

Wie Limo trinken

Der Markt für **Spitzenweine** hat sich völlig von jeder wirtschaftlichen Grundlage gelöst. Und manche Käufer haben keine Ahnung von den edlen Getränken.

CHRISTIAN SCHNELL, FRANKFURT



INVESTOR: Bei Spitzenweinen gibt es schon wieder extreme Preissprünge. Hat es die Finanzkrise nie gegeben?

PAULSON: Der Markt ist zweigeteilt und wird vor allem von China getrieben. Weinkenner aus Deutschland und den USA halten die aktuellen Entwicklungen für übertrieben und suchen nach günstigeren, aber nicht weniger guten Alternativen. In China zählen hingegen nur das Image und der große Name. Das ist im Moment eindeutig Chateau Lafite Rothschild.

INVESTOR: Was heißt das konkret in Zahlen?
PAULSON: In den 90er-Jahren bekam man bei den En Primeur im Bordeaux, also den Erstverkostigungen, einen Premier Crus zum Opening Price von umgerechnet 34,50 Euro die Flasche. Jetzt sind es 800 bis 1 000 Euro, beim Lafite Rothschild sogar bis zu 1 300 Euro.

INVESTOR: Bestimmt damit nur noch der Name und nicht mehr die Qualität den Preis?

PAULSON: In gewisser Weise ja. Für einen 2000er Chateau Latour beispielsweise haben sich die Preise in den vergangenen zehn Jahren verdreifacht und liegen jetzt bei über 10 000 Pfund per 12er-Kiste. Für das Weingut Grand Puy Lacoste – einen Geheimtipp – haben sich die Preise in dieser Zeit lediglich von 280 Pfund auf 575 Pfund etwa verdoppelt. Dabei sind die Qualitätsunterschiede zwischen beiden marginal. Es gilt lediglich, dass die Kluft zwischen gut und sehr gut immer weiter auseinandergeht: **INVESTOR:** Das hört sich alles sehr nach einer Blase an.

PAULSON: Die ganze Entwicklung zuletzt steht in keiner Relation zum inneren Wert der Weine. Es gibt fünf Premier Crus im Bordeaux, die produzieren zusammen jedes Jahr eine Million Flaschen. Wenn jeder Milliardär in Asien nur eine Kiste kauft, ist schnell alles weg. Zudem entsteht

„Es werden jeden Monat bei Ebay mehr Chateau Petrus verkauft, als dort jemals produziert wurden. Das sagt alles.“

mehrt mit. Es gibt die Alternativen im Bordeaux bei kleineren, unbekannteren Gütern. Die bieten sehr guten Wein zu einem vernünftigen Preis. Das entdecken jetzt auch immer mehr Leute.

INVESTOR: Wie sieht es am Markt für Raritäten aus, auf dem die Flaschen oft mehrere Jahrzehnte alt sind?

PAULSON: Hier sind die Preise nicht so stark wie bei den neuen Weinen gestiegen. Man erzielt für einen Jahrgang 1966 oder 1970 etwa die Hälfte dessen wie für einen vergleichbaren jungen Wein vom gleichen Gut. Aber auch hier steigt die Nachfrage aus China. Viele Kunden bieten mir deshalb wieder Weine zum Weiterverkauf an, die sie vor 20 Jahren bei mir gekauft haben. Das ist für sie und für mich ein gutes Geschäft.

INVESTOR: Auch im Internet, beispielsweise bei Ebay, werden jede Menge teure Weine verkauft. Ist das immer seriös?

PAULSON: Es werden jeden Monat bei Ebay mehr Chateau Petrus verkauft, als dort jemals produziert wurden. Das sagt alles. Die Fälschungen sind manchmal plump. Die Recherchen, was echt ist und was nicht, macht aber sehr viel Arbeit. Wer hier aber auf gut Glück teure Weine kauft, ist selbst schuld.

INVESTOR: Fälschungen sind das eine Problem, das andere ist die Qualität nach so vielen Jahren.

PAULSON: Wichtig ist, ob die Flasche gut gelagert war oder schlecht. Als mir kürzlich ein 1945er Chateau Mouton Rothschild für 9 500 Euro angeboten wurde, da wusste ich, wo die Flasche herkommt und wie sie gelagert wurde. Sonst hätte ich sie nicht gekauft. Ebay ist hingegen eine hervorragende Möglichkeit, um schlecht gelagerte Weine loszuwerden.

INVESTOR: Zum Schluss noch die wichtigste Frage für Weinliebhaber: Wie wird der Jahrgang 2011?

PAULSON: Es wird ein guter Jahrgang. Die Blüte war früh und kurz, das ist ideal. Ob es anschließend ein großer Jahrgang wird, entscheidet sich stets im August und September. Und auch da waren die Voraussetzungen in diesem Jahr gut.