

Aktien waren gestern, heute investiert man in Geigen

Sonntag, 16. Oktober 2016

Jenny Berg

Geld auf dem Sparkonto bringt heute kaum Zinsen. Deshalb lohnt es sich, in Sachwerte zu investieren – zum Beispiel in hochwertige Instrumente. Eine junge deutsche Firma bietet deshalb Geigen als Anlageprodukt an. Dem Investor winkt nebst einer finanziellen auch eine «emotionale Rendite».

- Wie Kunst oder Rotwein sind Geigen attraktive Anlageobjekte – und zwar nicht nur die millionenschweren Exemplare.
- Auch neue Geigen eignen sich als Anlage, denn sie haben eine höhere Wertentwicklung als beispielsweise eine alte Stradivari.
- Wer in Geigen investiert, wird gleichzeitig zum Mäzen – und kommt meist auch in den Genuss von Hauskonzerten.

Sachwerte brauchen Fachwissen

Wer sein Geld derzeit aufs Sparbuch legt, erhält kaum noch Zinsen. Aus diesem Grund werden Anlagen in Sachwerte immer attraktiver. Mit einem Investment in Rotwein oder in Kunst kann eine deutlich höhere Rendite erzielt werden – bei entsprechendem Fachwissen über die jeweilige Marktsituation.

Dies galt bislang auch für Streichinstrumente. Wer etwa eine Stradivari als Geldanlage anvisierte, benötigte Kontakte zu Instrumentenhändlern und Fachwissen über Geigenbau, um den gesunden Zustand eines alten Instruments einschätzen zu können.

Preis nach oben: offen

Ausserdem man brauchte sehr viel Geld: Die günstigsten Geigen des Italieners Antonio Stradivari, die derzeit auf dem Instrumentenmarkt zu haben sind, setzen bei fünf Millionen Franken an. Nach oben sind keine Grenzen gesetzt. Anteilsscheine an einem solchen Instrument sind bislang nicht erhältlich.

Es muss keine Stradivari sein

Ein junges Unternehmen aus Deutschland bietet nun auch für kleinere Budgets Streichinstrumente als Geldanlage an – und macht gleichzeitig seine Kunden zu Mäzenen: die Firma Violin Assets mit Sitz in Bedburg bei Köln.

Die Firma kauft eigenständig teure Stradivaris und alte italienische Geigen der preislichen Mittelklasse, und gibt auch neue Instrumente bei heutigen Geigenbauern in Auftrag. Denn auch die jungen Instrumente können hervorragend klingen und haben oft eine höhere Wertentwicklung als die ohnehin preislich teureren alten Instrumente.

Schon mit 30'000 Franken kann ein Kunde bei Violin Assets eine neu gebaute Geige kaufen – und sie dann einem jungen Musiker zur Verfügung stellen. Denn anders als bei den alten Geigen entwickelt sich der Klang eines neuen Instruments nur, wenn es gespielt wird.

Von Kennern empfohlen

Die Kontakte zwischen den Privatkunden, die ein Instrument als Anlageobjekt suchen, und den jungen Musikerinnen und Musikern, die für ihre Karriere ein gutes Instrument benötigen, stellen die Firmeninhaber Christian Reister und Jost Thöne her.

Der Anlageberater Reister und der Stradivari-Experte Thöne erhalten von internationalen Wettbewerben und von Musikhochschulen Empfehlungen über besonders förderungswürdige Nachwuchskünstler.

Unbezahlbar: die «emotionale Rendite»

Sind sich Anleger und Musiker einig, etwa über die Laufzeit der Leihgabe und die Zahlung der Versicherungsbeiträge, kommt ein Leihvertrag zustande. Häufig werden darin auch jährliche Hauskonzerte vereinbart.

So kann der Anlagekunde, der nun auch Mäzen ist, sein Investment regelmässig live hören. Eine «emotionale Rendite» nennt Christian Reister dies – einen Zusatzwert, den ein nacktes Sparbuch oder ein Aktien-Portfolio nicht bieten können.

Bei Verkauf Galgenfrist

Wie aber steht es um die finanzielle Rendite? «Die sogenannte Fuchs-Taxe für Streichinstrumente weist seit 1907 regelmässig eine Wertsteigerung von fünf bis acht Prozent für hochwertige Streichinstrumente aus», sagt Christian Reister. Doch den genauen Gewinn weiss der Kunde erst, wenn er sein Instrument wieder verkauft.

Damit die jungen Musiker vom Verkaufswunsch ihres Mäzens in ihrer Karriere nicht beeinträchtigt werden, wird in den Leihverträgen eine Kündigungsfrist von einem Jahr empfohlen. So hätten die Künstler genügend Zeit, sich ein neues Instrument zu suchen.

Es sei noch nicht vorgekommen, dass ein Kunde sein erworbenes Instrument selbst spielen wollte: «Unsere Kunden sind Privatanleger, keine Musiker», betont Reister. Doch die Hauskonzerte, die schon zu Zeiten von Mozart und Co. üblich waren, die erfreuen sich unter den Violin-Assets-Kunden und -Mäzenen ausserordentlicher Beliebtheit.

Sendung: Radio SRF 2 Kultur, Kultur kompakt, 13. Oktober 2016, 8.20 Uhr