

Frankfurter Allgemeine Archiv

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 27.02.2021, Nr. 49, S. 29

Mehr als ein gutes Tröpfchen

Wer den richtigen Riecher hat, kann durchaus mit teuren Weinen Geld verdienen. Aber Vorsicht: Ohne Fachwissen geht nichts.

Von Bernd Freytag, Mainz

Ein Preis von 17 450 Euro sind eine Menge Geld für Wein. Selbst wenn man bedenkt, dass der Käufer oder die Käuferin beim Bremer Auktionshaus Koppe & Partner dafür gleich zwei Flaschen bekommen hat: Château Pétrus, Jahrgang 2000, französische Weinmacherskunst aus dem Pomerol. Zudem von der Kritikerbibel "Wine Advocate" mit sehr seltenen 100 Punkten geadelt.

Weinliebhaber sind nicht nur für besondere Weine aus Frankreich bereit, ihre Brieftaschen weit zu öffnen. Sogar stehenden Applaus des Publikums erntete ein ungekannter Sammler, als er vor gut einem Jahr auf der Weinversteigerung im Kloster Eberbach 18 000 Euro für eine Flasche 1920er Riesling Trockenbeerenauslese Schloss Johannisberg auf den Tisch des Hauses legte.

Bei Spitzenweinen verschwimmen die Grenzen zwischen Genuss und Statussymbol. Wenn Liebhaber um die Gunst des Besonderen buhlen, und sei es "nur" um das Besondere in der Flasche, werden immer wieder Preisgrenzen nach oben gerissen. Was für die einen Leidenschaft ist, ist für andere ein Geschäft. Angesichts solcher Preise ist klar, dass man mit dem richtigen Kauf zum richtigen Zeitpunkt einen trefflichen Gewinn machen kann. Zumal die Nachfrage in der Corona-Krise sogar noch zugelegt hat, wie Jens Krau vom Auktionshaus Koppe & Partner sagt. Die Leute säßen eben zu Hause und hätten mehr Zeit, sich mit ihrer Leidenschaft zu beschäftigen. "Die Nachfrage stimmt, wir haben eher ein Beschaffungsproblem." Wein kann nach Kraus Worten finanziell "auf jeden Fall" sehr lukrativ sein, man müsse allerdings über genügend Fachwissen verfügen und über Zeit - bis die Preise stiegen.

Wer sich nicht mit Wein befassen will - mit Rebsorten, Terroirs, Anbaugebieten, Jahrhundertjahrgängen, Grand Crus und Großen Gewächsen - sollte sein Geld woanders investieren. "Man muss sich mit dem Markt beschäftigen", sagt Valentin Brodbeck, Weinfachmann und Autor des Buches "Wein als Investment". Ein guter Premiere Cru aus dem Bordeaux verdoppelt im Schnitt in zehn Jahren seinen Preis - erwirtschaftet also eine jährliche Rendite von gut 7 Prozent. Dennoch sei auch der Weinmarkt von Finanzkrisen und Bewertungsblasen nicht gefeit. Deshalb sei Fachwissen und ein waches Auge auf den Markt wichtig. Daneben braucht der künftige Weininvestor nach Brodbeckers Worten auch ganz profan eine Möglichkeit, den Wein über längere Zeit richtig zu lagern. Das heißt: dunkel, ohne Fremdgerüche, mit einer konstanten Temperatur zwischen 10 und 15 Grad und 50 bis 70 Prozent Luftfeuchtigkeit. Es gibt zwar Spezialfirmen wie "Wine Bank" oder den Fachspediteur Hillebrand, die eine Einlagerung anbieten. Diese kosten aber im günstigen Fall - gelagert in 600 Flaschen-Containern - einen Euro pro Flasche und Jahr. Für einen "Tresor" etwa in der Hamburger Filiale der Wine Bank - mit einem Lager für bis zu 150 Flaschen und der Möglichkeit, mit Freunden in

dem schicken Keller den Wein auch zu kosten - sind im Jahr schon 2400 Euro fällig. Bei Kauf und Verkauf fallen zudem in der Regel Transportkosten an, im Zweifel auch eine Provision für den Händler. Auch das sollte man bei einer Investition bedenken. Einen seltenen Vorteil allerdings hat die Investition in Wein. Ungeachtet der teils astronomischen Preise wird er nach Kraus Worten steuerliche nämlich weiter als Gebrauchsgut behandelt, man könne ihn deshalb nach einem Jahr steuerfrei verkaufen.

"Fine Wine" heißt der Markt für solch teure spekulative Weine, und er ist sehr klein. Nur das oberste ein Prozent der produzierten Weine kommt nach übereinstimmender Meinung der Fachleute überhaupt für eine Anlage in Betracht. Mit Weinen aus dem Supermarkt und selbst mit Weinen von guten Winzern hat dieses Geschäft nichts gemein. Entstanden ist der Fine Wine Markt in Frankreich, bis heute bestimmen Weine aus Bordeaux und Burgund das Gros des Handels. Dazu kommen Raritäten aus Italien und Spanien, Amerika und Australien. Große Gewächse ausgesuchter deutscher Spitzenwinzern sind noch die Ausnahme, aber es gebe einen starken Trend hin zu hochkarätigen deutschen Rieslingen, sagt Kraus.

Auf dem Sekundärmarkt, also bei Versteigerungen, gibt es nach seinen Worten allerdings kaum noch unterbewertete Weine. Der Gewinn liegt auch hier im Einkauf, im Weinhandel bedeutete das: Subskription. Händler und Sammler kaufen Weine in der Regel direkt bei den Weingütern, und das auch noch anderthalb Jahre vor der Lieferung. Im März und April pilgert der internationale Weintross aus Händlern, Journalisten und Ratgebern nach Frankreich, um vor Ort in etlichen Weingutsverkostungen den neuen Jahrgang zu probieren. Der erste Eindruck und die ersten Bewertungen der "Weinpäpste" sind dann ausschlaggebend für den Preis. Bezahlt wird gleich, geliefert allerdings erst anderthalb Jahre später. Die cleveren Bordeaux-Winzer und später die Kollegen aus dem Burgund haben diesen Trend früh gesetzt und finanzieren damit en passant ihre neuen Jahrgänge. Spitzenweingüter wie Domaine de la Romanée-Conti oder Château Pétrus verkaufen ohnehin nicht ihre Weine, sie teilen sie zu.

Preise gehen durch die Decke

Den Trend zur Subskription gibt es auch in Deutschland, zumindest bei Gütern, die es sich dank der großen Nachfrage leisten können, wie Egon Müller, J.J.Prüm, Helmut Dönnhoff, Robert Weil oder der hochgehyppte Klaus-Peter Keller aus Rheinhessen. Nachdem Weinkritiker dessen Rieslinge mit Weinen aus Montrachet - der teuersten französischen Weißweinalage - auf eine Stufe stellten, gingen die Preise durch die Decke. Sein jährlicher "G-Max"-Riesling - G wie Opa Georg, Max wie Sohn Maximilian - schnellte von anfangs 50 Euro Abgabepreis im Weingut auf mehr als 1500 Euro im Handel. Keller kann sich die Kunden aussuchen: Einzelne Flaschen G-Max gibt es ab Weingut schon lange nicht mehr. Seit dem Jahrgang 2018 wird in jede "Keller-Kiste" zu elf Lagenweinen noch ein G-Max gepackt - für zusammen knapp 1500 Euro.

Wer Kontakte zu interessanten, womöglich noch unterbewerteten Winzern aufbauen will, ohne gleich jedes Weingut einzeln anzufahren, dem rät Weinfachmann Kraus zum Besuch von öffentlichen Verkostungen, etwa vom Verband Deutscher Prädikatsweingüter (VDP). Auf diesem Weg direkten Zugang zu Winzern zu bekommen sei anders als in Frankreich noch relativ einfach möglich. Für gefragte Spitzenweine aus Frankreich oder Italien ist der Generalimporteur der wichtigste Mann. Der Wichtigste dieser Wichtigsten heißt in Deutschland Albert Kierdorf, seine Firma Kierdorfwein. Er ist nicht nur Generalimporteur der Domaine de la Romanée-Conti, deren sündhafte teure Weine von

Fachleuten nur "DRC" genannt werden, er versteht sich beispielsweise auch als größter Händler des Saarwinzers Egon Müller, dessen Scharzhof-Trockenbeereauslesen zum Teil ebenfalls vierstellig gehandelt werden. Allerdings werden die wirklich interessanten Weine via Webshop gar nicht angeboten. Die Wartelisten für einen DRC sind lang, und öffentlich äußern dazu will sich Kierdorf auch nicht. Schließlich setzen seine Lieferanten aus Frankreich und Italien darauf, dass er die Preise im Importland dauerhaft hoch hält und keinen kurzfristigen Hype erzeugt, ein bisschen Geheimnis kann da nicht schaden. Um die 3000 Euro soll eine Flasche DRC bei Kierdorf kosten, im Handel und im Schwarzhandel wird das Doppelte und Dreifache verlangt. Doch Vorsicht: Wer eine Flasche ergattert und als Wiederverkäufer "enttarnt" wird, fliegt angeblich bald wieder von der Liste.

Achtung Fälschungen!

So mühselig der Einkauf bei einem zugelassenen Importeur ist, er bietet im Gegenzug die größtmögliche Sicherheit vor Fälschungen. Solche Nachahmungen sind im Fine Wine Markt nach wie vor ein sehr großes Problem. Fachleute schätzen, dass bei Spitzenweinen jede zweite Flasche gefälscht ist. Originalkisten und Originalflaschen werden deshalb schon teuer gehandelt. Romanée-Conti soll die Flaschen deshalb schon um zwei Millimeter größer gemacht haben, mit Hologrammen arbeiten und unsichtbar gemarkte Korken verwenden. Vor allem im Internethandel ist das Problem der Fälschungen aber nach wie vor nicht gelöst.

Bewusst sein sollten sich Weininvestoren zudem über den großen Einfluss von Kritikern und Bewertern wie James Suckling oder Robert Parker's Wine Advocate auf den Markt. Qualität ist relativ. Und anders als beim Kauf einer Aktie lässt sich die Investitionen nicht durch einen Blick in die Bilanz absichern. Auch der eigene Geschmack bietet im Zweifel keine Sicherheit, wenn ihn niemand teilt. Der Fine Wine Markt hängt deshalb in hohem Maße an den Bewertungen von Experten. Kaum ein Dutzend Weinkritiker bestimmt das Geschäft. Ob ein Wein von Parker 100 oder eben "nur" 94 Punkte bekommt, ist entscheidend für die Wertentwicklung.

Regelmäßige Preisinformationen bietet die Londoner Weinhandelsplattform Liv-ex. Die Macher versuchen in Anlehnung an Wertpapierbörsen mit Hilfe von Indizes und Trends den Markt aus ihrer Sicht zu professionalisieren. Die veröffentlichten Preise sind zwar in der Regel deutlich niedriger als bei Auktionen - es handelt sich schließlich um eine Einkaufsplattform für Händler -, die Tendenz aber zeigt, wohin die Preise gehen. Der "Liv-ex 100"-Index, der vom 2005er Cheval Blanc aus dem Bordeaux bis zum 2015er Screaming Eagle Cabernet Sauvignon aus Amerika hundert Weine umfasst, hat binnen fünf Jahren um ein Drittel an Wert zugelegt. Nach Einschätzung von Weinfachmann Brodbeck bieten "Top Crus" aus dem Bordeaux und Burgund wie Rothschild, Petrus oder Romanée Conti zwar nach wie vor das geringste Risiko. Diese Weine seien aber bereits richtig teuer. Weine aus Deutschland hingegen würden international immer mehr geschätzt, böten deshalb interessante Gelegenheiten. Er empfiehlt weniger gehypte Lagen von Klaus-Peter Keller, etwa Hubacker, Morstein oder Abtserde. Dazu Spezialcuvées von Spitzenwinzern, "Große Gewächse" aus kleineren Parzellen. "Gesucht wird das Besondere." Als Beispiel nennt er Riesling Ozyetra des Deidesheimer Weinguts von Winning, Monte Vacano von Robert Weil, Pinot von Friedrich Becker oder Bernhard Huber und bereits international gesuchte "junge Senkrechtstarter" wie Julian Haart von der Mosel oder die Rheingauwinzerin Eva Fricke.

Weine, die 2020 im Preis stark gestiegen sind

Wein (Jahrgang)	Preis Ende 2020 (12 Flaschen)	Preisanstieg in Prozent
Château L'Eglise Clinet, Pomerol (2010)	3150 €	37
Tenuta San Guido, Bolgheri Sassicaia (2013)	1960 €	31
Bollinger, La Grande Année (2008)	1096 €	27
Château La Conseillante, Pomerol (2009)	1692 €	24
Antinori, Toscana Solaia (2013)	1998 €	24
Vega Sicilia, Ribera del Duero Unico (2008)	2800 €	23
Antinori, Toscana Tignanello (2013)	950 €	22
Châteauneuf du Pape La Crau Rouge (2016)	544 €	21
Dom Pérignon (2006)	1392 €	20
Antinori, Toscana Tignanello (2016)	970 €	19

Quelle: Livex/F.A.Z.-Grafik Broucker

Alle Rechte vorbehalten © Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt am Main
 Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte für F.A.Z.-Inhalte erwerben Sie auf www.faz-rechte.de