

Weininvestment: Rotes Gold



© Bild: 2011 AFP/FRANCISCO VEGA

Wein als Geldanlage verspricht ansehnliche Renditen. Der Rebsaft ist aber kein einfaches Investment. Viel Startkapital, Geduld, Fachwissen und Fingerspitzengefühl sind gefragt.
von Friederike Krieger

Die Diebe müssen ausgesprochene Weinkenner gewesen sein. Des Nachts stahlen sie 2500 Kilogramm Spätburgundertrauben auf einem Weingut in der Pfalz. Sehr zum Ärger des Winzers, der mit den Trauben einen Rotweincuvée der internationalen Spitzenklasse kreieren wollte. Rund 100.000 Euro hätte ihm der edle Tropfen eingebracht.

Der Vorfall zeigt: Wein ist bares Geld. Auch immer mehr Anleger interessieren sich für den Rebsaft. "Wein ist eines der Top-Assets, mit denen man Geld anlegen kann", sagt Weinexperte und Fachautor Mario Scheuermann. Bis vor Kurzem habe das Getränk sogar Gold übertroffen, was den Wertzuwachs angeht.

Spitzentropfen erreichen bei Versteigerungen hohe Preise. So hat das Londoner Auktionshaus Sotheby's bei einer Auktion im Oktober 2010 in Hongkong für eine Flasche 1869 Lafite-Rothschild einen Preis von 232.369 Dollar, also rund 170.400 Euro, erzielt.

Steigender Index

Der Liv-ex Fine Wine 100, der Leitindex der Londoner Internetweimbörse Liv-ex für edle Weine, hat in den vergangenen zehn Jahren von 94,72 Punkte auf beachtliche 344,54 Punkte im August 2011 zugelegt. Er bildet die Preise von 100 überwiegend französischen Tropfen ab.



Chateau-Lafite-Wein von 1799 bis 2003

"Ich kenne keinen Wein aus den 90er Jahren, der heute weniger wert ist als früher. Von Aktien kann man das nicht sagen", rühmt Scheuermann die Vorteile des Weininvestments. Auch die Finanzkrise hat der Weinmarkt recht gut überstanden. "Es gab nur eine kleine Delle", sagt der Fachautor. Der Grund: Ein großer Teil der Nachfrage nach gutem Wein kommt aus dem asiatischen Raum, der die Krise nicht ganz so stark gespürt hat.

Wein ist aber keine einfache Geldanlage. Nur die wenigsten Tropfen taugen als Investment. Vorwiegend sind dies Rotweine von Top-Châteaux wie Pétrus, Lafite-Rothschild oder Haut-Brion aus dem Bordeaux, einige Rebsäfte aus dem Burgund, wenige Champagner-Sorten und Boutique-Weine aus Australien oder Kalifornien.

Der Normalbürger kommt an diese Spitzenweine nur schwer heran. "Die Top-Weingüter verkaufen ihren Wein nicht an jedermann, sondern nur an ausgesuchte Händler", sagt Markus Oberg, Vermögensberater bei Eck & Oberg. Wegen des begrenzten Angebots und der hohen Nachfrage fällt für den Endkunden oft nur eine Kiste ab - wenn überhaupt. "Manche Weingüter liefern nur 20 Kisten nach Deutschland, aber 50 Leute wollen sie kaufen", sagt Scheuermann.



Die Top-Weingüter verkaufen ihren Wein nicht an jedermann

Beim Kauf gibt es zwei Strategien: Entweder erwirbt der Investor jungen Wein, wenn er noch im Fass reift, und spekuliert auf Wertsteigerungen. Es besteht die Gefahr, dass der Rebsaft doch nicht so gut wird wie erhofft. Der Super-Gau: Der Wein fällt beim renommierten amerikanischen Kritiker Robert Parker durch. "Dann lässt er sich nicht mehr gut weiterverkaufen", sagt Oberg.

Alternativ können Investoren auch ältere Spitzenweine kaufen, die sich schon bewährt haben. Dazu ist aber viel Fachwissen nötig, damit Anleger nicht zu hohe Preise zahlen - oder Opfer von Weinfälschern werden. Vor allem im asiatischen Raum, aber auch in Italien, kursieren viele Plagiate von Spitzentropfen.

Oberg empfiehlt eine Mischung aus alten und jungen Weinen. "Doch auch wenn man den richtigen Wein gekauft hat, kann es passieren, dass er am Ende nicht die erhoffte Rendite einbringt", sagt er. Es ist möglich, dass der Rebsaft, auf den der Anleger gesetzt hat, aus der Mode kommt und sich kaum Käufer finden lassen. "Wein ist eben kein Gold, das man bei jeder Sparkasse zu Geld machen kann", sagt Oberg. Um in Wein zu investieren, müssen Anleger tief in die Tasche greifen. "Ein oder zwei Flaschen reichen nicht aus. Es sind schon mehrere Kisten verschiedener Jahrgänge nötig, auch um eine Risikostreuung zu erreichen", sagt er.

Das geht ins Geld: Für eine Zwölfer-Kiste mit gutem Bordeaux muss der Anleger zwischen 5000 und 10.000 Euro hinblättern, schätzt Scheuermann. Das nötige Startkapital beziffert er auf 50.000 bis 60.000 Euro. Hinzu kommen noch Kosten, um den Wein optimal zu lagern. "Nur wenn er unversehrt ist, lassen sich Top-Preise erzielen", sagt er.

Floppende Fonds

Es gibt auch Weinfondsanbieter, die Anlegern einen Einstieg in das Geschäft schon mit wenigen Tausend Euro versprechen. Scheuermann rät aber zur Vorsicht. Deutsche Weinfonds sind in den vergangenen Jahren reihenweise gefloppt. "Sie waren falsch angelegt", sagt er. Die Investmentvehikel waren meist als geschlossene Fonds konzipiert: Sie haben mit einer Liste von Weinen, die sie kaufen und einen gewissen Zeitraum halten wollten, Geld bei Anlegern eingeworben. "Das Problem war, dass sie diese Weine wegen des knappen Angebots nicht bekommen haben und auf andere ausweichen mussten", sagt Scheuermann. Die brachten dann oft nicht den gewünschten Erfolg. Besser seien offene, gemanagte Fonds, die Weine kaufen und verkaufen, wenn es opportun erscheint.

"Für den Normalanleger ist Wein als Geldanlage ungeeignet", sagt Oberg. Seiner Ansicht nach ist dies nur etwas für Liebhaber, die normale Investmentmöglichkeiten ausgereizt und trotzdem noch Geld übrig haben. Dann ist es auch nicht so schmerzhaft, wenn sich der Wein wider Erwarten doch nicht gewinnbringend verkaufen lässt. Oberg: "Zur Not kann man ihn dann immer noch selbst trinken."