

**Ausführlicher Bericht**  
Juni 2019

**LIV|EX**  
THE FINE WINE MARKET

---

Bordeaux 2018

Ein erstaunlicher Jahrgang



## Kurzfassung

„Herausragend“, „heterogen“ und „umstritten“, der 2018er Bordeaux Jahrgang löste zahlreiche qualitative und stilistische Vergleiche mit den Vorjahren bei Weinkritikern und Handel aus. Letztendlich stellt sich für den Handel die Frage, ob die neu auf den Markt gebrachten Weine die Aufmerksamkeit der Sammler auf sich ziehen und preislich so gestaltet werden, dass sich die Investition in dieser frühen Phase auszahlt. Der Jahrgang wurde von Weinkritikern hoch bewertet, unter anderem, weil er „eine enorme Angebotsvielfalt“ (Antonio Galloni) bietet, sowie „einer der besten Jahrgänge sein könnte, der vergleichbar mit 2010, 2009 und 1989 ist“ (James Suckling). Bordeaux 2018 war Sucklings zweithöchstbewerteter Jahrgang, der nur durch den 2016er übertroffen wurde. Diese äußerst positive Resonanz gab die Richtung der Kampagne vor und sorgte bei einigen Weinen für große Erfolge. Die Meinungen der Liv-ex Mitglieder waren eher verhalten. Sie bewerteten 2018 besser als 2017, aber unter dem Niveau von 2016, 2010 und 2009 und auf einem ähnlichen Level wie 2015. In diesem Jahr hat Liv-ex neben der „fairen Preis“ Methodik eine Reihe von Benchmark-Kritikern eingeführt, die die unterschiedlichen Meinungen der führenden Weinkritiker berücksichtigt. Diese Richtlinien helfen, den implizierten Wert eines einzelnen Weins zum Zeitpunkt der Markteinführung zu bestimmen und ihn in seinem eigenen historischen, kritischen und marktwirtschaftlichen Kontext zu positionieren.

### Preisgestaltung und Kauflust

In diesem Jahr ist die Qualität der Weine zwar deutlich besser, aber nur wenige Weine wurden als ein „must buy“ von Händlern eingestuft. Eine Reihe von Weinen wurden zu rekordverdächtigen Preisen angeboten. Im Durchschnitt sind die 2018er Weine auf dem gleichen Preisniveau wie der begehrte 2016er Jahrgang herausgebracht wurde. Der Abschlag auf die aktuellen Marktpreise von 2016er Weinen lag gerademal bei 2,6%. Ältere Jahrgänge mit vergleichbarer Qualität sind zu ähnlichen oder niedrigeren Preisen bereits verfügbar. Dies sorgt für Unsicherheit auf dem Markt und wirft die Frage auf, ob En Primeur der beste Zeitpunkt zum Kauf ist. Weine die mit einem deutlichen Preisabschlag auf die aktuellen Marktpreise ihrer 2016er Alternativen angeboten wurden, erscheinen als eine attraktive Kaufoption und verzeichneten die stärkste Nachfrage. Andere profitierten entweder von knappen Zuteilungen oder von einem ungeahnten Maß an positiver Bewertung von diversen Kritikern.

### Unterschiedliche En Primeur-Verkäufe

Händler rechnen nicht mit einer großen Begeisterung für die 2018er Weine unter etablierten Sammlern. Die Weine sprechen jedoch eine neue Generation an, die gerade mit dem Aufbau ihres eigenen Sortiments beginnen.

Einige Händler sind von dem Jahrgang begeistert und profitieren von den durchschnittlich hohen Bewertungen der Weinkritikern. Andere stellen mit größerer Vorsicht den Preis in den Mittelpunkt. Zwei unterschiedliche Strategien, die sich in unterschiedlichen Verkaufszahlen widerspiegeln. Insgesamt stieg der Umsatz im Vergleich zu 2017 um 60% und übertraf damit die Werte aus dem Jahr 2015 und deutet auf eine erfolgreiche 2018er Kampagne hin.

Mit einer größeren Ernte gegenüber dem Vorjahr stieg auch die verkaufte Menge um 50%. Liv-ex Mitglieder rechneten mit diesem Anstieg: 69% prognostizierten eine steigende Nachfrage, die aber preisabhängig und damit nicht einheitlich sein wird. Die Kampagne enthält eine geringe Anzahl von sehr begehrten Weinen. Die sehr hohen Punkte von Weinkritikern treiben die Nachfrage, trotz fast

rekordverdächtiger Preise in die Höhe. Wenn die Bewertungen der Weinkritiker das Preisniveau nicht bestätigten, werden die Preise der Weine kurz nach Markteinführung gesenkt.

### **Alternativen und der Sekundärmarkt**

Während der diesjährigen En Primeur Kampagne hat sich das Geschehen auf dem Sekundärmarkt weiter in Richtung anderer Regionen verlagert. Italien und Burgund haben hier die meisten Handelsanteile hinzugewonnen. Doch Bordeaux selbst hat viel zu bieten und ist für jeden leicht zu erwerben. Unserer Analysen haben durchweg Alternativen zu dem neuen Jahrgang gezeigt, die ein besseres Preis- Leistungsverhältnis aufweisen. Darunter sind neben Weine der letzten Jahre auch ältere Jahrgänge wie 2005, welche auf dem Markt oft unter dem damaligen Markteinführungspreis erhältlich sind.

# Jahrgangsvergleiche

Die Weinkritiker veröffentlichten Ihre Bordeaux-Berichte vor dem Start der En Primeur-Kampagne und eines wurde klar: 2018 mag ein ausgezeichnete Jahrgang sein, ist aber auch kein einfacher. Roger Voss von Wine Enthusiast war einer der ersten, der anmerkte: „Der Beweis für einen großen Jahrgang ist, dass die Weine auf allen Ebenen von hervorragender Qualität sind, von einfachen Appellationsweinen bis hin zu den First Growth. Das ist in diesem Jahr nicht der Fall.“ Hingegen war James Suckling, mit den meisten anderen Weinkritikern nicht einer Meinung und warf vor, dass „man die Vielfalt der 2018er Weine in Charakter und Stil mit Qualität verwechselt.“

In Abwesenheit einer Führungspersönlichkeit war die Meinungsverschiedenheit unter den Weinkritikern größer denn je. Auf individueller Weinebene erhielt Domaine Chevalier 99-100 Punkte von James Suckling, Antonio Galloni vergab 94-97 Punkte. Carmes Haut Brion wurde von Jeff Leve (Wine Cellar Insider) mit 98-100 Punkten bewertet, aber nur mit 92-94 Punkten von Roger Voss. Jane Anson (Decanter) verlieh Issan 96 Punkte, während Jean-Marc Quarin ihm nur 92 Punkte gab. Zur Orientierung für Mitgliedern und Sammler hat Liv-ex das „Kritiker-Ranking“ eingeführt.<sup>1</sup>

Die unterschiedlichen Meinungen umfassten den gesamten Jahrgang. Tabelle 1 zeigt die durchschnittlichen Punkte der diesjährigen Markteinführungen für die Subindexe des Bordeaux-500. Zwar waren die Weinkritiker nicht unbedingt hinsichtlich der Weinqualität zwischen dem linken und rechtem Ufer – ein Diskussionsthema der Vorjahre – gespalten, aber es gibt erkennbare Unterschiede innerhalb der Benchmark Kritiker selbst (Galloni, Perrotti-Brown und Suckling).<sup>2</sup> Suckling bewertete die Zweitweine durchschnittlich 2,1 Punkte höher als Perrotti-Brown, die im Vergleich zu Galloni wiederum 2,3 Punkte mehr vergab. Zudem bewertete Suckling die Weine aus dem Bordeaux-500 höher als jeder andere Weinkritiker aus nachfolgender Tabelle. Im Schnitt waren seine Bewertungen 2,4 Punkte höher als die von Galloni, der bei der Verkostung der Weine am verhaltensten war.

**Tabelle 1: Durchschnittliche Weinkritikerpunkte je Bordeaux-500 Sub Index**

	JM	JD	JMQ	JA	LPB	JS	AG
Fine Wine 50	N/A	98	98.7	98.4	98.5	99.4	98.7
Left Bank 200	97	97.2	96.8	96.6	96.8	97.1	94.9
Right Bank 100	97	97	96.4	97.1	96.7	98	95.5
Right Bank 50	N/A	98	99	98.5	98.5	99.3	97.9
Sauternes 50	92	94	92.7	94	94	94.2	N/A
Second Wines 50	92.5	94.4	93	92.2	93.4	95.5	91.1
Bordeaux 500	96.6	97	96.6	96.8	96.8	97.4	95.0

JM = James Molesworth; JD = Jeb Dunnuck; JMQ = Jean-Marc Quarin; JA = Jane Anson; LPB = Lisa Perrotti-Brown MW; JS = James Suckling; AG = Antonio Galloni.

Darüber hinaus war, wie Grafik 1 zeigt, Sucklings durchschnittliche 2018er Punktzahl für die diesjährigen Markteinführungen höher als die Bewertungen anderer Weinkritiker für frühere Jahrgänge.<sup>3</sup> Perrotti-Brown bewertete 2018 mit dem gleichen Ergebnis wie Martin den 2016 und Parker 2009. Zwei einheitliche und außergewöhnliche Jahre. Zugleich war die durchschnittliche Bepunktung von Galloni für 2018 höher als die durchschnittliche Bepunktung von Parker für 2005 und von Martin für 2015. Während ein Trend zur Punkteinfation zu beobachten ist, lässt die sich wandelnde Hierarchie

1. Weitere Informationen zu den diesjährigen Lieblingsweinen der Weinkritiker finden Sie im „[Kritiker -Ranking](#)“

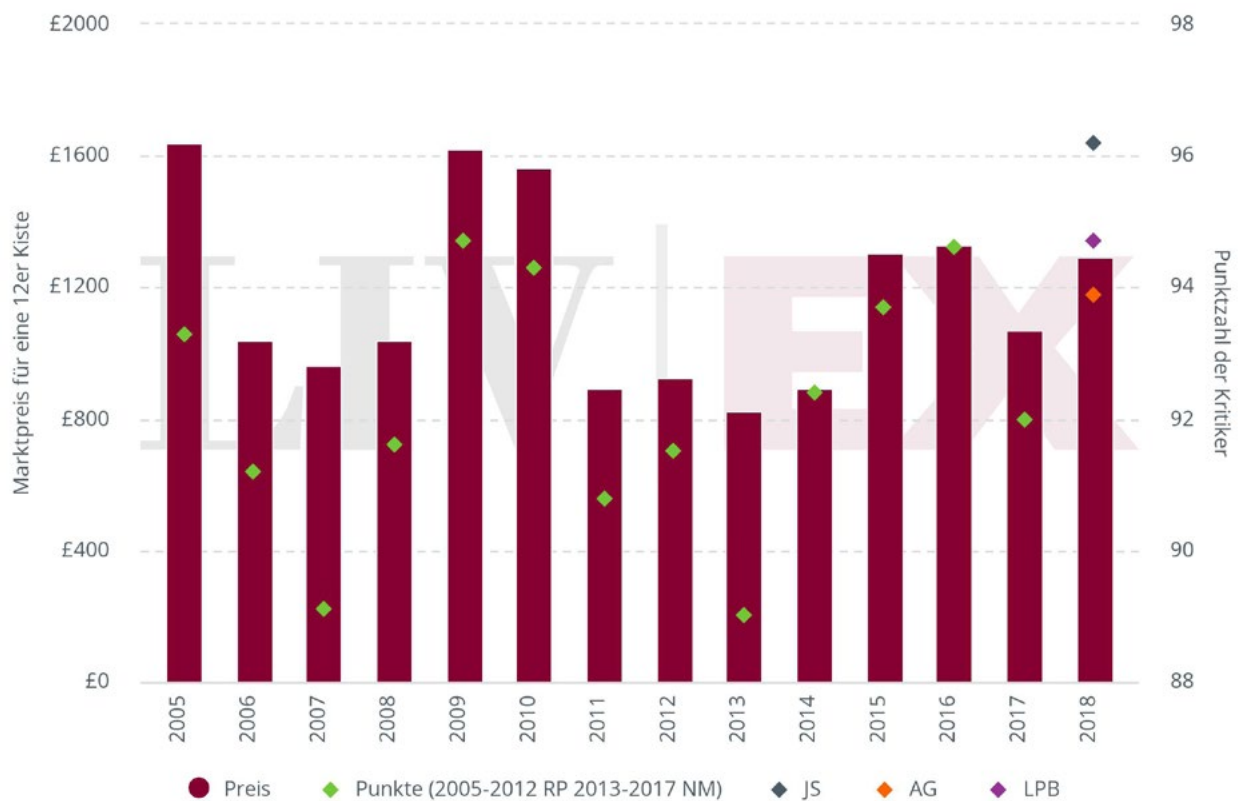
2. In diesem Jahr zeigten die En Primeur-Grafiken von Liv-ex die Bepunktungen von einer Auswahl an Weinkritikern, den sogenannten Benchmark-Kritikern. Für den 2018er Jahrgang waren diese drei Weinkritiker Antonio Galloni, Lisa Perrotti-Brown MW und James Suckling. Für weitere Informationen klicken Sie [bitte hier](#).

3. Die Grafik basiert auf den gleichen wichtigsten Releases jeder Kampagne. Diese Auflistung ist somit umfangreicher als die Weine des Bordeaux-500.

der Kritiker keine direkten Vergleiche zu. Abhängig vom Bewerter erzielen verschiedene Weine unterschiedliche Ergebnisse.<sup>4</sup>

Der internationale Handel bewertete den 2018er Jahrgang unter 2016, 2010 und 2009. Die Qualität der First Growths wurde ebenfalls unter 2015 eingestuft. Es wurde erwartet, dass die Preise diese Tatsache widerspiegeln und weniger kosten als die bereits ausgelieferten 2016er Weine, um so für den Handel und ihre Kunden attraktiv zu sein. Wie Grafik 1 zeigt, wurde dies beim Jahrgang 2018 nur knapp erreicht.<sup>5</sup> Der durchschnittliche Abschlag auf die aktuellen Preise der 2016er Weine betrug nur 2,6%; im Vergleich zu 0,9% im Jahr 2015.

**Grafik 1: Markteinführungspreis von Bordeaux 2018er Weinen im Vergleich zum aktuellen Marktpreis (2005-2017)**



## Steigende Preise

Die Preise von En Primeur-Weinen bewegen sich nicht im Einklang mit dem Markt, sondern werden von der Gesamtqualität des Jahrgangs beeinflusst. Da der 2018er besser als der 2017er Jahrgang, aber schlechter als 2016 beurteilt wurde, sind die Händler davon ausgegangen, dass die Preise gegenüber dem Vorjahr steigen, aber unter dem Markteinführungspreis von 2016er Weinen bleiben würden. In Wirklichkeit verzeichneten die Ex-Négociant (Release) Preise eine Aufwertung von 0,03% gegenüber dem Jahrgang 2016 und 13% gegenüber 2017. Dies entsprach nicht dem erwarteten Abschlag von 4,85% (laut einer Liv-ex Umfrage) auf den 2016er Jahrgang.<sup>6</sup>

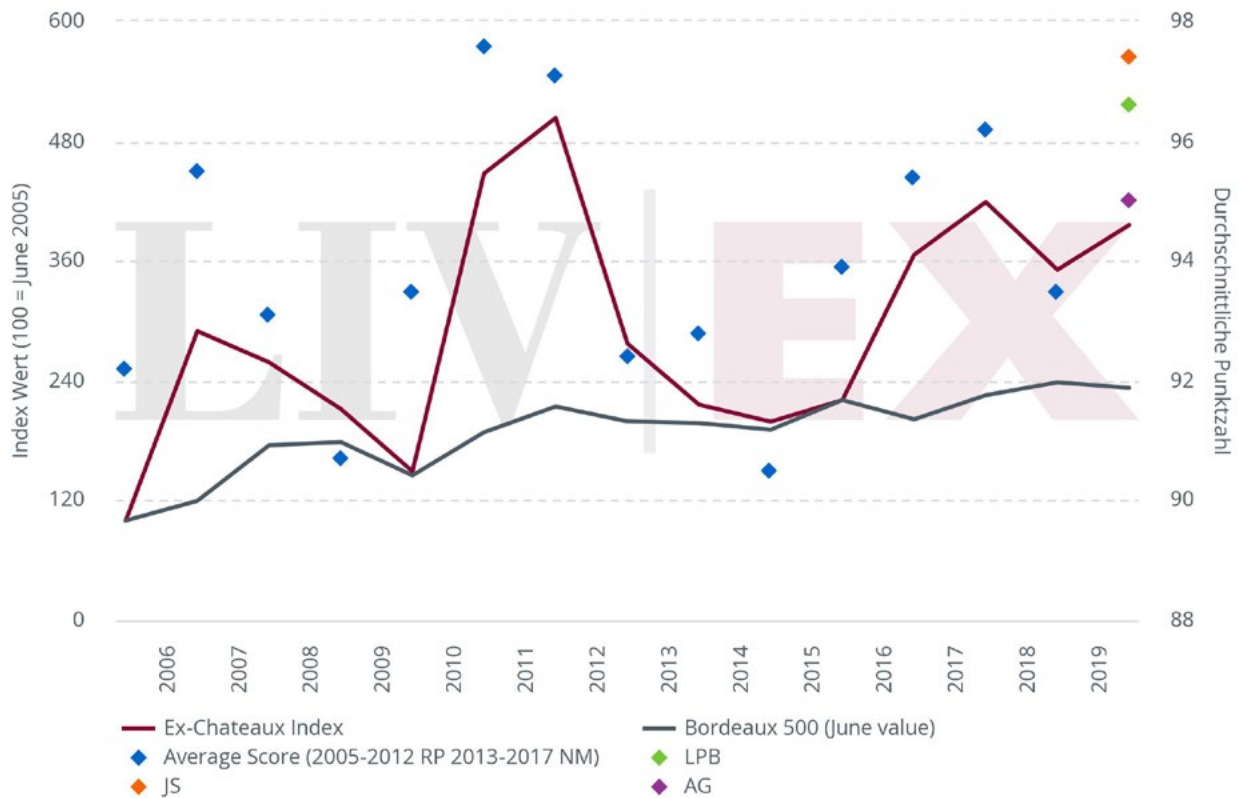
4. Die Weine, die nach Ansicht der drei Benchmark-Kritiker den größten und geringsten Wert versprechen, werden später in diesem Bericht diskutiert

5. Die durchschnittlichen Preise und Punkte für jeden Jahrgang berücksichtigen nicht Petrus, Le Pin, und Trotanoy, da diese Weine nicht frei erhältlich sind.

6. Ergebnisse: Liv-ex 2018 En Primeur-Umfrage

Wie Grafik 2 zeigt, wurden in diesem Jahr die Preise von hohen Punkten der Kritiker beeinflusst. Viele Chateaux haben ihre Weine nach den besten verfügbaren Ergebnissen eingepreist, ohne Rücksicht auf die Sichtweise des Handels zu nehmen. Infolgedessen hat sich nur für eine Handvoll von Weinen ein Sekundärmarkt gebildet. Ganz im Gegensatz zu den 2009er und 2010er Jahrgang, in denen kurz nach Markteinführung bereits über 30 Weine gehandelt wurden.

**Grafik 2: Ex-Chateaux Preis Index vs Bordeaux-500**

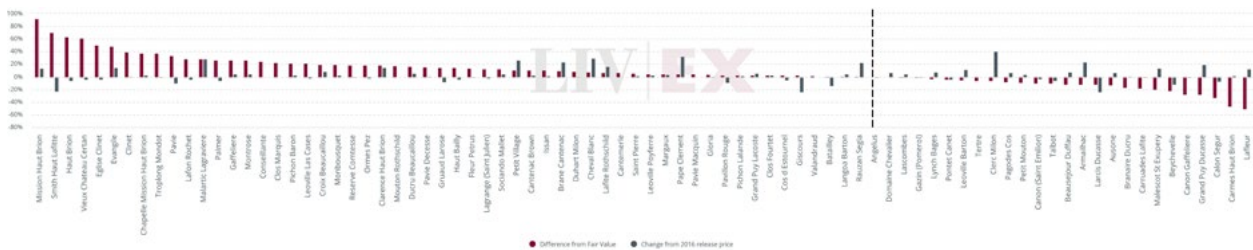


## Fairer Preis?

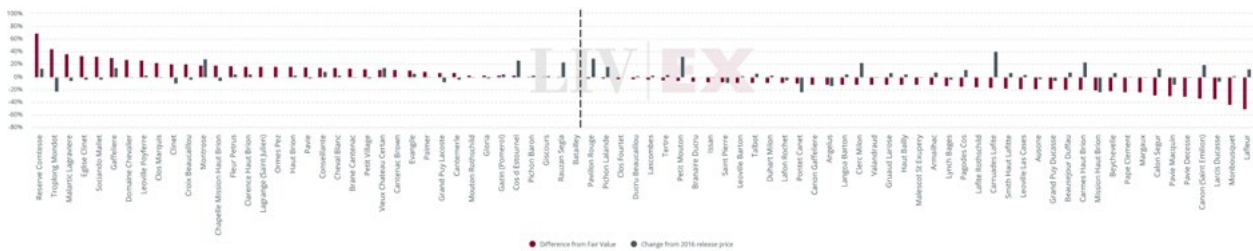
Obwohl in diesem Jahr viele Weine zu höheren Preisen, als in früheren Jahrgängen auf den Markt kamen, repräsentierten sie oft ein gutes Preis- Qualitätsverhältnis, wenn man den Bewertungen einer der drei Benchmark-Kritiker folgt. So fiel beispielsweise Smith Haut Lafitte 2018 unter seinen „fairen Preis“, wenn die Punkte von Suckling (-30%, 98-99) und Perrotti-Brown (-24%, 97-99+) berücksichtigt wurden. Für Anhänger von Galloni (51%, 90-93) erschien der Wein überteuert.

Die Grafiken 3, 4 und 5 zeigen die prozentuale Differenz zwischen dem „fairen Preises“ der 2018er Weine und dem Markteinführungspreis. Durchschnittlich lagen die Preise um 9% über dem implizierten „fairen Preis“, wenn die Bewertungen von Galloni verwendet wurden. Sie lagen 10% unter der „fairen Preis“ mit den Bewertungen von Suckling und 2% mit den Bewertungen von Perrotti-Brown. Die prozentuale Veränderung gegenüber den 2016er Einführungspreise wird auch als Referenzpunkt verwendet: Weine könnten zu höheren Preisen als je zuvor herausgebracht werden, bieten aber dennoch ein gutes Preis-Qualitäts-Verhältnis.

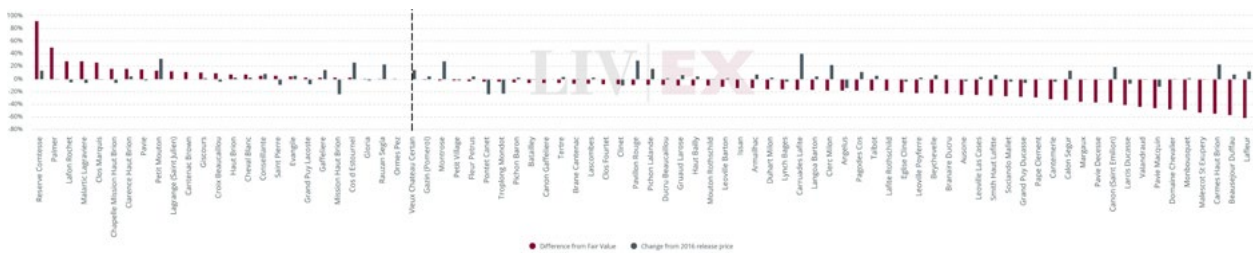
Grafik 3: Differenz zum "fairen Preis" für Bordeaux 2018 Markteinführungen anhand von AG-Scores



Grafik 4: Differenz zum "fairen Preis" für Bordeaux 2018 Markteinführungen anhand von LPB-Scores



Grafik 5: Differenz zum "fairen Preis" für Bordeaux 2018 Markteinführungen anhand von JS-Scores



Für die Vollversion klicken Sie [bitte hier](#) oder auf jede einzelne Grafik. Die individuellen Weindaten finden Sie in Anhang 1.

58 von den 82 bedeutenden Releases scheinen bei Verwendung der Bewertungen von Suckling einen „fairen Preis“ widerzuspiegeln. Mehr als die Hälfte der Releases bietet ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, wenn man die Ergebnisse von Perrotti-Brown verwendet. Mit den Ergebnissen von Galloni erscheint die Preisstrategie von Bordeaux jedoch realitätsfremd. 58 der Weine liegen oberhalb ihrer "Fairen-Preis-Marke", während nur 24 unter dieser Marke liegen.

So erscheint beispielsweise Galloni's am meisten überbewerteter Wein - Mission Haut Brion - laut Perrotti-Brown 22% unterbewertet. Während sich seine Anhänger auch über den Marktpreis von Clinet unklar sind, könnten diejenigen, die sich an den Ergebnissen von Suckling orientieren, Clinet als einen guten Deal betrachten.

Wir gehen davon aus, dass Weine im Laufe der Zeit zu ihrem "fairen Preis" tendieren. Daher sollten Weine mit besseren Preis-Qualitätsverhältnis En Primeur gekauft werden. In der Regel (wenn auch nicht immer) bieten unterbewertete Weine die besten Renditen, wenn sich der Preis auf dem Sekundärmarkt auf den "fairen Preis" erhöht. Überbewertete Weine hingegen erwirtschaften in der Regel schlechtere Renditen.

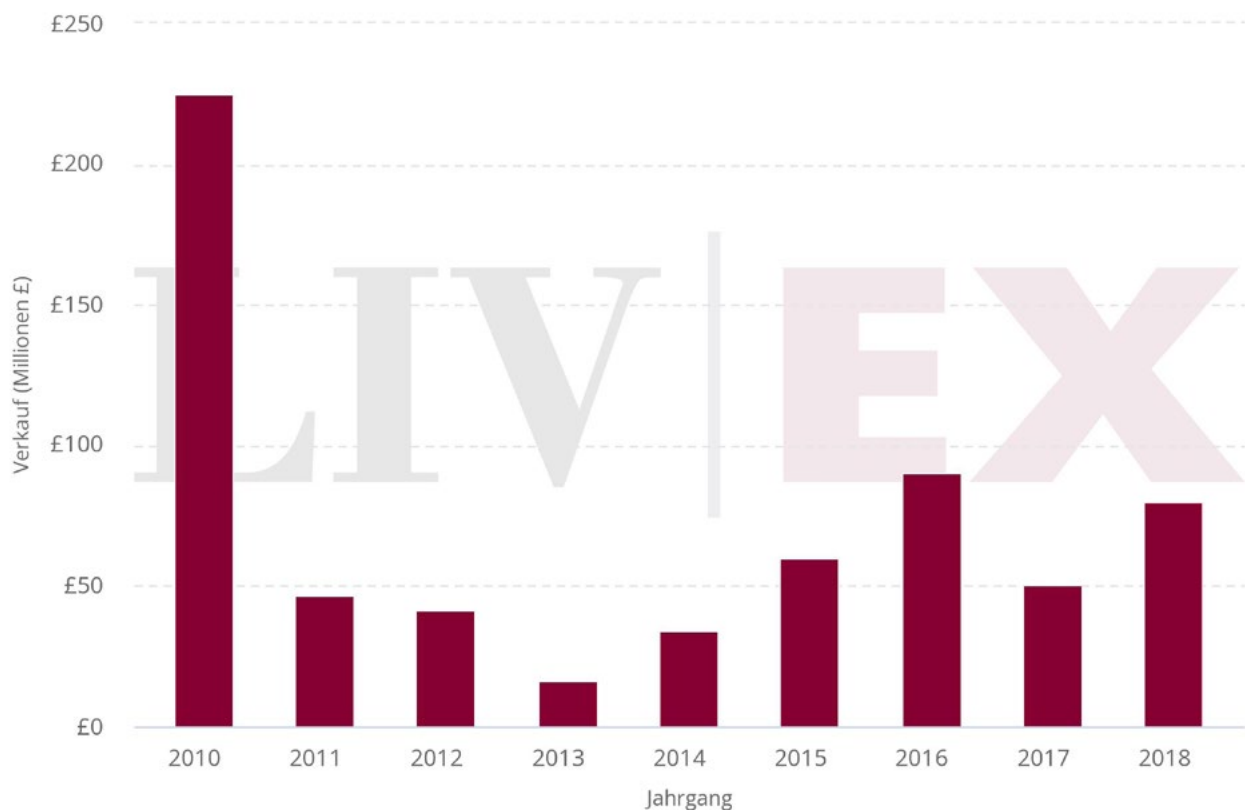


Fast alle in diesem Jahr stark nachgefragten Weine wurden günstiger als ihre 2016er Alternativen angeboten und stellten einen „fairen Preis“ dar. Lafleur wurde beispielsweise mit einem Abschlag von 45% auf den aktuellen 2016er Preis auf den Markt gebracht und von allen drei Weinkritikern als unterbewertet eingestuft. Ebenso wurde Canon mit einem 25 prozentigen Abschlag auf den 2016er Jahrgang offeriert, mit einem 11 prozentigen Abschlag in Bezug auf die Bewertungen von Galloni, 34% in Bezug auf Perrotti-Brown-Bewertungen und 38% in Bezug auf Suckling-Bewertungen angeboten. Beychevelle, der 22% unter der Marke der drei Weinkritiker liegt, war 13% günstiger als der 2016er. Kein Wunder also, dass die Zuteilung dieser Weine knapp war und einige Händler sie schnell kauften und verkauften.

Allerdings gab es in diesem Jahr einige Ausnahmen von der Regel des “fairen Preises”: Dazu gehören aufstrebende Marken<sup>7</sup>, Weine deren Qualität besser denn je erachtet wurde oder die nur in kleinen Mengen produziert wurden. So lag beispielsweise der diesjährige Wein von Palmer über seinem “fairen Preis” und auch über allen anderen auf dem Markt erhältlichen Jahrgängen. Wegen der sehr niedrigen Produktion von nur 11 hl/ha wurde er aber zu einem begehrten Sammlerobjekt, was zu einem schnellen Ausverkauf führte. Die First Growth bilden eine weitere Kategorie, die dazu tendiert, der Logik des “fairen Preis” zu widersprechen. Das liegt unter anderem an der Beliebtheit und Exklusivität der Weine an der Spitze der Klassifizierung von 1855. Sie wurden durchschnittlich 5% über dem “fairen Preis” gehandelt, sollen sich aber insgesamt gut verkauft haben (obwohl interessanterweise dennoch nicht ausverkauft).

## En Primeur-Verkäufe

Graphik 6: En Primeur-Verkäufe der Liv-ex-Mitglieder UK nach Wert



7. aufstrebende Marken, sind vor allem Weine, die in letzter Zeit an Popularität und Preis gewonnen haben. Ein starker Indikator für die zunehmende Popularität einer Marke lässt sich bei Liv-ex anhand der Plätze messen, die sie im Power-100-Ranking nach oben gerückt ist. Um das Ranking 2018 zu sehen, klicken Sie [bitte hier](#).

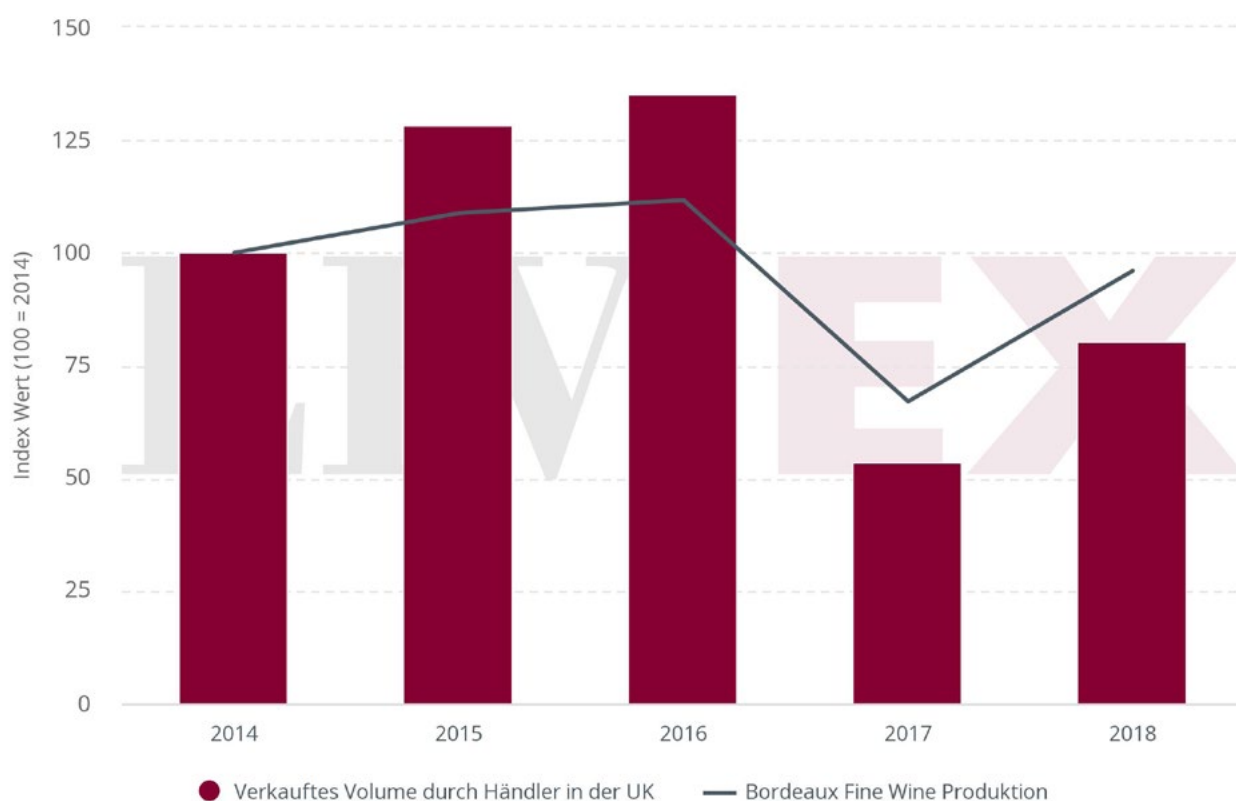


Die Umsätze der 20 größten UK-Händler (die bei Liv-ex Mitglieder sind) haben sich in diesem Jahr auf 80 Millionen Pfund erhöht und übertrafen damit die Umsätze des 2015er Jahrgangs, der insgesamt 60 Millionen Pfund erreichte. Die Nachfrage konzentrierte sich auf Weine, die im Allgemeinen gut im Vergleich zu ihren 2016er Alternativen bewertet wurden. Anekdotische Beweise deuten darauf hin, dass es in der "Mitte" viele Weine gab, die nicht viel Interesse weckten, und das lag eindeutig an der unter Sammlern wahrgenommenen falschen Preisgestaltung.

Aber nichts an Bordeaux 2018 ist gleich, und auch die Verkaufszahlen dieser Kampagne waren nicht einheitlich. Einige Händler nutzten das beispiellose Lob der Weinkritik für den Jahrgang auf ganzer Linie und berichteten von rekordverdächtigen Umsätzen. Andere verfolgten einen zurückhaltenderen, sehr selektiven Ansatz und konzentrierten sich nur auf die „Value-Stories“ des Jahrgangs, was zu vergleichsweise niedrigeren Verkaufszahlen führte.

Grafik 7 verdeutlicht die sich ändernden En Primeur-Umsätze nach Wert und Volumen. Obwohl der Umsatz im Vergleich zu 2016 nur um 12% zurückging, sank das Volumen um rund 40%, was auf eine kleinere Anzahl von Weinen zurückzuführen ist, die zu einem höheren Preis verkauft wurden. Die Verkaufszahlen von Weinen, die früher als En Primeur-Basis galten (typischerweise im Bereich von 15 bis 30 €), wurden in diesem Jahr fast gänzlich ausgelassen, da auf dem Markt noch immer große Mengen an älteren Jahrgängen zu günstigeren Preisen erhältlich sind.

**Grafik 7: En Primeur-Verkäufe der Liv-ex-Mitglieder UK nach Volumen (vs. Bordeaux-Produktion)**



Die allgemeine Resonanz der Weinkritik und die guten Verkaufszahlen verbergen einige der Herausforderungen, mit denen Händler und Négociants in diesem Jahr konfrontiert sind. Weine, die nicht verkauft wurden (oft die Weine, die zum Zeitpunkt der Markteinführung zu gleichen oder höheren Preisen im Vergleich zu früheren Jahrgängen angeboten werden) bauen Lagerbestände innerhalb der

Lieferkette auf. Sowohl in den Chateaux, die weniger Menge auf den Markt bringen, als auch bei den Négociants, die ihre Zuteilungen sichern wollen. Der britische Handel - der größte Einzelabnehmer von En Primeur - betreibt ein Netto-Cash-Modell mit einem durchschnittlichen Lagerbestand von 43 Tagen. Das ist kein Lagerhaltungsmodell: Wenn die Preise von En Primeur unattraktiv sind und die Nachfrage gering ist, könnten britische Händler sich dazu entscheiden den Wein nicht zu kaufen.

Négociants haben diese Freiheit meistens nicht. Aus Angst in Zukunft ihre Zuteilung zu verlieren kaufen sie die Ihnen zugewiesenen Mengen und erhöhen weiter ihre sowieso schon hohen Lagerbestand. In diesem Jahr sollen einige Négociants die Zuteilung mancher Weine abgelehnt haben. Damit das Geschäftsmodell der Lagerhaltung funktioniert, ist es notwendig, dass die Preise der Weine, die sie lagern, an Wert gewinnen. Wenn die Weine bei Marktfreigabe "überbewertet" sind (9% nach dem Modell unter Verwendung der Galloni-Scores), besteht die Gefahr, dass Négociants langfristig negative Renditen einfahren.

Tabelle 2 zeigt eine weitere Problematik auf, nämlich die in letzter Zeit festzustellende Tendenz der Chateaux, Weinbestände zurückzuhalten. Die Auflistung ist alles andere als vollständig, zeigt aber zunehmend die Strategie vieler Produzenten. Insgesamt gingen die auf den Markt gebrachten Mengen um 20% zurück. Wie in unserem Bericht vor der Kampagne bereits erwähnt, schafft die Zurückhaltung von Produktionsmengen einen Überhang, der die zukünftigen Preise negativ beeinflussen kann. Dieses Überangebot wird den Markt für Bordeaux-Weine nur noch weiter schwächen.

**Tabelle 2: Mengenreduzierung Bordeaux 2018**

Chateau	Volumenreduzierung im Vergleich zu 2017
Rauzan Segla	-40%
Mouton Rothschild	-37%
Montrose	-33%
Lafite Rothschild	-30%
Palmer	-30%
Pontet Canet	-30%
Calon Segur	-25%
Vieux Chateau Certan	-15%

## Fazit

Bordeaux 2018 erwies sich als ein erstaunlicher Jahrgang in Bezug auf die Meinungen der Kritiker, Preise und Verkaufszahlen. Es fehlte nicht nur an Kontinuität unter Produzenten und Weinkritikern, sondern es gab in diesem Jahr auch wenige klare Gewinner und Verlierer. Während einige Händler von den Preisen der diesjährigen Releases enttäuscht waren, nutzten andere die Ergebnisse der Weinkritik und bildeten eine Basis an neuen Sammlern, die zu höheren Verkaufszahlen beitrug. Zugleich herrschte unter den Chateaux Verwirrung, warum einige Weine so erfolgreich sind und andere nicht. Tatsächlich konzentrierte sich die Nachfrage auf eine viel kleinere Selektion von Weinen als in vergangenen „Ausnahmejahren“. Etwas verblüffender noch waren die Angebote von zweiten Weintranchen, obwohl eindeutig klar war das nicht einmal die erste verkauft wurde.

Diese komplizierte Entwicklung baut auf einer schlichten Tatsache auf: Die Weine, die nicht das Interesse der Käufer weckten, wurden entweder über oder zum aktuellen Marktpreis des 2016er Jahrgangs angeboten. Diejenigen, die „ausverkauft“ waren, entsprachen ihrem „fairen Preis“ oder waren im Vergleich zu ihren 2016er Alternativen günstiger.

Die Verfügbarkeit von Weinen auf dem Sekundärmarkt - vom ersten bis zum fünften Growths - stellte erneut eine wichtige Herausforderung für das En Primeur-System dar. Viele Chateaux haben dies nicht bemerkt. „Aufstrebende Marken“ und die Favoriten der Händler fanden willige Käufer, aber es war vor allem die beispiellose Anerkennung der Weinkritiker, die die Nachfrage antrieb und den Umsatz sowohl wertmäßig als auch mengenmäßig steigerte.

In der Tat rechtfertigten die höchsten durchschnittlichen Punkte der Weinkritiker die Preisgestaltung dieser Kampagne. Neal Martin, der vom Handel bevorzugte Bordeaux-Kritiker, wird den Jahrgang erst im Laufe des Jahres bewerten. Seine Meinung kann sich als entscheidend erweisen, ob 2018 einer der besseren Käufe der letzten Jahrgänge ist oder sich als etwas weniger profitabel erweist.

Die Punkte für den 2018er Bordeaux-Jahrgang deuten auf einen herausragenden Jahrgang hin, vergleichbar mit den großen Jahrgängen aus den Jahren 2009, 2010 und 2016. Händler, die diese Situation begrüßten, meldeten starke Umsätze - was für einige sogar zu Rekordumsätzen führte. Der Schlüssel zu diesem Erfolg war der Einstieg einer neuen Generation in den Fine-Wine-Markt, die den 2018er Bordeaux-Jahrgang für den Aufbau ihres zukünftigen Sortiments auswählte.

# Presse: Weitere Informationen

Für weitere Information oder Kommentare können Sie sich gerne an Nicola Graham ([nicola@liv-ex.com](mailto:nicola@liv-ex.com)) wenden.

## Über Liv-ex

Liv-ex ist der globale Marktplatz für den Weinhandel. Wir haben über 400 Mitglieder, von Start-ups bis hin zu etablierten Händlern, und stellen ihnen die Daten, die Handelsplattform, die Technologie und die Fulfillment-Services zur Verfügung, die sie benötigen, um Wein effizienter einzupreisen, zu erwerben und zu verkaufen.

Liv-ex hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Fine-Wein-Markt transparenter, effizienter und sicherer zu machen.

Wir veröffentlichen die aktuellen Preise, zu denen Weine gehandelt werden.

Unsere Plattform enthält über 60 Millionen konkrete Kauf- und Verkaufsmöglichkeiten für über 15.000 Weine. Alle sind für den Handel in Echtzeit verfügbar. Wir haben den Standard-in-Bond (SIB) - Vertrag konzipiert, um Lagerbestände, Lieferung und schnellere Zahlungen zu gewährleisten und bieten kostengünstige Logistik- und Lagerlösungen an. Unsere APIs können vieles davon automatisieren, um den Bruttogewinn unserer Handelsmitglieder weiter zu erhöhen.

## Hintergrund

Liv-ex (London International Vintners Exchange) wurde im Jahr 2000 von den Aktionären James Miles und Justin Gibbs gegründet. Es startete mit einer Gruppe von 10 Gründungsmitgliedern in London und der Vision, den Fine-Wein-Handel transparenter, effizienter und sicherer zu machen. Die Gründer waren überzeugt, dass sie durch die Schaffung einer Online-Börse die Größe des Marktes zum Nutzen von Liv-ex Händlern und allen, die sich für Fine-Wein interessieren, vergrößern können. Für weitere Informationen klicken Sie [bitte hier](#).

# Anhang 1

Table 1: Abweichung vom "fairem Preis" für Bordeaux 2018 unter Berücksichtigung von AG, LPB und JS Punkten.

Chateau	AG	LPB	JS	Unterschied zum 2016 Einführungspreis
Angelus	0%	-12%	-18%	-14%
Armailhac	-13%	-13%	-14%	8%
Ausone	-13%	-19%	-25%	-3%
Batailley	1%	0%	-6%	-1%
Beausejour Duffau	-12%	-21%	-57%	7%
Beychevelle	-22%	-22%	-23%	6%
Branaire Ducru	-18%	-7%	-24%	-1%
Brane Cantenac	9%	14%	-7%	-1%
Calon Segur	-33%	-30%	-33%	14%
Canon (Saint Emilion)	-11%	-34%	-38%	19%
Canon Gaffeliere	-28%	-12%	-6%	-1%
Cantemerle	6%	6%	-32%	-5%
Cantenac Brown	10%	12%	11%	0%
Carmes Haut Brion	-47%	-21%	-55%	24%
Carruades Lafite	-18%	-18%	-17%	40%
Chapelle Mission Haut Brion	38%	18%	16%	-6%
Cheval Blanc	8%	15%	8%	3%
Clarence Haut Brion	18%	17%	16%	5%
Clerc Milon	-7%	-12%	-18%	22%
Clinet	39%	21%	-9%	-11%
Clos Fourtet	3%	-3%	-9%	0%
Clos Marquis	22%	22%	27%	-1%
Conseillante	25%	15%	6%	9%
Cos d'Estournel	2%	2%	2%	27%
Croix Beaucaillou	19%	21%	10%	-4%
Domaine Chevalier	0%	27%	-48%	0%
Ducru Beaucaillou	17%	-3%	-9%	1%
Duhart Milon	8%	-10%	-16%	2%
Eglise Clinet	50%	33%	-21%	-5%
Evangile	49%	11%	4%	6%
Fleur Petrus	14%	17%	-3%	5%
Gaffeliere	27%	31%	2%	14%
Gazin (Pomerol)	-2%	2%	-2%	5%
Giscours	2%	0%	10%	1%
Gloria	4%	2%	1%	-3%
Grand Puy Ducasse	-28%	-20%	-28%	-7%
Grand Puy Lacoste	3%	6%	3%	-9%
Gruaud Larose	14%	-13%	-10%	6%
Haut Bailly	14%	-13%	-10%	5%

Chateau	AG	LPB	JS	Unterschied zum 2016 Einführungspreis
Haut Brion	63%	16%	8%	3%
Issan	10%	-8%	-14%	-1%
Lafite Rothschild	6%	-16%	-19%	0%
Lafleur	-51%	-51%	-62%	12%
Lafon Rochet	29%	-10%	29%	-6%
Lagrange (Saint Julien)	13%	16%	13%	0%
Langoa Barton	0%	-12%	-18%	4%
Larcis Ducasse	-13%	-35%	-41%	-7%
Lascombes	-1%	-4%	-8%	2%
Leoville Barton	-5%	-9%	-12%	2%
Leoville Las Cases	22%	-19%	-26%	3%
Leoville Poyferre	5%	26%	-23%	2%
Lynch Bages	-3%	-14%	-16%	-5%
Malartic Lagraviere	28%	36%	28%	-7%
Malescot St Exupery	-20%	-13%	-53%	-2%
Margaux	5%	-24%	-36%	-1%
Mission Haut Brion	92%	-22%	2%	-24%
Monbousquet	19%	-44%	-50%	1%
Montrose	26%	18%	-2%	29%
Mouton Rothschild	18%	3%	-10%	-1%
Ormes Pez	18%	16%	0%	0%
Pagodes Cos	-8%	-16%	-18%	12%
Palmer	27%	8%	50%	0%
Pape Clement	5%	-24%	-30%	1%
Pavie	34%	15%	15%	-2%
Pavie Decesse	15%	-31%	-37%	-1%
Pavie Macquin	4%	-30%	-46%	-12%
Pavillon Rouge	3%	-2%	-9%	30%
Petit Mouton	-9%	-7%	14%	33%
Petit Village	11%	12%	-2%	-3%
Pichon Baron	22%	1%	-5%	2%
Pichon Lalande	3%	-2%	-9%	17%
Pontet Canet	-4%	-10%	-4%	-24%
Rauzan Segla	0%	0%	1%	23%
Reserve Comtesse	19%	69%	92%	13%
Saint Pierre	5%	-9%	5%	-9%
Smith Haut Lafitte	70%	-19%	-26%	6%
Sociando Mallet	13%	32%	-27%	-5%
Talbot	-11%	-10%	-18%	5%
Tertre	-6%	-6%	-7%	3%
Troplong Mondot	37%	44%	-5%	-24%
Valandraud	1%	-13%	-44%	-1%
Vieux Chateau Certan	61%	12%	-1%	14%