 2015er sind hoch. 95 bis 96 Punkte vergibt James Suckling und schreibt: „Sehr klassischer Lynch mit einer ziemlich reifen Frucht und ausgewogenen Tanninen.“ Ein Tipp von Fachmann Unger: „Mit der einen oder anderen Großflasche sichern Sie sich den Kauf des kommenden Jahrgangs.“ Großformate wie Magnums (229,50 Euro) oder Doppelmagnums (491,50 Euro) seien – nicht nur bei Lynch-Bages, sondern bei allen Gütern – später entweder gar nicht oder nur sehr teuer zu bekommen.



### Preis-Leistungs-Sieger

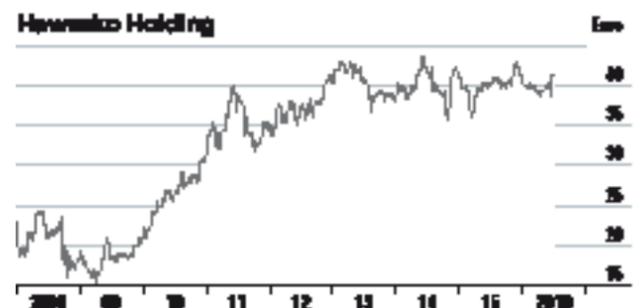
Als „den besten Pauillac-Preis-Leistungs-Wein“ bewertet Michael Unger den 2015er-Château-Haut-Batailley. Er rät – mit einem Augenzwinkern: „Jetzt lehnen Sie sich ganz entspannt zurück, klären mit Ihrer Frau die aufs kommende Jahr zu verschiebenden Neuanschaffungen für den Haushaltsraum und ordern dann, was geht.“ 37,90 Euro kostet die 0,75-Liter-Flasche. Man muss also keineswegs Millionär sein, um einen herausragenden Wein genießen zu können. „Großflaschen sind ein sensationelles Investment“, rät der Fachmann auch bei diesem Wein. Die Magnum-Flasche mit 1,5 Litern schlägt mit 79,50 Euro zu Buche, die Doppelmagnum mit drei Litern mit 191,60 Euro. Das Château Haut Batailley gehört der Familie Borie wie das renommierte Château Grand Puy Lacoste. Der „Wine Advocate“ vergibt 92 bis 94 Punkte und hebt das enorme Alterungspotenzial hervor: „Ein klassischer Pauillac, der mit seiner guten Substanz und eindrucksvoller Länge bestimmt noch 25 oder 30 Jahre Freude bereiten wird.“



HAWESKO HOLDING AG

### Geplante Neuausrichtung

Der Aktienkurs von Hawesko sieht auf den ersten Blick nicht sonderlich spannend aus: Seit Jahren geht es seitwärts. Aktionäre erhalten aber eine ordentliche Verzinsung über die Ausschüttungen. Die Dividendenrendite liegt bei mehr als drei Prozent, 1,30 Euro je Aktie wurden für 2015 ausgeschüttet. Die Hamburger, nach eigenen Angaben die Nummer eins beim Handel mit hochwertigen Weinen (hawesko.de, Jacques' Weindepot, Wein & Vinos, Wein Wolf), wollen sich strategisch neu ausrichten. Hawesko will „vom Trend zur Digitalisierung profitieren und in Zukunft stärker wachsen“. Chef Thorsten Hermelink plant vor allem, das „sich im E-Commerce schnell wandelnde Käuferverhalten frühzeitig zu erkennen und zielgerichtet in Wachstumsimpulse umzusetzen“. 2016 soll ein Jahr der Neuausrichtung werden – die die Kurse der Aktie mittelfristig auf ein neues Niveau heben könnte.



WKN/ISIN:	604270/DE0006042708
Börsenwert in Mio. Euro:	364,3
Gewinn je Aktie 2016/17e:	2,06/2,21
KGV 2016/17:	19,4/18,1
Dividendenrendite 2016/17e in %:	3,3/3,3

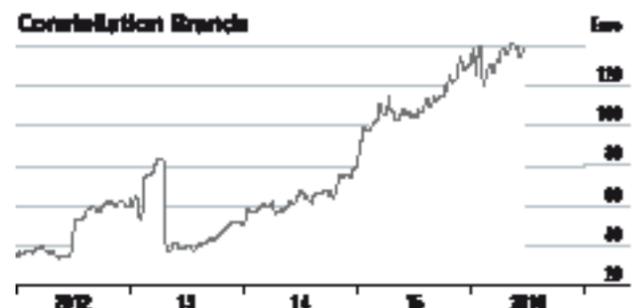
Angaben in Euro; e = erwartet



Constellation Brands

### Börsengang der Weinabteilung

Der Name Mondavi hat in der Weinwelt einen hervorragenden Ruf. Die aus Italien ausgewanderte Familie brachte das kalifornische Napa Valley vor Jahrzehnten auf den Radar von Weinfreunden aus aller Welt. 2004 ging das Unternehmen an den amerikanischen Getränkeriesen Constellation Brands, dem, gemessen am Ausstoß, weltweit größten Weinproduzenten. Das Unternehmen hat mengenmäßig einen 12,4-Prozent-Anteil am 42,5 Milliarden Dollar schweren US-Weinmarkt. Constellation Brands steigerte in jedem der vergangenen fünf Jahre den Betriebsgewinn durchschnittlich um stolze 36 Prozent, der Umsatz stieg um jeweils 17 Prozent. Die hohen Zuwachsraten entfallen vor allem auf die Biermarke Corona, deren US-Aktivitäten das Unternehmen 2013 übernommen hatte. Gerüchte besagen, dass das Unternehmen mittelfristig die Weinabteilung abspalten und an die Börse bringen könnte.



WKN/ISIN:	871918/US21036P1084
Börsenwert in Mrd. Euro:	27,1
Gewinn je Aktie 2016/17e:	5,57/6,25
KGV 2016/17:	24,5/21,9
Dividendenrendite 2016/17e in %:	1,0/1,2

Angaben in Euro; e = erwartet