

# rendite

Juni

16

Das Anlagemagazin der Börsen-Zeitung



## Schwellenländer am Wendepunkt

Nach dem Ausverkauf bieten sich jetzt günstige Gelegenheiten

### Gutes Gewissen

Mit welchen Indexfonds eine nachhaltige Strategie umsetzbar ist  
Seite 18

### Große Hoffnung

Warum skandinavische Aktienmärkte mehr Beachtung verdienen  
Seite 22

### Höhere Renditen

Wie man ein Investment mit Bonuszertifikaten sicherer machen kann  
Seite 60



Nicht aus dem Portfolio von Violin Assets:  
Die nach ihrer ersten bekannten  
Eigentümerin benannte „Lady Blunt“  
von Antonio Stradivari von 1721,  
die 290 Jahre später für rund 11 Millionen  
Euro versteigert wurde. Sie gilt als eine  
der am besten erhaltenen historischen  
Violinen weltweit.



# Wertanlage für (fast) alle Sinne

Streichinstrumente als neue Assetklasse. Investoren fördern Künstler.

Von Bernd Wittkowski

Jost Thöne darf man mit Fug und Recht einen Geigen-Besessenen nennen. Der studierte Musiker (Hauptfach Viola), spätere Geigenhändler und Verleger einschlägiger Fachbücher, 1962 als Sohn eines Komponisten und Musiklehrers geboren, kann aus dem Stegreif locker zwei Stunden lang allein über das F-Loch von Streichinstrumenten oder die perfekte Asymmetrie der Geige referieren. Mit geradezu detektivischem Spürsinn hat er weltweit bei Sammlern, in Museen oder bei berühmten Solisten bis jetzt gut 300 der vielleicht noch 450 existierenden Violinen, Bratschen und Celli des legendären italienischen Geigenbaumeisters Antonio Stradivari (ca. 1644 bis 1737) ausfindig gemacht.

Die erste Hälfte der Instrumente hat Thöne in einem 2010 erschienenen spektakulären vierbändigen Wälzer in höchster fotografischer und drucktechnischer Qualität in Originalgröße – die Celli auf Ausklappseiten – dargestellt und bis ins kleinste Detail, auch ihrer Geschichte, rezensiert. Sogar dendrochronologische Analysen (Dendrochronologie ist die Wissenschaft vom Baumalter), die Auskunft darüber geben, von welchen Bäumen das Holz stammt, aus dem die Instrumente vor drei Jahrhunderten gefertigt wurden, fehlen nicht. Die Fachwelt ist schon jetzt in heller Aufregung in Erwartung der Bände V bis VIII des Werks, die Thöne im Juni der Öffentlichkeit vorstellen will.

Das Metier von Christian Reister, Jahrgang 1972, ist die Vermögensverwaltung. Er hat unter anderem für M&G Investments und zuletzt für das Bankhaus Metzler im As-

setmanagement gearbeitet. Reister ist mit einer Geigen-solistin verheiratet. Diesem Umstand ist es zu verdanken, dass man sich 2013 bei Thöne traf. Während Reisters Gattin einige Instrumente spielte, entwickelten die beiden Männer bei zwei Tassen grünem Tee eine Geschäftsidee, in der sich ihre jeweiligen beruflichen Leidenschaften auf ideale Weise ergänzten und die sie spontan ziemlich revolutionär fanden: hochwertige Streichinstrumente als Investment. Eine neue Anlageklasse war geboren, die mit der Schönheit des Instruments und dessen außergewöhnlichem Klang sowie der Förderung der Kultur und der Unterstützung von Musikern zugleich einen Mehrwert für (fast) alle Sinne generieren soll.

Bald hatten Thöne und Reister ihre Firma Violin Assets gegründet, gemietete Geschäftsräume hinter den dicken Mauern des Wasserschlosses Bedburg unweit von Köln bezogen und eine Website aufgesetzt. Im Juli 2014, ein Vierteljahr nach dem operativen Start, wurde das Duo mit dem ersten Kunden handelseinig. Und der kleckerte nicht, er klotzte: Es durfte gleich eine 4 Millionen Euro teure Stradivari sein, die Thöne über seine exzellenten persönlichen Kontakte beschaffte. Damit war den beiden Partnern nicht nur der direkte Einstieg in die Rolls-Royce-Klasse der Streichinstrumente gelungen, sie hatten auch auf Anhieb den Break-even erreicht. Ihre Marge verraten die Händler nicht. Jedenfalls blieb genug hängen, um das Startkapital darzustellen und die Anlaufkosten zu decken. Aktuell haben sie wieder eine Stradivari im Angebot: 5 Millionen Euro sind aufgerufen.

Der Erwerber eines hochwertigen historischen Instruments darf auf Basis »

## INTERVIEW MIT CHRISTIAN REISTER UND JOST THÖNE

## Finanzmarkt trifft Musikermarkt

Herr Reister, Herr Thöne, ich bin ein nullzinsgeschädigter und frustrierter Sparer und möchte 100 000 Euro sinnvoll und ertragbringend anlegen. Was können Sie mir anbieten?

**Reister:** Wir bieten Streichinstrumente als Wertanlage an. Ihr Vermögen sollte allerdings so breit diversifiziert sein, dass es bei dieser Anlage um eine Beimischung geht. Streichinstrumente sind ein alternatives Investment, das nicht ganz liquide ist. Optimal ist ein Anlagehorizont ab zehn Jahren.

Angenommen, ich hätte neben den verfügbaren 100 000 Euro noch ein paar andere Anlagen.

**Reister:** Dann könnten wir Ihnen zum Beispiel ein historisches Instrument empfehlen. Da können Sie mit etwa 80 000 oder 85 000 Euro einsteigen. Es ließe sich aber auch ein kleines Portfolio mit Neubauten zeitgenössischer Geigenbauer zusammenstellen. Da geht es bei 25 000 bis 30 000 Euro für eine Geige los, eine Bratsche ist etwas teurer, ein Cello noch etwas teurer. Wichtig ist, auch hier nur die Besten der Besten zu nehmen. Es gibt weltweit nicht viel mehr als eine Handvoll Geigenbauer, die absolute Spitzenklasse produzieren und sich an dem Niveau orientieren, das Stradivari vor 300 Jahren geprägt hat.

Was ist Ihr Geschäftsmodell?

**Reister:** Wir sind Händler von Streichinstrumenten als Wertanlage und schaffen Transparenz an diesem noch relativ unbekanntem Markt.

**Thöne:** Wir bringen den Finanzmarkt mit dem Musikermarkt zusammen. Das Segment, das bisher eine Nische von Geigenbauern, Geigenhändlern und Musikern ist, erschließen wir für alle, die daran als Investor teilhaben möchten.

Was spricht für Streichinstrumente als Geldanlage?



**Christian Reister**  
Gründer und Geschäftsführer von Violin Assets

**Jost Thöne**  
Gründer und Geschäftsführer von Violin Assets

## Zu den Personen

Aus ihren komplementären beruflichen Leidenschaften machten Christian Reister und Jost Thöne ein Geschäftsmodell: Vermögensanlage und Streichinstrumente. 2014 gründeten sie Violin Assets mit Sitz im Wasserschloss Bedburg westlich von Köln. Reister war zuvor im Assetmanagement des Bankhauses Metzler tätig. Thöne ist Verleger von Fachbüchern über den italienischen und französischen Geigenbau und hat vor allem mit der Dokumentation „Antonio Stradivari“ weltweit für Aufsehen gesorgt. Die Bände V bis VIII erscheinen in Kürze.

**Reister:** Erstens sind Streichinstrumente eine sehr werthaltige Anlage. Die besten historischen Instrumente zeigen über die vergangenen 100 Jahre eine Wertentwicklung von 5 bis 8 % pro anno und sind damit eine fantastische Beimischung. Zweitens handelt es sich hier um einen Sachwert, das ist ja heute schon ein Wert an sich. Drittens sind Streichinstrumente Mobilien. Der Eigentümer ist nicht an die Scholle gebunden, sondern kann das Anlageobjekt aufbewahren, wo immer er möchte. Hinzu kommt viertens der immanente und von Moden unabhängige Nutzwert eines Streichinstruments für die Musiker.

Wie volatil sind solche Anlagen?

**Reister:** Die Wertentwicklung ist sehr, sehr stetig, insbesondere seit Mitte der achtziger Jahre. Maßgeblich für diesen Markt ist die „Taxe der Streichinstrumente“ von Albert Fuchs, die erstmals 1907 aufgelegt wurde, etwa alle sieben bis acht Jahre neu herausgegeben wird und auf tatsächlichen Marktpreisen im jeweiligen Zeitraum basiert. An diesem Markt sind keine Notverkäufe zu beobachten, wenn man

einmal von dramatischen Ereignissen wie einem Weltkrieg absieht.

Beflügelt das Zinsumfeld Ihr Geschäft?

**Reister:** Ja, definitiv. Wir werden viel stärker wahrgenommen, ohne dass wir von uns aus an die Öffentlichkeit gehen oder Werbung machen. Die Nachfrage steigt spürbar. Das läuft alles über Mundpropaganda. Viele Menschen kommen zu uns, weil sie vom geldpolitischen Umfeld verunsichert und von den sich heute bietenden Anlagemöglichkeiten enttäuscht sind und eine Alternative suchen.

Wie würden Sie den typischen Anleger in historischen Streichinstrumenten beschreiben?

**Reister:** Den typischen Anleger gibt es nicht. Charakteristika sind wohl, dass unsere Kunden zum einen Werterhalt suchen und zum anderen zwar die sich bietenden Ertragschancen attraktiv finden, aber auch nicht unbedingt auf die letzte Renditeoptimierung aus sind. Ansonsten ist das eher eine bunt gemischte Gruppe. Zu unseren Kunden gehört zum Beispiel ein Angestellter mit durchschnittlichem Einkommen,

der nach und nach seine Fondsanlagen auflöst und sich vor eineinhalb Jahren eine Geige und jetzt ein Cello gekauft hat, jeweils im Bereich von 30 000/35 000 Euro. Dann gibt es den Unternehmer mit dreistelligem Millionenvermögen, der ab und zu in dieses Segment investiert und zugleich als Mäzen junge oder auch gestandene Musiker unterstützt. Und nicht zuletzt zeigen Stiftungen zunehmend Interesse an Investments in Streichinstrumenten, zumal wenn sie damit einen Förderzweck im Bereich Kultur oder Ausbildung verbinden können.

#### **Die Instrumente verschwinden also nicht in Tresoren?**

**Thöne:** Bislang haben alle unsere Kunden die erworbenen Instrumente Musikern zur Verfügung gestellt. Damit wird ein kultureller Mehrwert geschaffen, was die Anleger durchaus erkennen und zu schätzen wissen. Für die Mäzene können die Instrumente zudem ein toller Werbeträger sein.

#### **Indem im Programmheft steht, „Diese Geige wird dem Künstler zur Verfügung gestellt von der Firma XY“?**

**Thöne:** Das ist nicht unüblich. Es gibt aber auch Eigentümer, denen es mehr auf Discretion ankommt. Nicht jeder möchte die Öffentlichkeit wissen lassen, dass er ein Instrument im Wert von 4 oder 6 Millionen Euro besitzt.

#### **Ihr Markt ist vermutlich sehr eng, man verkauft ja nicht jede Woche eine Stradivari.**

**Thöne:** Das müssen wir auch nicht. „Stradivari“ ist der Aufhänger, den jeder sofort versteht, aber es gibt sehr viele hochinteressante italienische Geigen aus dem 18. und 19. Jahrhundert zu Preisen zwischen 100 000 und 1 Million Euro. Und es gibt einen Riesenbedarf. Weltweit entstehen ständig neue Orchester, nicht zuletzt in Asien. Der Markt ist nicht unendlich groß, aber auch nicht ganz klein. Wir sind jedenfalls lieferfähig.

der mehr als hundertjährigen Marktbeobachtung – nachvollziehbar an dem im Leipziger Friedrich Hofmeister Musikverlag erscheinenden Standardwerk „Taxe der Streichinstrumente“ – mit stabilen jährlichen Wertsteigerungen von mindestens 5 bis 8% rechnen (siehe Interview). Bei meisterlichen Spitzeninstrumenten wie von Stradivari oder von dessen wie er in Cremona beheimatetem und kaum weniger berühmtem Zeitgenossen Giuseppe Guarneri del Gesù sollen in der Vergangenheit auch schon mal bis zu 23% pro anno drin gewesen sein. Die Korrelation zu anderen Assetklassen gilt als gering. „Verlust“ ist hier, anders als am weitaus volatileren Kunstmarkt, zu dem die Geigenhändler auf Distanz bleiben, eher ein Fremdwort. Die Wertentwicklung werde nicht von Spekulanten getrieben, heißt es, sondern von Freunden der klassischen Musik und damit nicht zuletzt von einem kulturellen Interesse bestimmt, was für Stabilität an diesem jungen Investmentmarkt sprechen sollte.

Der Aufwand, den die Streichinstrumente- und Wealth-Management-Experten betreiben, bis eine Violine oder eine Viola einen neuen Eigentümer gefunden hat, ist durchaus erheblich. Man möchte sich ja keine Fälschung andrehen lassen oder eine „Stradivari“, die mehr aus nachgebildeten Ersatzteilen besteht, als dass sie noch als Original durchgehen kann. Das Risiko, auf Betrüger reinzufallen, erscheint allerdings bei den heutigen technischen Möglichkeiten, die bis zu einer stundenlangen computertomografischen Untersuchung der Instrumente reichen, recht überschaubar.

Doch die Kunden, in aller Regel Laien, brauchen langfristige Sicherheit und erwarten Herkunfts- und Qualitätsnachweise, die auch noch in 50 oder 100 Jahren belastbar sind, gegebenenfalls für ihre Erben. Folglich bieten Thöne und Reister – und hier wollen sie sich vom tradierten Geigenhandel ebenso wie vom Auktionsmarkt positiv abheben – umfangreiche Dokumentationen, von dritter, unabhängiger Seite erstellte Echtheitszertifikate, Zustandsberichte, Jahresringgutachten, Wertbestätigungen und manches mehr. Die im Auswahlprozess als investmentge-

eignet eingestuften Instrumente erhalten dann von Violin Assets ein entsprechendes Siegel und eine Art Rating, das aus Kriterien wie Geigenbauer, Zustand und Klang abgeleitet wird.

Damit nicht genug: Auf Wunsch vermittelt das Unternehmen den Investoren Musiker, denen das Instrument als – möglichst langfristige – Leihgabe zur Verfügung gestellt wird. Die offene und womöglich obendrein werbewirksame oder aber diskrete Förderung von jungen Talenten und zuweilen auch von gestandenen Künstlern ist schließlich ein Teil des Mehrwerts, der mit dieser Sachwertanlage geschaffen werden kann. Zur „Rendite“ können auch schon mal Privatkonzerte sowie der unmittelbare Austausch zwischen Investoren und Mäzenen einerseits und den Künstlern andererseits beitragen. Leistungen etwa im Zusammenhang mit Lagerung, Wartung und Versicherung der wertvollen Instrumente komplettieren den Rundumservice von Reister und Thöne, die sich mit ihrem Geschäftsmodell, der Verbindung von Finanzmarkt und Musikermarkt, von Vermögensanlage und Streichinstrumenten, „momentan allein auf weiter Flur“ sehen.

Erleben wir hier, zumal vor dem Hintergrund der Null- und Negativzinspolitik der EZB, die Anfänge eines neuen Massenmarktes? Ganz so wild wird es nicht werden, da fehlt es denn doch an einem ausreichenden Angebot geeigneter Instrumente. Sollte sich ein regelrechter Stradivari-Hype entwickeln, „würde für uns auch der Spaß aufhören“, sagt Thöne. Aus seiner Sicht wäre es ein Riesenfehler, zu groß werden zu wollen und irgendwann die wachsende Nachfrage nicht mehr bedienen zu können. Auf die Idee eines „Streichinstrumente-Publikumsfonds“ angesprochen, äußert sich Reister, der bei Violin Assets für Kundenbetreuung und Produktmanagement verantwortlich zeichnet, auch eher skeptisch – schon weil in einer Fondsstruktur der gerade für diese Anlageklasse wichtige persönliche Kontakt zwischen allen Beteiligten verloren ginge. Geeignet sei das Thema Streichinstrumente als Wertanlage eher für ausgewählte Anleger wie vermögende Privatkunden, Family Offices oder Stiftungen. ■