

Wie investiert man richtig in Wein?

Weininvestments haben – ebenso wie Investitionen in Kunst, Bildung oder Luxury Goods – immer wieder eine Nische im Markt der Produkte für vermögende Privatkunden besetzt – bisher jedoch nicht die Renditeerwartungen der Anleger erfüllt. Neben direkten Private-Equity-Investitionen in Weingüter oder dem Kauf von Aktien, die sicherlich einen anderen Charakter haben, kann man mit geschlossenen Weinfonds auch eine ansehnliche Rendite erwirtschaften, sofern man einige Grundregeln beachtet.

Opportunistischer Ansatz: Die meisten bisher aufgelegten Weinfonds verfolgten eine klassische Buy-and-Hold-Strategie, das heißt nach Auflage des Weinfonds wurden die Gelder der Anleger in diverse italienische oder deutsche Weine angelegt, die dann über einen vorher definierten Zeitraum „liegen lassen“ wurden. So sollte an der Wertsteigerung nach Ablauf der Wartezeit profitiert werden. Die Gegebenheiten des internationalen Weinmarktes sind jedoch völlig andere: Hier muss man aufgrund exzellenter Marktzugänge Einkaufschancen nutzen und diese sofort an die Nachfrageseite weitergeben. Man muss wissen wer, wo, was, zu welchem Preis verkaufen möchte und wer, wo, was, zu welchem Preis sucht. Nur ein opportunistischer Weinfonds eines unabhängigen Anbieters, der den Markt und dessen Teilnehmer seit vielen Jahren kennt und somit die Intransparenz des Marktes für sich nützen kann, wird im Vergleich zu den einfachen Stillhaltevarianten erfolgreich sein.

Fokus auf Bordeaux: Nicht selten wurden Investitionen in der Vergangenheit in Lagerbestände, die den Initiatoren nahe standen, getätigt und nicht selten wurde in sehr junge Gewächse aus Deutschland oder Italien angelegt. Dies war eine reine

Wette auf die Zukunft. Die für einen Weinfonds geeigneten soliden und wertbeständigen Weine sind neben sicherlich vereinzelt auftretenden Gewächsen aus der neuen Welt aber nun einmal die Gewächse aus Burgund und Bordeaux. Hier kann eine echte Wertentwicklung über Jahrzehnte im zweistelligen Bereich dokumentiert werden und hier wird die Wertentwicklung auch aufgrund der Nachfrage aus Märkten wie Russland und China weiterhin ansteigen.

Handeln statt halten: Während bei klassischen Buy-and-Hold-Strategien nur die jährliche Wertentwicklung des Weins den Ertrag des Weinfonds ausmacht, kann bei einem aktiven Handeln durch das „Drehen“ des Portfolios ein ungemein höherer Wert erzielt werden. Ein guter Weinfonds ist ein Weinhandelsfonds, da der Markt ein nicht transparenter Markt ist, den man mit einem opportunistischen, aktiven Asset-Management-Ansatz angehen muss.

Gebühren und wer was verdient? Viele der am Markt befindlichen geschlossenen Fonds werden trotz der Ausrichtung auf vermögende Privatkunden als Produkte mit Kleinstückelung angeboten. Gerade in diesem Bereich sind bekanntlich die sogenannten Anlaufkosten am höchsten. Ganz anders kann ein echter Private-Equity-Manager agieren, der sich im vorliegenden Fall nicht mit der Bewertung von Unternehmen, sondern mit der Bewertung von Weinen und Jahrgängen beschäftigt: Er verdient erst dann, wenn seine Investoren etwas verdient haben, dann aber auch überproportional. Der Manager eines solchen Fonds wird gemäß eines echten Private-Equity-Ansatzes zunächst nur seine offen gelegten Fixkosten für das Team decken und erst danach mit einem Carried Interest an der Wertentwicklung partizipieren, wenn die Anleger die erste

Rendite verdient haben. Auch die Marge zwischen Ein- und Verkauf der Weine gehört ausschließlich dem Anleger, nicht dem Initiator.

Vertrauen in bekannte Namen: Last but not least stellt sich die Frage nach dem Track Record des Managers und dessen Kompetenz sowie dessen Vertrauenswürdigkeit. Hier sind nicht die Erfahrungen auf geschlossener Fondsebene gemeint, da das Aufstellen von Jahresabschlüssen und das regelmäßige Reporting an die Anleger letztendlich an erfahrene Wirtschaftsprüfer und Steuerberater „outgesourced“ wird. Vielmehr geht es um die Reputation des Managers, des Weinhändlers selbst, der in der Branche daher bekannt und geschätzt sein sollte. Am besten arbeitet man mit Personen zusammen, die sich bereits einen Namen gemacht haben, denn die Weinbranche ist mehr denn andere People's Business. Netzwerk ist hier Programm und nur ein in der Branche bekannter Weinexperte, der einen Ruf und eine Existenz zu verlieren hat, wird sich dem selbst gesetzten Kodex der Branche unterwerfen und das Vertrauen der Weinhändler als auch das Vertrauen der Investoren wertzuschätzen wissen und entsprechend handeln.

Beachtet man diese Grundsätze ist eine Investition in hochwertige Bordeauxweine ein echtes alternatives Investment, das aufgrund der nicht vorhandenen Korrelation zu Aktienmärkten eine interessante Beimischung im Portfolio von vermögenden Privatkunden sein kann.

Autor: Ralf Frenzel, Verleger und Weinhändler, der mit dem Tre Torri Bordeaux Invest einen exklusiven Weinfonds für französische Spitzengewächse initiiert hat.