



Das Lager in Tilbury ist Zwischenstation für alle Weine, die über Liv-ex gehandelt werden

Mysterium Liv-ex

Mit schöner Regelmäßigkeit stolpert man in der Weinbranche über den Namen Liv-ex. Dabei wissen die wenigsten, wer oder was genau sich dahinter verbirgt und woher die Daten stammen, die das Londoner Unternehmen veröffentlicht. Ein Blick hinter die Kulissen

Als »B2B-Handelsplattform für registrierte Weinhändler und Importeure«, fasst Christopher Lembke, der als Account Manager für Liv-ex den deutschen Markt betreut, das Angebot des Unternehmens zusammen. Ins Leben gerufen wurde Liv-ex im Jahr 2000 von James Miles und Justin Gibbs, beide Börsenmakler. Ihre Vision: den unübersichtlichen Fine-Wine-Markt für Liv-ex-Mitglieder transparenter, effizienter und sicherer zu gestalten sowie Barrieren im internationalen Weinhandel zu reduzieren.

Heute, 18 Jahre später, liegt die Zahl der Liv-ex-Mitglieder bei über

400, 36 Nationen sind vertreten, der Großteil der Händler sitzt in Europa und den USA – 30 Prozent, und damit die meisten Accounts, gehören englischen Nutzern.

Da alle Mitglieder sowie der Handel über Liv-ex zu 100 Prozent anonym sind, gibt Lembke über Namen oder Anzahl deutscher Beteiligter keine Auskunft, räumt allerdings ein, dass Weininvestments hierzulande bisher weniger verbreitet sind als in anderen europäischen Ländern. Liv-ex selbst wirbt auf seiner Unternehmens-Homepage damit, dass seine Mitglieder zusammen für 85 bis 90 Prozent des Handels im Fine-Wine-Segment stehen (wobei natürlich

nicht alle Verkäufe über Liv-ex abgewickelt werden). Dennoch würde dies im Umkehrschluss bedeuten, dass nahezu alle relevanten, global agierenden Weinhändler auf Liv-ex vertreten sind.

Statusfrage. Je nach Status (»Bronze«, »Silber«, »Gold«, »Platin« oder »Black«) ist eine Mitgliedschaft bei Liv-ex mit unterschiedlichen Nutzungsrechten verbunden: Weine kaufen und verkaufen kann man bereits mit dem Status »Bronze«, dem günstigsten Tarif. Je höher der Status eines Mitglieds, desto mehr Datenmaterial (Analysen, Marktberichte, etc.) stehen ihm zur Verfügung und

Fakten

Live-Ex

Unternehmensgründer
James Miles und Justin Gibbs

Unternehmensschwerpunkte
Daten, Handel und Logistik

Ansprechpartner Deutschland
Christopher Lembke
Tel: 44 (0)20 7062 8787
christopher@liv-ex.com

Unternehmenssitz
London

Mitarbeiter
49 (Büro und Lager)

Jahresumsatz
k.A.

Umsatz der jährlich über Liv-ex gehandelten Weine
k.A.

Mitgliedsbeitrag/Monat
»Bronze« 180 Euro
»Silber« 360 Euro
»Gold« 600 Euro
»Platin« 1.200 Euro
»Black« 1.980 Euro

desto mehr Suchanfragen nach einem konkreten Wein kann es pro Tag starten.

Vier Werte bekommt jeder registrierte Händler bei der Nutzung der Plattform angezeigt: »Bid« (das Gebot für einen Wein), »Offer« (der angebotene Verkaufspreis), »Last Trade« (der Preis, zu dem der Wein das letzte Mal über Liv-ex gehandelt wurde) sowie »Market« (der günstigste Marktpreis des Weins, abgeleitet aus den Preislisten führender europäischer Weinhändler). Stimmen »Bid« und »Offer« überein, ist ein Handel automatisch vollzogen.

Unternehmensangaben zufolge sind aktuell über 4.500 Weine bei Liv-ex verfügbar, für die es ca. 10.000 aktive Kauf- und Verkauf-Gebote im Wert von insgesamt 50 Mill. Euro gibt. Ihre Gebote können die Händler jederzeit verändern und anpassen.

Der Großteil (68%) der gehandelten Weine stammt aus Bordeaux, wobei sich in den letzten Jahren eine Verschiebung abzeichnet, merkt Lembke an: »Wir sehen zwar keinen Einbruch bei Bordeaux, allerdings ist der Fine-Wine-Markt im letzten Jahrzehnt breiter geworden, auch andere Herkünfte werden wichtig.« Falsch sei außerdem die Annahme, dass sich lediglich Grand Crus für viele hundert Euro auf der Plattform finden: »Auch Weine für unter 50 Euro werden über Liv-ex gehandelt, etwa von deutschen VDP-Weingütern, einen Mindestwert gibt es nicht«, sagt Lembke. Die Plattform sei für jeden Wein geeignet, der einen aktiven Sekundärmarkt habe. Auch Händler, die an einer Mitgliedschaft interessiert sind, müssen keine bestimmten Kriterien erfüllen, sondern lediglich den Nachweis erbringen, dass sie im Weinhandel tätig sind. Gastronomen oder Winzer haben keinen Zugang, ebensowenig Privatpersonen. Anschließend prüft Liv-ex nach Möglichkeit die Seriosität des Interessenten – dessen Größe, Flaschendurchsatz oder Umsatz spielen dabei keine Rolle.

Sichere Sache. Ein Vorteil, den der Handel über Liv-ex mit sich bringt, ist, dass sich Verkäufer und Käufer sicher sein können, dass ein Geschäft reibungslos von statten geht. Zum einen,

Wine	Bid	Offer	Last Trade	Market
Page Clement, 2015 > 6/15/16	399	425	385	414
Lafite Puyfere, 2003 > 12/15/16	889	1.120	1.055	1.165
Lafite Mouton, 2011 > 12/15/16	4.450	4.991	4.820	4.800
Belovue Moncloux, 2008 > 12/15/16	878	950	900	1.200
Cuvaison Lafite, 2017 > 6/15/16	1.630	—	1.299	1.100
Hopfler de Beaucourt, Vinay Cuvée Blanche, 2013 > 6/15/16	—	480	480	506
Carmes Haut Bites, 2014 > 12/15/16	631	624	638	651
Domaine Lafite, Steyvesant Bernard Moncloux, 2007 > 6/15/16	1.565	1.723	1.135	1.800
Patus, 2011 > 6/15/16	—	12.600	11.800	12.100
Lesch Recluse, Cristal Rose, 2008 > 12/15/16	927	1.175	1.181	1.200
Gaige, Condrieu Domaine, 2016 > 6/15/16	342	380	342	285
Daler Dapignaux, Pouilly Fume Blanc, 2013 > 12/15/16	450	500	—	502
Paule Macquin, 2012 > 12/15/16	—	441	391	460
Severinghagh, 2015 > 12/15/16	6.150	6.300	6.270	6.700
Duzy Beaurelieu, 2009 > 12/15/16	2.253	2.310	2.290	2.300
Lesch Recluse, Cristal, 2009 > 12/15/16	590	600	590	615

Die Ansicht für Liv-ex-Händler nach dem Login auf der Handelsplattform

weil Liv-ex die komplette Logistik abwickelt – in vielen Ländern (unter anderem in Deutschland) erfolgt die Abholung der Weine sogar direkt über Liv-ex. Zum anderen gehen die Weine nicht direkt zum Käufer, sondern passieren zunächst ein Liv-ex-Lagerhaus in Tilbury, wo sichergestellt wird, dass die Ware in einwandfreiem Zustand ist und die Bedingungen des Kaufes zu 100 Prozent erfüllt sind. Erst nach Abschluss dieses Prozederes wird der Wein an seinen tatsächlichen Käufer weitergeleitet.

Dem Verkäufer wird im Gegenzug garantiert, dass er sein Geld rechtzeitig und vollständig erhält, Vertragspartner für beide Händler ist ausschließlich Liv-ex. Zwei Prozent des Kaufpreises müssen die Händler – sowohl Käufer als auch Verkäufer – für diesen Service als

Provision an Liv-ex abführen; neben den Mitgliedsbeiträgen eine der zentralen Einnahmequellen des Unternehmens.

Macht der Zahlen. Darüber hinaus generieren die Londoner mit dem Verkauf von Datenmaterial Gewinne. Zwar stehen viele Weinmarkt-Statistiken auf der Unternehmenshomepage oder im Liv-ex-Blog kostenlos zur Verfügung, individuelle Anfragen und Auswertungen sind jedoch gebührenpflichtig.

Die Daten sind dabei schlicht ein Nebenprodukt, das sich aus den Transaktionen der über 400 Mitglieder auf der Liv-ex-Handelsplattform ergibt. Da Liv-ex davon ausgeht, dass die wichtigsten Weinhändler der Welt zumindest einen Teil ihre Verkäufe über ihre Plattform abwickeln, schätzt man die Aussagekraft der eigenen Daten als hoch ein. Dafür spricht auch, dass die Werte auf Grundlage realer Transaktionen generiert und bei neuen Geschäftsabschlüssen kontinuierlich angepasst werden. »Die weltweit führenden Weinhändler greifen auf unsere Erhebungen zurück, um für ihre Investoren die verlässlichsten Daten zu bekommen und ihre Preise mit dem internationalen Markt abzugleichen«, unterstreicht Lembke. Außerdem veröffentlichen die Nachrichtenagenturen Bloomberg und Reuters den Liv-ex-50- und Liv-ex-100-Index.

Zukunftsmusik. Die Qualität der Daten sowie die Liquidität von Liv-ex steht und fällt mit der Anzahl der Liv-ex-Mitglieder. Das Anwerben neuer Interessenten steht daher ganz oben auf der Agenda der Londoner. Aktuell investiere man in neue Techniken, um »den Handel über Liv-ex für Mitglieder noch effizienter zu gestalten«, skizziert Lembke. Dazu gehöre beispielsweise die reibungslose Verknüpfung der Warenwirtschaftssysteme der Mitglieder mit ihren Liv-ex-Accounts.

Gerade in Deutschland schlummert noch reichlich ungenutztes Potenzial im Fine-Wine-Segment, dessen ist sich Lembke sicher. Ob es ihm gelingen wird, die Weininvestment-kritischen Deutschen ins Liv-ex-Boot zu holen, wird die Zukunft zeigen. Janina Wilsch



Christopher Lembke ist Ansprechpartner für Liv-ex-interessierte Händler aus Deutschland