

# Gebühr frisst Zins weg – Schweizer Anleger entdecken jetzt Sachwerte

*Wohin mit dem Geld, wenn die Banken Gebühren verlangen, statt Zinsen zu geben? Schweizer Anleger entdecken Sachwerte, von Oldtimern bis Ackerland. Besonders gefragt ist Whisky. Erste Anlageberater spezialisieren sich.*



Auch bei Bourbon ziehen die Preise an: Fassentleerung in einer Destillerie im US-Bundesstaat Kentucky. Foto: Luke Sharrett (Bloomberg, Getty Images)

David Hesse

Sam Simmons kann das, Schnaps einschenken, die Hand ist ruhig, der Mann gelassen. Es wäre aber auch schade, ginge hier etwas daneben; dieser 30 Jahre alte Whisky kostet im Handel 1000 Franken die Flasche. Er schmeckt, nun ja, gut. «Schwer, süss, ernsthaft – wie ein ganzes Lagerhaus», korrigiert Simmons zufrieden und stellt sein Degustierglas ab, sein viertes heute Mittag. Er ist auf Besuch in Zürich, sitzt zu Tisch in einem Hotel der Altstadt.

Simmons verkostet beruflich. Der Kanadier mit Glatze und Dokortitel in Literatur ist Markenbotschafter der schottischen Whiskybrennerei Balvenie. Das bedeutet: Er reist um die Welt

und betrinkt sich gepflegt mit Importeuren, Barchefs, wichtigen Einzelkunden. In China, erzählt er, habe er unlängst einem Sonderverkauf von raren Flaschen beigewohnt. Seine Aufgabe war es, die Käufer ab einer gewissen Summe öffentlich zu loben: «Liebe Anwesende, wir gratulieren Herrn Wu: Er hat eine echte Rarität erstanden. Applaus!»

Die High-End-Kunden werden mehr, Whisky boomt. Lange galt er als Altherrenschnaps, doch seit etwa 15 Jahren läuft international die Renaissance, die Preise explodieren. Single Malt Whiskys sind Statussymbole, von Dubai bis Nigeria. Letzte Woche haben Diebe im Pariser Fachgeschäft Maison du Whisky 69 Flaschen gestohlen – im Gesamtwert von 786'000 Franken. Auch in Schweizer Boutiquen kann man problemlos 10'000 Franken ausgeben und mit nur einer Flasche nach Hause gehen.

### **Bei Aufsicht auf Wertsteigerung werden Flaschen zurückbehalten**

Geldverschwendung ist das nicht in jedem Fall. «Manche Kunden sehen Whisky und vermehrt auch Rum als Finanzanlage», sagt der Zürcher Schnapshändler Pascal Kählin. Sie kommen in seinen Laden J. B. Labat im Kreis 4 und fragen offen, was sie kaufen sollen, wenn sie auf Wertsteigerung aus sind. Kählin hilft – zurückhaltend. «Wenn wir von einer Flasche sicher sind, dass sie nächstes Jahr doppelt so viel wert sein wird, behalten wir sie eher selber.»

Whisky als Anlage – warum nicht? Die Märkte sind unberechenbar, die Politik sowieso. Die Banken zahlen keine Zinsen mehr, sondern verlangen Gebühren. Wohin mit den Reserven, gerade wenn die staatlichen Rentensysteme schlingern? Bargeld ist keine Lösung, wird zu leicht nass oder wertlos. Immobilien sind in Städten wie Genf, Zürich, London umkämpft und schon zu teuer. Im Anlagenotstand sind Sachwerte gefragt: Edelmetalle, Kunst, aber vermehrt auch Ausgefallenes wie Oldtimer, Ackerland und Bonsaibäume (siehe unten).

### **Der persönliche Whiskyberater**

Whisky ist wertvoll wie die besten Bordeaux-Weine, auf die sich in den letzten Jahren vor allem Investoren aus Asien gestürzt haben, dabei aber haltbarer, dauerhafter. Wer auf die richtigen Flaschen setzt, kann eine schöne Rendite machen. Wie aber vorgehen, was einkaufen? Hier will Ralph Warth helfen. Er wartet an der Bar, natürlich – grauer Anzug, graues Haar. Er arbeitet bei einer Schweizer Grossbank im Fondsbereich, berät daneben aber mit seiner Rare Limited Whisky LLC Privatkunden in Deutschland und der Schweiz. Das Geschäft gehe gut, sagt Warth, selbst eine Pensionskasse habe schon Interesse an Whiskyanlagen bekundet.

Zu beachten sei beim Kauf zuerst die Herkunft. Warth empfiehlt schottische Ware, auch wenn einzelne US-Bourbons und japanische Single Malts ebenfalls gesucht und hoch bewertet seien. «Scotch muss ich niemandem erklären, da weiss der Kunde auch in China und den Emiraten sofort Bescheid.»

Was teuer wird, ist eher eine Frage der Verfügbarkeit als der Aromen und der Hochwertigkeit. Whiskysammler suchen seltene Abfüllungen. Besonders begehrt sind Flaschen von verlorenen, also längst eingegangenen Destillieren wie Port Ellen oder Rosebank. «Das sind sichere Werte, da kann eigentlich nichts schiefgehen», sagt auch Schnapshändler Pascal Kählin. Wenn man so etwas zu

einem guten Preis findet, in einem kleinen Laden in der Provinz vielleicht, dann zugreifen. Dieser Whisky ist der letzte seiner Art, ein Stück Zeit in der Flasche. Er wird nur immer wertvoller.

### **Wie beim Briefmarken sammeln**

Doch auch aktive Brennereien können Kult werden. So sehr, dass die Nachfrage sie überrollt: «Auf jede Flasche, die wir machen, warten 100 Käufer», sagte jüngst ein Sprecher der US-Firma Buffalo Trace, die den hochbegehrten Bourbon Pappy Van Winkle herstellt. Sie verkauft die Flaschen heute oft per Los, für immer noch wenige hundert Dollar. Im Weiterverkauf aber gehen die Preise in die Tausende. «Es ist wie beim Briefmarkensammeln: Es steht 10 Rappen drauf, aber bezahlt werden 10'000 Franken», sagt Händler Pascal Kählin.

Die Destillereien würden gern mehr verdienen an der Euphorie um rare Flaschen. Viele stellen deshalb limitierte Sonderauflagen her, erfinden Seltenheiten. Markenbotschafter Sam Simmons ist in Zürich, um ein Balvenie-Sammlerset zu bewerben, das aus fünf eigens abgefüllten Flaschen besteht – weltweit limitiert auf 50 Stück, Verkaufspreis 57'000 Pfund, etwa 75'000 Franken. Das einzige in die Schweiz gelieferte Set soll ein Kunde aus der Romandie erstanden haben.

Ins Zollfreilager kommt das Gekaufte eher nicht. Bei Whisky gehe es immer auch ums Herzeigen und Ausstellen, fast wie bei Kunst, sagt Berater Ralph Warth. Whisky sei eine «Anlage mit emotionalem Wert». Man freue sich an seinen Flaschen, gern im Kreis von Freunden. In besonderen Stunden wird vielleicht entkorkt und getrunken, der Wert genüsslich vernichtet. Wer kann, kauft immer zwei Flaschen. Eine zum Trinken, eine zum Sparen.

Es sind Liebhaber, die in Whisky investieren – aber nicht nur. Ralph Warth erzählt von einem Kunden, der selber keinen Schnaps trinke, aber trotzdem sechstellig investiere. Sie hätten zusammen einen Zeitplan ausgearbeitet, nach dem gekauft und veräussert werde. Die Sprache der Anlageberater erobert die Whiskywelt. Flaschen sind «tangible assets», eine gute Lösung auch für «corporate money». Auch die Brenner, auf der Suche nach «cashflow», geben «Fassoptionen» aus, Besitzscheine auf Fässer, die noch lagern. «Das ist etwas für risikofreudige Investoren», sagt Warth, denn der Wert dieses neuen Whiskys sei noch unklar.

### **Der gefälschte Macallan von St. Moritz**

Der Experte rät grundsätzlich zu Flaschen. Fässer seien «ein operatives Risiko», aufwendig bei Transport und Zoll. Zudem bestehe ein Klumpenrisiko: Wer seine eigenen 300 Flaschen abfülle, bleibe wohl darauf sitzen, weil ihm die Autorität des bekannten Abfüllers fehle. «Fässer sind etwas für Vereine, die ihr eigenes Etikett auf der Flasche haben wollen», sagt Warth.

Schwieriger als das Sammeln hübscher Flaschen ist ohnehin ihr Verkauf. Wer seine Whiskysammlung zu Geld machen will, steht schnell vor Problemen. Erst muss ein Käufer her, der wirklich bereit ist, die fantastischen Richtpreise der Onlinekataloge zu überweisen. Dann muss die Zustellung klappen, was nicht so leicht ist, wenn der Kunde in Südkorea oder Kanada sitzt: Postsendungen von Alkoholika sind vielerorts verboten, der Zoll vernichtet, was er findet. Besser, man wendet sich an ein Auktionshaus, was aber Gebühren kostet.

Eine weitere Herausforderung sind Fälschungen. Der Macallan aus dem Jahre 1878 etwa, von dem ein Gast aus China sich diesen Sommer in der Bar des St.Moritzer Hotels Waldhaus am See 2cl für 9999 Franken genehmigte, war verdächtig etikettiert und gemäss späteren Laboranalysen eine nur knapp 50 Jahre alte Fälschung. Hotelier Sandro Bernasconi flog persönlich nach Asien und erstattete dem Kunden sein Geld zurück – und wird seither in der Whiskyszene als Ehrenmann gefeiert. Bessere Werbung im whiskydurstigen China gibt es nicht.

### **Der Angels' Share gehört dazu**

Haltbar ist Whisky grundsätzlich ewig, ein wenig Verdunstung (der Angels' Share) gehört dazu. Ralph Warth rät Kunden, die den Schatz zu Hause horten, zu Diebstahl-, Erdbeben- und Feuerversicherung. Dass die Nachfrage einmal nachlassen oder eine politische Krise den Bedarf nach Luxuswhisky einmal schmälern könne, sei denkbar, aber unwahrscheinlich, sagt er. «Irgendwem geht es immer gut, und der kauft sich das.»

Das Einzige, was dem Wert von Whisky wirklich gefährlich werden kann, ist das Vergessen. «Denn es sind die Mythen, die jede Marke um sich spinnt, die einen Whisky kostbar machen», sagt Sam Simmons von Balvenie. Wenn die Geschichten um die Firmengründer, das Quellwasser und die speziellen Eichenfässer verloren gehen, bleibt nur Alkohol in Flaschen. Und den gibts billiger.

Tages-Anzeiger, Erstellt: 23.11.2017