

WIJN

passie en beleggen



Wijn wordt steeds populairder als beleggingsproduct. Het Luxemburgse beleggingsfonds Nobles Crus is actief in die sector. Cash sprak in Antwerpen met de neus van het fonds, de internationaal gerenommeerde wijnkenner Christian Roger, en medeoprichtster Miriam Mascherin van Elite Advisers.

“In het begin van de jaren tachtig begon ik mijn loopbaan bij Pargesa Bruxelles Lambert, een privébank die zich bezighoudt met vermogensbeheer, en die voor Belgische beleggers zeker geen introductie behoeft”, zegt Christian Roger. „Eind 1989 stapte ik over naar Crédit Agricole in Italië. Mijn belangstelling voor wijn ontstond al op mijn vijftiende en is sindsdien alleen maar toegenomen. Na nog enkele omzwervingen in de banksector besloot ik in 1998 van mijn passie, wijn, mijn beroep te maken. De rechtstreekse aanleiding was de liquidatie van een belangrijke wijnkelder van vijf- tot zesduizend flessen. Ik kon er daarvan 250 kopen, maar door gebrek aan financiële middelen moest ik verstek laten gaan voor de rest. Toen dacht ik: als ik beleggers om me heen zou hebben, was dat een buitenkans om tegen een zacht prijsje een interessante verzameling op de kop te tikken.”

Cash: Hoe ging het dan verder?

Christian Roger: Daarna ben ik begonnen met het bedenken van structuren voor een belegging in wijn. Dat was niet gemakkelijk, want er bestond haast niets. De wijnsector is een gesloten wereld. Tenzij je over introducties beschikt, kun je daar moeilijk in doordringen. Uiteindelijk is het me toch gelukt en nu gaan de deuren van de grote huizen voor me open. Naast de financiële kwesties is de logistiek van de wijnwereld moeilijk. Het is vaak gemakkelijker om twee paletten wijn te vervoeren dan drie flessen. Ook de opslag en de verzekering van wijn vereisen een gedegen kennis. Er werd heel wat mogelijk met de invoering van het stelsel van het Specialised Investment Fund (SIF) in Luxemburg, want dat was het geknipte instrument om Nobles Crus op te starten.

Wat betekent wijn voor u?

Christian Roger: Het grootste deel van mijn leven draait rond wijn. Ik ken alle aspecten van de wijnwereld

zeer goed. Mijn vrouw is een Italiaanse en ze bezit een eigen wijngaard in Piemonte. Dat is het aspect van de productie. Daarnaast houd ik me bezig met wijnconsultancy voor verschillende domeinen. Ik heb ook een wijndegustatieschool in Milaan. Voorts beschik ik over de vereiste ervaring op het gebied van de distributie. Ook organiseer ik wijnevents van een hoog niveau. Zo organiseerde ik een bijzondere wijnavond om het honderdjarige bestaan van Mont Blanc in Italië te vieren, waarbij wijnen uit 1906 werden geproefd. Dat evenement werd een enorm succes. Last but not least ben ik permanent lid van de Grand Jury Européen de Dégustation. Die jury telt een veertigtal leden, die afkomstig zijn uit verscheidene Europese landen. Frankrijk, Italië en Groot-Brittannië hebben verschillende leden, terwijl België één lid heeft, Herwig Janssen.

De ene wijn is de andere niet. Hoe scheidt u het kaf van het koren?

Christian Roger: Je moet een groot respect hebben voor wijn en vooral aandacht schenken aan de kwaliteit, want dat is de prijsbepalende factor. De prijsevolutie is sterk verbonden met de kwaliteit, waarbij u niet uit het oog mag verliezen dat de kwaliteit van een wijn verandert. Château Mouton Rothschild 1945 is nog op zijn beste niveau, maar met elke fles die wordt geopend, vermindert het aanbod. Bovendien gaat de vraag in stijgende lijn, want er komen over de hele wereld kapitaalkrachtige klanten bij. Dat mechanisme zorgt voor nieuwe prijsstijgingen.

In welke wijnen belegt Crus Nobles?

Christian Roger: We kopen alleen de top van de top: de premier crus van de bordeaux, de absolute top van de bourgognes, zoals Domaine de la Romanée Conti, Henri Mayer, enkele huizen van de Rhônevallei, de Spaanse Vega Sicilia, de allerbeste Hongaarse tokay en enkele grote Italiaanse wijnen. De productie van die topwijnen is beperkt. Château Margaux produceert ongeveer 150.000 flessen per jaar. De productie van andere kastelen is in de loop der jaren zelfs gedaald. We kopen weinig buiten

Europa. Ik ben niet zo enthousiast over Australische en Californische wijnen. Die zijn speculatiever, ook al omdat ze niet even lang kunnen bewaard worden als Franse wijnen. Toch kunnen Australische wijnen, zoals Henske Hill of Grace of Grange Hermitage, in de toekomst tot de groten behoren. Zuid-Afrikaanse en Chileense wijnen raad ik af als bewaarwijnen.

Men beweert dat topwijnen alleen worden gekocht door beleggers die niet de minste intentie hebben om die ooit te drinken.

Christian Roger: Ik ken een Engelse verzamelaar die de gewoonte had om een fles Château Margaux 1953 te kopen en die te drinken. Hij kent die jaargang dus perfect. De meeste wijnliefhebbers die ik ontmoet, zijn echte kenners die de flessen die ze kopen ook ontkurken. Die kennen heus wel het verschil tussen een Château Latour uit 1959 die 1000 tot 1500 EUR per fles kost en het millésime 1958 dat voor minder dan 300 EUR te koop is. Dat grote prijsverschil heeft alles te maken met de kwaliteit. Nog een ander voorbeeld. Voor Château Mouton Rothschild 1945 wordt momenteel 10.000 EUR per fles neergeteld, terwijl de jaargang 1944 slechts een beperkte waarde heeft. Die laatste wijn is op degustatievlak niet interessant meer. De bewaring van de wijn is van het allergrootste belang. Ik heb ooit een Château La Gaffelière uit 1928 geproefd die de kelder van het kasteel nooit had verlaten. Je had de indruk dat die wijn nauwelijks twintig jaar oud was.

Wat zijn volgens u de beste wijnen ter wereld?

Christian Roger: Bij de bourgognes gaat mijn voorkeur uit naar Domaine de la Romanée Conti, Henri Jay en Roumier et Rousseau. Bij de Spaanse wijnen behoort Vega Sicilia tot mijn favorieten, al is die topwijn moeilijk te vinden. Bij de bordeauxwijnen vermeld ik Château Latour, Château Haut Brion en Vieux Château Certan. De laatste decennia zijn Château Ausone en Château Margaux sterk opgeklommen. Bij de witte wijnen heeft Château d'Yquem mijn absolute voorkeur. Een van de redenen is dat er bijzonder weinig slechte millésimes bestaan. Spijtig



Christian Roger,
beheerder
Nobles Crus



Miriam Mascherin,
medeoprichtster
Elite Advisers



„Je moet een groot respect hebben voor wijn en vooral aandacht schenken aan de kwaliteit, want dat is de prijsbepalende factor.“ Christian Roger

genoeg heeft Yquem, zoals de meeste Sauternes, de naam een dessertwijn te zijn, maar dat klopt niet. Die wijnen kunnen andere gerechten, zoals schaaldieren of sommige vleessoorten vergezellen. Weet u dat ik ooit een hele maaltijd heb georganiseerd, waarbij alle gangen werden begeleid met een Château d'Yquem? Zo kwam een Yquem 1990 bij de eend, de complexere 1975 werd geserveerd bij de kaas en de zeer grote 1967 werd opgediend als dessert.

U wordt naar een onbewoond eiland gestuurd en u mag drie flessen wijn uitkiezen om u gezelschap te houden. Welke kiest u dan?

Christian Roger: Mijn absolute favoriet is de bourgogne Domaine de la Romanée Conti uit 1990, waarvan de marktprijs momenteel 10.000 EUR bedraagt. Dat maakt dat die in de handel bijna 20.000 EUR kost. Op de tweede plaats volgt de Sassicaia 1985, een fantastisch jaar, te koop voor 4000 EUR. Op de derde plaats komt de Château Latour uit 1947, een koopje, want die wijn is al verkrijgbaar tegen 1000 EUR.

Hoe gaat u te werk wanneer men u een fles oude wijn te koop aanbiedt?

Christian Roger: Als ik koop, word ik antiquair en laat ik de fles spreken. Ik beoordeel zowat vijftien parameters, waaronder de kleur, de hoeveelheid wijn, het depot, de capsule, de kurk en het etiket. Een beschadigd etiket is niet altijd een slecht teken. Als alles perfect lijkt, is voorzichtigheid soms geboden. Zonder degustatie is het onmogelijk vast te stellen of een wijn een kurksmaak heeft of niet, maar dat euvel komt bij oude wijnen weinig voor. Misschien gebruikte men toen kurk van een betere kwaliteit. Vaak dring ik erop aan om dure wijnen eerst te proeven.

Bent u niet ongerust over de grote prijsstijgingen van de topwijnen gedurende de laatste jaren?

Christian Roger: Nee, omdat er kenners bij komen uit nieuwe landen, zoals China, Rusland, Brazilië, India, Taiwan en Zuid-Korea. Soms betreft het nouveaux riches, zoals in China en Rusland. Het zijn juist die personen die in een restaurant de duurste fles wijn bestellen. Sommige landen, zoals Brazilië en India, hebben een lange wijntraditie. Sinds december 2006 is het heel snel gegaan met de prijsstijgingen van de topwijnen, maar u mag niet vergeten dat ►►►

wijn iets tastbaars is. Relatief bekeken behoort wijn tot de goedkoopste luxeproducten. Een topwijn heeft nu eenmaal tijd nodig om tot rijpheid te komen. Wel wil ik waarschuwen voor de prijsstijgingen van sommige grote formaten champagnes. Soms betaalt men voor een methusalem, een fles met een inhoud van zes liter, veertig tot vijftig keer meer dan de waarde van dezelfde champagne in gewone flessen. Daar doe ik niet aan mee, want dat is veel te speculatief.

Welk soort beleggers zoekt u?

Miriam Mascherin: We contacteren voor ons fonds privébanken en we zoeken investeerders met een grote portefeuille die hun beleggingen willen diversifiëren. Het helpt uiteraard wanneer ze een passie voor wijn hebben. Een belegging in wijn is niet gecorreleerd met investeringen in andere activa. De aandelenmarkten doen het momenteel bijzonder slecht, terwijl de waarde van het fonds Nobles Crus, dat op 1 januari 2008 van start ging, is opgelopen tot 14,75%. De instapdrempel bedraagt 125.000 EUR via een bankrekening. U kunt ook vanaf 50.000 EUR investeren via Ierse verzekeringscontracten die worden aangeboden door Hansard en Irish Life.

U ben actief in het topsegment van de markt, maar kunt u niet beter focussen op meer betaalbare wijnen, omdat die sneller in waarde kunnen stijgen?

Christian Roger: Ik proef vijfduizend verschillende wijnen per jaar. Uiteraard zitten daar ook wijnen bij die voor iedereen betaalbaar zijn. Zo maakt Jean Thévenet, een wijnbouwer uit de Mâcon, een fantastische chardonnay die tegen 30 tot 40 EUR per fles te koop is. De wijnen van die gepassioneerde producent halen het niveau van heel wat wijnbouwers van de Côte d'Or. In de Bordeauxstreek valt Château Haut-Condissas op door zijn schitterende prijs-kwaliteitsverhouding. In de Elzas kunt u schitterende wijnen kopen van Domaine Etienne Loew tegen amper 10 EUR. Het ontdekken van die fantastische wijnen beschouw ik als een van de aangename kanten van mijn werk. Ik koop ze echter niet voor het fonds.

Waar koopt u de topwijnen waarin uw fonds investeert?

Christian Roger: Dat gebeurt op verschillende manieren. Een eerste mogelijkheid is dat ik bij het château zelf koop. Daarnaast word ik vaak zelf gecontacteerd om wijnen te kopen. Voorts heb ik een informeel netwerk opgebouwd van mensen die gepassioneerd zijn door wijn. Daarvan maken onder meer een pianist en een ziekenhuisdirecteur deel uit. Ze zoeken wijnen voor me. De enige tegenprestatie is dat ik ze eenmaal per jaar uitnodig op een wijndegustatie om duimen en vingers van af te likken. Soms koop ik op wijnveilingen. Ik koop zeker niet alles wat op de markt te koop is en laat me leiden door de kwaliteit en het verouderingspotentieel.

Koopt u alleen maar premier crus?

Christian Roger: Soms kopen we deuxième crus, zoals Léoville Las Cases, Château Pichon Longueville of Château Montrose, die het statuut van een premier cru hebben.

Sommigen beweren dat de Amerikaanse wijngoeroe Robert Parker een te grote invloed heeft op de markt. Gaat u met die stelling akkoord?

Christian Roger: Parker blijft de markt domineren. Wanneer hij een hoge score geeft, resulteert dat in een forse prijsverhoging. Zeker als hij de maximale score van 100 op 100 geeft, kan de prijs van die wijn verdubbelen in enkele weken tijd. Sommigen beweren dat Parker een Amerikaanse smaak heeft, wat zou betekenen dat hij de voorkeur geeft aan krachtige wijnen. Daar ben ik niet zo zeker van, want hij geeft ook hoge scores aan vrouwelijke wijnen, zoals Château Margaux en Château Ausone.

Hebt u nog enkele adviezen voor wijnliefhebbers?

Christian Roger: Mijn credo is: „Taste, taste and retaste.” Daarnaast zoek ik achter de wijn de ziel van de producent. Achter alle grote wijnen staat minstens een grote persoonlijkheid. Maar dat treft u niet alleen aan in de topwijnen. Ook een wijnbouwer zoals Jean Thévenet legt heel zijn passie in zijn wijnen. ■

Etienne Langerwerf

Elite Advisers

Miriam Mascherin en Michel Tamisier, twee voormalige beheerders van Carmignac Gestion Luxembourg, richtten in 2007 Elite Advisers op, een vennootschap die zich specialiseert in advies en beleggingen op basis van een concept dat de emotie wil terugbrengen in de financiën. Naar eigen zeggen wil Elite Advisers passie verbinden met rede, strengheid en de zoektocht naar prestaties. Daarom was het voor hen vanzelfsprekend om wijn te kiezen als eerste beleggingsthema. Nobles Crus is het eerste compartiment van een reeks die beantwoordt aan het concept „Passion Investment”.

www.eliteadvisers.com

Nobles Crus

Dit fonds beschikt in het Groothertogdom Luxemburg over het statuut van Specialized Investment Fund (SIF). Daardoor kan het beleggen in ongewone niches, zoals wijn. Het is een open fonds, dat werd opgericht zonder tijdsduur. Er werd evenmin een periode bepaald waarbinnen de beleggers kunnen inschrijven. De promotor van Nobles Crus is Elite Advisers. De eerste notering van het fonds op 2 januari 2008 bedroeg 100% en eind juni 2008 was de inventariswaarde al opgelopen tot 114,75%. De toetredings- en uitstapkosten schommelen tussen 0 en 4%, afhankelijk van het bedrag dat u investeert of terugtrekt. De beheerskosten bedragen 2% per jaar. Wanneer het fonds een performance van meer dan 10% neerzet, wordt een outperformancecommissie van 20% in rekening gebracht. Nobles Crus belegt maximaal 80% van de activa in Europese wijnen (Frankrijk, Italië en Spanje) en 20% in niet-Europese wijnen (Californië, Australië). Het accent ligt op grands crus classés (maximaal 70%). Het saldo wordt verdeeld tussen primeurs (maximaal 20%) en cash (maximaal 10%). Het fonds wordt actief beheerd en de flessen (momenteel 20.000 stuks) worden bewaard in een sterk beveiligd pakhuis in Genève (Port Frانس Genève). U kunt in- en uitstappen op basis van de maandelijkse liquidatiewaarde. Leuk is dat de terugbetaling eventueel in wijn kan gebeuren.

