



*Ihr Tor in die Welt der  
Weinanlage*

Stanley W. Bronisz, MBA



Grapevault Wine Fund No. 1  
GmbH & Co. KG

# *Grapevault Wine Fund No.1 GmbH & Co. KG: Sicherheit, Ertrag & Wertsteigerung*

---

- Eine ideale Geldanlage durch eine Kombination aus Spezialimmobilien, Weinraritäten und Venture Capital
- Hohe Wertsicherheit durch den hohen Immobilienanteil von 70 %
- Vierfache finanzielle Chance
  - Solide Rendite (*von 1 % im Jahr 2010 auf 18,4 % im Jahr 2019 steigend*) \*
  - Steigerung des Unternehmenswert (*bis 2019: 150 %*) \*
  - Wertsteigerung der Immobilien (*Aufbau von stillen Reserven durch eine Steigerung des Ertrags- und Substanzwertes der Spitzenreblflächen*) \*
  - Gewinnmaximierung durch den geplanten Börsengang (*Zeithorizont: sechs bis neun Jahre*)

*\* Prognose des Anbieters*

# Weininvestments: ein Wachstumsmarkt!

MONDAY, JULY 30, 2007

## Iconic Napa Winery Stag's Leap Sold for \$185 Million



Stag's Leap Wine Cellars which vaulted to international fame when its Napa Valley Cabernet won the Paris Tasting of 1976, has been sold for \$185 million to a partnership of Washington-based Ste. Michelle Estate and Tuscan vintner Piero Antonicci. The sale includes the winery and the 100 and 500-acre vineyards but the 100-acre family parcel at the main

BEIJING / 16.07.2008

## Chinesische Großbank legt Weinfonds auf

Die größte chinesischen Bank - die „Industrial and Commercial Bank of China“ (ICBC) - hat jetzt erstmals einen Weinfonds aufgelegt, der sich an vermögende Privatpersonen und Firmenkunden im Reich der Mitte richtet. Dies berichtet die chinesische Nachrichtenagentur Xinhua. Das Volumen der ersten Tranche wird mit

WALL STREET JOURNAL / MAY 2, 2008

## Private Equity Gets Buzzed on Winery Investments

Private-equity firms are pursuing an insouciant investing interest, with a hint of earthiness. They're looking at wineries.



Over the past month, at least two buyout firms have raised money to invest in family-owned wineries. Vinum Capital, of San Anselmo, Calif., is raising a \$250 million fund to acquire as many as 10 wineries on the West Coast. San Francisco firm Bacchus Capital Management LLC is also sitting on an undisclosed amount of capital that "is ready to make investments," in

# Wein in der Presse: Die Preise steigen!

REIMS/HONGKONG / 08.06.2008

## Rekordpreise für Dom Pérignon bei Weinauktion in Asien

Bei einer außergewöhnlichen Auktion von Acker Merall & Condit in Hongkong stiegen die Preise für Dom Pérignon Champagner auf neue Höchstmarken. Einer der gefragtesten Posten waren Magnums aus der Serie Dom Pérignon Oenothèque 1966,



1973 und 1976, die für die Summe von \$93.260 (€61.990) pro Drier-Set (gegenüber geschätzten \$20.000) versteigert wurden.

Damit wurden alle bisher erreichten Champagnerrekorde überboten. Die Auktion wurde abgebrochen, nachdem zwischen 12 und 15 Minuten im Voraus, 100 Prozent

SAN FRANCISCO / 15.07.2008

## Exportrekord für die kalifornische Weinindustrie

Die Exporte der kalifornischen Weinindustrie nach Asien, Europa und nach Kanada sind dank des schwachen Dollars



kräftig gestiegen. Nach Angaben des „California Farm Bureau“ erreichte der Weinausport nach Europa letztes Jahr ein Rekordniveau von 1,57 Milliarden Euro.

REIMS / 30.01.2008

## Champagnerexport nach Russland hat sich versiebenfacht

Nicht nur die Chinesen sind wie gestern berichtet in Champagnerlaune sondern auch die Russen. Der Export von Champagner nach Russland wird daher 2007 voraussichtlich erstmals die Marke von einer Million Flaschen übersteigen. Dies geht aus den aktuellen Zahlen des Champagnerverbandes hervor, die der Schaumweinhersteller „alle Schimere“ an-

BEIJING / 03.02.2008

## Flaschenwein-Import nach China hat sich verdoppelt

Die „China Wines Information“ hat jetzt aktuelle Zahlen über die Flaschenwein-Importe nach China veröffentlicht. Diese dokumentieren einen dramatischen Anstieg in diesem Sektor für die vergangenen beiden Jahre. Demnach hat sich der Flaschenimport von 2005 auf 2006 um 97,7 Prozent gesteigert und in diesem Jahr erneut knapp verdoppelt von



23 Millionen Flaschen auf 49 Millionen Flaschen. Die 2006 wichtigsten Herkunftsländer sind Italien, Spanien und

REIMS / 09.08.2007

## Champagnerhaus Moët & Chandon mit Lieferproblemen

Das auf dem Weltmarkt führende Champagner-Haus Moët & Chandon hat zum ersten Mal seit 30 Jahren ernsthafte Lieferprobleme und das mitten in einem boomenden Geschäft. Die zum Luxuskonzern LVMH gehörende Markengruppe, zu der auch der Luxuschampagner Dom



Pérignon gehört, konnte im ersten Halbjahr 2007 seinen Gewinn um 13 Prozent steigern. In China wurden 2007 49 Millionen



# *Institutionelle Anleger investieren in Weinimmobilien und Weingüter!*

- AXA Millesimes
- CalPERS \$ 200 Mio.
- Challenger Wine Trust \$ 300 Mio.
- Global Wine Partners \$ 200 Mio. +
- Premium Pacific Vineyards \$ 450 Mio.
- Silverado Premium Properties \$ 350 Mio. +
- Vinum Capital \$ 250 Mio.
- VinREIT \$ 200 Mio +
- Fortress Investment Group
- Bacchus Capital Management
- Societe Generale
- LVHM

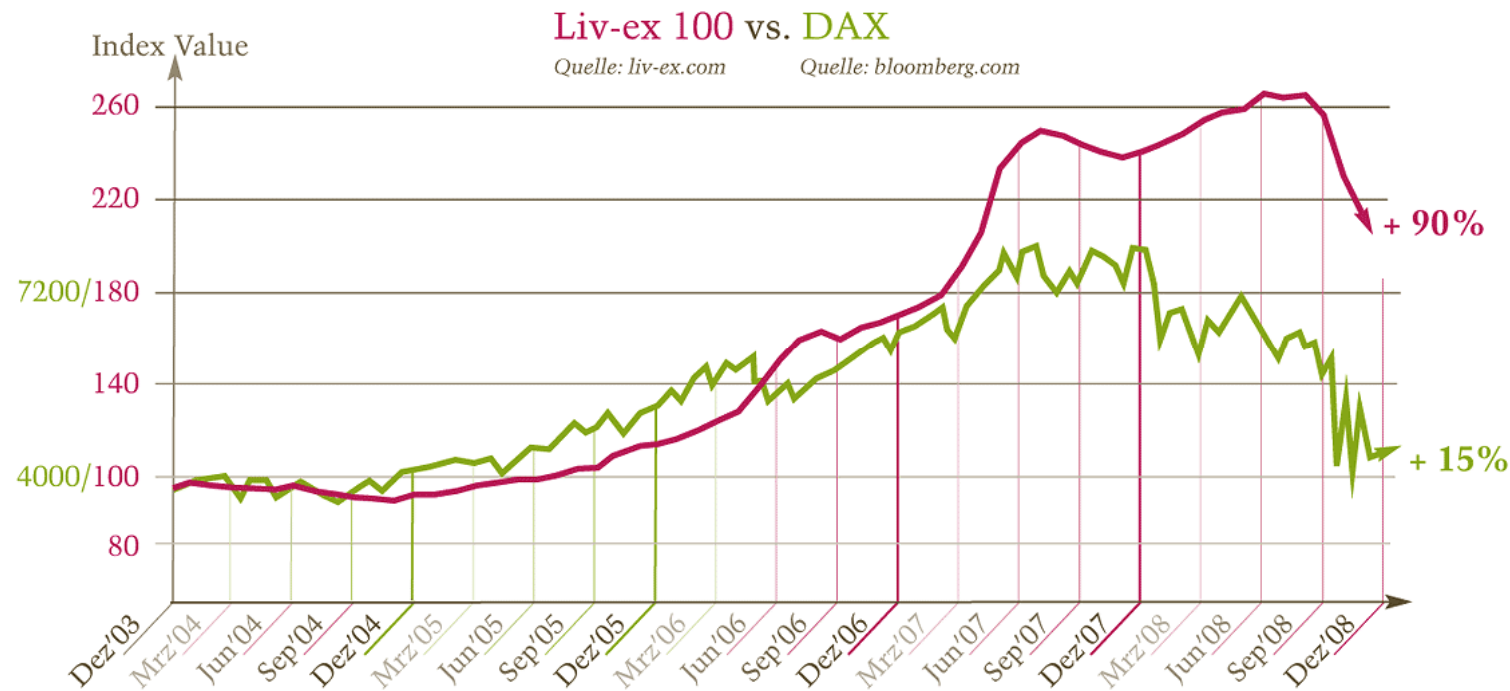


# Warum in Wein investieren?

---

- Premium- & Superpremiumweine zählen zunehmend zu den Luxusgütern und bieten eine sehr gute Chance auf entsprechende Gewinnmargen
- Die Nachfrage von neuen Käufergruppen in China, Asien & Russland ist rasant gestiegen und wird voraussichtlich weiter steigen!
- Spitzenweinberge mit geschichtlichem Hintergrund sind begrenzt & nicht vermehrbar, d.h. die Produktion kann nicht beliebig gesteigert werden (*die Flaschenpreise für Weine aus solchen Lagen aber schon!*)
- Premium- & Superpremiumweine bilden inzwischen eine eigene Anlageklasse
- Die Anzahl der Top-Weinflaschen aus historischen Jahrgängen wird Jahr für Jahr weniger (*da sie sukzessive ausgetrunken werden*)
- Wein ist eine „grüne“ Geldanlage, die fasziniert, zum Anfassen ist & ein gutes Gefühl mit sich bringt

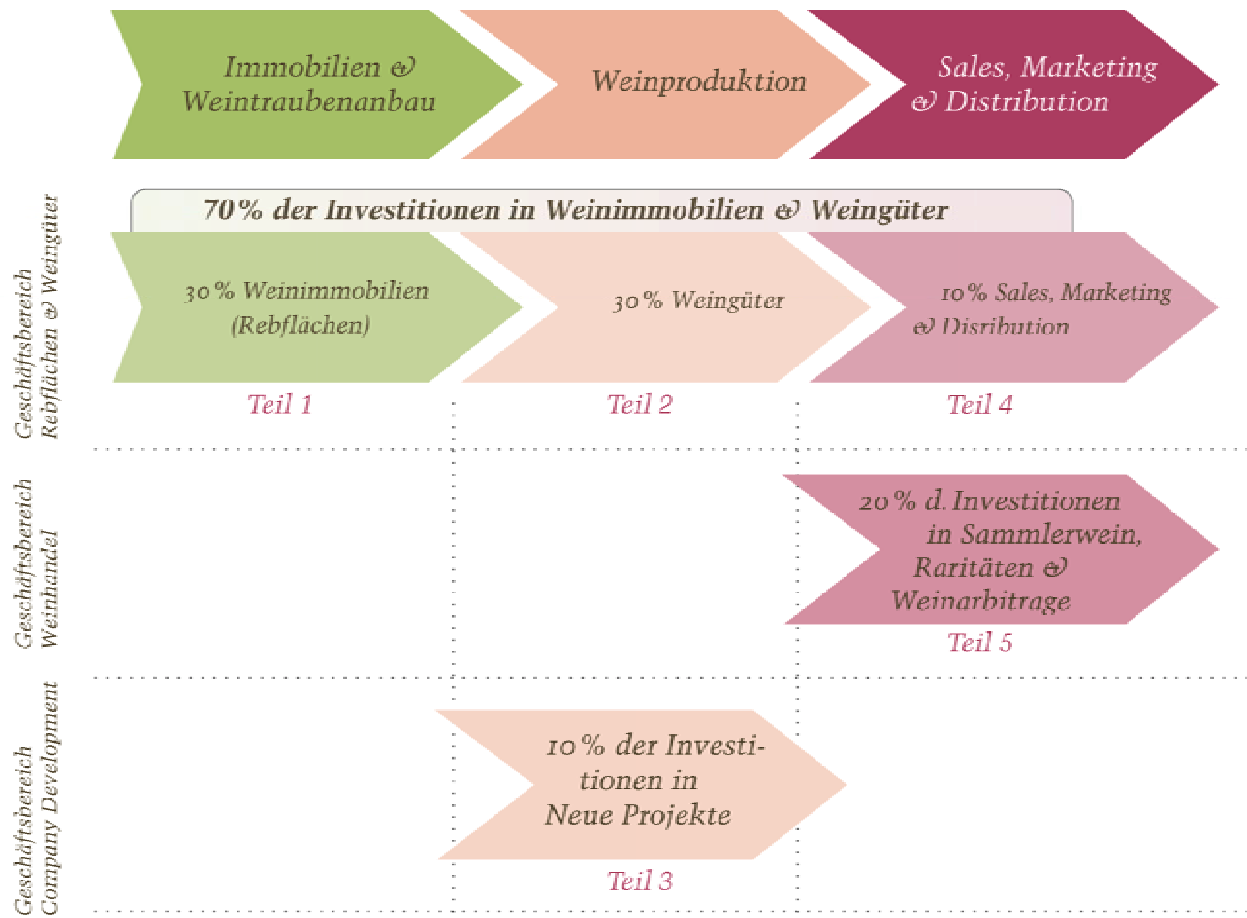
# Ein Investment in Wein ist weniger konjunkturanfällig als ein Aktieninvestment



**Liv-ex 100** – Stand 1.12.2003: 99,60 Punkte || Stand 1.12.2008: 209,48 Punkte

**DAX** – Stand 1.12.2003: 3.821,20 Punkte || Stand 1.12.2008: 4.394,79 Punkte

# Eine Übersicht der Wertschöpfungskette in der Weinbranche



# Das Konzept des Grapevault Wine Fund No. 1

---

- Der erste Beteiligungsfonds in der deutschen Weinbranche, der die komplette Wertschöpfungskette in der Weinindustrie abdeckt
- Das breitgestreute Portfolio kombiniert Anlagen von *(Abweichungen +/-10% möglich)*
  - 70 % in Rebflächen *et* erfolgreiche Weingüter
  - 20 % in ein Portfolio von Sammler- *et* historischen Weinen
  - 10 % in die Entwicklung von neuen Weintechnologien
- Sicherstellung eines optimal ausgewogenen Chancen *et* Risiko-Verhältnisse
- Erhebliche Wertsteigerung und Exit-Möglichkeit durch einen Börsengang
- Eine nachhaltige Geldanlage zum „Anfassen *et* Wohlfühlen“!



*70% Investment in  
Weinimmobilien  
(Rebflächen) &  
erfolgreiche Weingüter*

**Die Chancen:**

- Sicherheit der Immobilien
- Dreifacher Hebel
  - Erhöhung der Margen
  - Erhöhung des Absatzes
  - Wertsteigerung der Immobilien



# Warum in Rebflächen investieren?

- Weinimmobilien in Spitzenlagen bieten Wertsicherheit!
- Spitzenweinberge mit geschichtlichem Hintergrund sind begrenzt & nicht vermehrbar
- Die Preise für begehrte Weinberge steigen nachweislich mit der Zunahme der Preise für Premiumweine aus diesen Rebflächen
- Die Vermietung von Rebflächen erzielt ca. 4 – 6 % p. a. \*
- Der Verkauf von Qualitätstrauben erzielt ca. 6 – 15 % p. a. \*
- Die Produktion von Premiumweinen aus Qualitätstrauben eröffnet die Chance auf Margen von 30 % und mehr (*bei konstanten Produktionskosten steigt die Marge proportional zum erzielbaren Verkaufspreis*)

\* *Ergebnisse der Vergangenheit*

# Spitzenreblagen: „Grüne Anlage“ mit dem höchsten Ertrags- und Substanzwert



## Beispiele der Wertsteigerung von Spitzenreblagen

Region	2007	Langfristig
■ Bordeaux	13 %	10 bis 15 % p.a. (in 25 Jahren)
■ Napa Valley	15 %	12 % p.a. seit 1967
■ Champagne	17 %	10 % + p.a. seit 2000
■ Burgundy	2 %	5 % p.a. (in 30 Jahren)

Quellen: Bergman Vineyards Report Jan. 2009; The Institutionalisation of Terroir, Adam Feil 2006

# *Ein Vergleich der Grundstückspreise für Spitzenlagen in Euro pro Hektar*

■ Bordeaux	1.200.000 (und mehr)
■ Burgundy	1.000.000 - 2.500.000
■ Champagne	730.000 - 1.300.000
■ Napa Valley	450.000 - 1.200.000
■ Sonoma Valley	150.000 - 250.000
■ Toscana	200.000 - 350.000
■ Piemont	80.000 - 500.000
■ Österreich	70.000 - 225.000
■ Deutschland	50.000 - 200.000

***Deutsche Spitzenlagen:  
Anlage-Superstar der nächsten 10 Jahren?***

# Wie verdienen erfolgreiche Premium-Weingüter Geld?

- Strikter Fokus auf die Produktion von Premium- und Superpremium-Weinen und ein Verzicht auf die Produktion von Tafelweinen!
- Die Produktionskosten für Superpremiumwein (*ohne Marketingaufwand*) überschreiten in den seltensten Fällen € 25,- pro Flasche
- Die Nachfrage nach Premiumweinen hat sich Jahr für Jahr v.a. wegen neuer Käufergruppen in China, Russland & Asien vergrößert & damit haben sich die Preise für diese Weine ständig erhöht
- Die Margen bei Premiumweinen von bisher mehr als 30% sind je nach Begehrlichkeit, Knappheit und Luxus- Branding erweiterbar!
- Weingüter, die Ihren Namen etabliert haben (*Branding*), können überdurchschnittliche Preise verlangen & steigern den Wert ihres Weinguts entsprechend

## Wie werden Weingüter weiterentwickelt?

---

- Änderung der Finanzstruktur
- Optimierung der internen Geschäftsprozesse
- Zukauf neuer Spitzenreblflächen (*Immobilien*), um mehr Premium- & Superpremiumwein zu produzieren
- Zukauf von Kellertechnologie & Einbringung von (Grapevault-)Know-how, um besseren Wein zu produzieren
- Erhöhung der Qualität, um eine höhere Marge zu erzielen
- Eröffnung neuer Marketing- & Vertriebswege, um mehr Wein zu verkaufen

## *Der Branding-Effekt: Ein höher Preis pro Flasche!*

---

- Die Mehrheit der Winzer verkaufen ihre Weine hauptsächlich Vorort & stehen nur mit den direkten Mitbewerbern in (Preis)konkurrenz
- Viele Winzer nutzen ihre Premiumweine, um die Produktion ihrer Tafelweine zu subventionieren (*aber die Produktion von Tafelweinen kann aufgrund geringer Margen nicht das Ziel sein!*)
- In anderen Regionen oder im Ausland können wesentlich höhere Preise für Premiumweine erzielt werden als im lokalen Umfeld
- Das Premiumwein-Segment fängt bei ca. 16,- € (weiß) und 25,- € (rot) pro Flasche an
- Die Etablierung einer Marke & damit die Verkaufspreise können von Kritikerbewertungen unterstützt werden
- Die Stärke der Marke entscheidet (bei konstanten Produktionskosten) über den Verkaufspreis



## *20% Investment in Sammlerweine, Raritäten & Arbitrageweine*

### **Die Chancen:**

- Die Anzahl der Top-Weinflaschen aus historischen Jahrgängen wird Jahr für Jahr weniger
- Durch das Interesse der neuen Märkte an Sammlerweinen steigt deren Bedeutung und Wert
- Langfristige Renditen der Sammlerweine sind historisch vergleichbar zu Aktien, langfristig sogar besser
- Wie in Aktienmärkten, gibt es Angebot & Nachfrage, Höhen & Tiefen, sowie Chancen & Risiken

# Weinanlagepolitik: Welche Weine steigen im Wert?

---

- Fokus der Weinanlagepolitik (*Asset-Allocation*)
  - Große Gewächse
  - Hervorragende Jahrgänge
  - Hoch bewertete Weine (*Kritikerpunkte*)
  - Preislich unterbewertete Weine
  - Historische Flaschen
  - Große Flaschenformate (sind viel seltener und erzielen pro Menge höhere Preise als entsprechende Normalflaschen)
  - Ausgewählte Weißweine und Süßweine sind auch als Anlageobjekte geeignet!
  - Weine, die Geschmacksveränderungen & weltweiten Trends folgen
  - Weine, die an einem Ort mehr Geld kosten als an einem anderen

# Weinanlagepolitik: Segmentierung und Marktkenntnis sind das „A und O“

- Haltedauer der Anlage
  - Keine festgelegte Haltedauer für historische Weine, bei denen je nach Begehrlichkeit große Margen erzielt werden können
  - Fünf Jahre und mehr für reife Weine, deren Preise sich wegen der zunehmenden Trinkreife verdoppeln können
  - Zwei bis drei Jahre für „Geburtstagsweine“ (*jedes Jahr gibt es neue „runde“ Jahrgänge, deren Preise in diesem Jahr erkennbar steigen*)
  - Bis sechs Monate für Arbitrageweine, die an einem Ort auf der Welt mehr Geld bringen als an einem anderen
- Flexibilität im Einkauf und Wiederverkauf
  - Der Kauf eines kompletten Keller kann günstiger sein als „Rosinen-picken“
  - Verkäufermärkte für gewisse Weine erscheinen nicht nach Kalender
  - Es gibt auch saisonale Trends für gewisse Weine

## *Arbitrageweine: Weine die am falschen Ort liegen*

---

- Typische Arbitrageweine sind z.B. edelsüße deutsche Riesling-Hochprädikate, die in den USA teurer als in Deutschland gehandelt werden
- Genaue Kenntnis der Preisstrukturen Vorort erforderlich
- Absatzkanäle in unterschiedlichen Regionen der Welt notwendig
- Marge: 10 – 30% \*
- Kleine Verweilzeit im Lager (< 6 Monate)

\* *Prognosen des Anbieters*

# Hervorragende Jahrgänge – Rotwein

1929 — Burgund

...

1945 — Bordeaux

...

1947 — Bordeaux

...

1949 — Bordeaux

1950 — Bordeaux

...

1953 — Bordeaux

...

1955 — Bordeaux

...

1959 — Bordeaux

...

1961 — Bordeaux

...

1970 — Spanien, USA

1971 — Burgund

...

1976 — USA

...

1978 — Piemont, Rhône

1982 — Bordeaux, Piemont, Spanien

...

1985 — Burgund, Toskana

1986 — Australien, Bordeaux

1987 — USA

...

1990 — Bordeaux, Burgund, Piemont, Rhône,  
Toskana, USA

1991 — USA

1992 — USA

1993 — Burgund

1994 — Australien, Spanien, USA

1995 — Spanien

1996 — Bordeaux, Piemont, Spanien

1997 — Burgund, Piemont, Toskana, USA

1998 — Bordeaux, Piemont, Rhône (*süd*)

...

2000 — Bordeaux, Burgund, Piemont, Rhône,  
Toskana, USA

2001 — Piemont, Rhône (*süd*), Spanien, Toskana, USA

2002 — Australien

2003 — Bordeaux, Burgund, Rhône (*nord*)

2004 — Australien, Spanien

2005 — Australien, Bordeaux, Rhône (*süd*)



# Hervorragende Jahrgänge – Weißwein

**1971 — Champagne, Deutschland**

...

**1975 — Champagne, Deutschland**

**1976 — Champagne, Deutschland**

...

**1985 — Champagne**

**1986 — Burgund**

...

**1989 — Burgund**

**1990 — Champagne, Deutschland**

...

**1992 — Burgund**

...

**1994 — Deutschland**

**1995 — Burgund**

**1996 — Burgund, Champagne, Deutschland**

...

**1998 — Deutschland**

...

**2001 — Burgund, Deutschland**

**2002 — Deutschland**

...

**2004 — Deutschland**



## *Hervorragende Jahrgänge – Dessertwein*

**1834 — Madeira**

...

**1862 — Madeira**

...

**1900 — Madeira**

...

**1905 — Madeira**

...

**1920 — Madeira**

...

**1950 — Madeira**

...

**1963 — Portwein**

...

**1970 — Portwein**

**1971 — Beerenauslese**

...

**1976 — Barsac & Sauternes, Beerenauslese**

**1977 — Portwein**

**1978 — Barsac & Sauternes**

...

**1983 — Barsac & Sauternes, Portwein**

...

**1985 — Portwein**

**1986 — Barsac & Sauternes**

...

**1988 — Barsac & Sauternes**

...

**1990 — Barsac & Sauternes**

**1991 — Portwein**

**1992 — Portwein**

...

**1994 — Portwein**

...

**1997 — Portwein**

...

**2000 — Portwein**

**2001 — Barsac & Sauternes**

...

**2005 — Barsac & Sauternes**



# Historische Flaschen

- Personen der Geschichte

- Thomas Jefferson
- Napoléon
- Zar Nicholas Romanov



- Berühmte & sehr gute Keller

- Glamis Castle, GB – *Adel*
- Andrew Lloyd Webber, GB – *Theater*
- Massandra Collection, Krim – *Zar*
- Cave du Nicholas, Paris – *Händler*



- Winzerkeller

- Die Schatzkammer wird geöffnet, wenn Geld gebraucht wird !

- Jahresereignisse

- 1811 – Jahr des Kometen
- 1900 – Anfang des 20. Jahrhundert
- 1945 – Ende des Zweiten Weltkriegs
- 2000 – Anfang des 21. Jahrhunderts
- Ihr Geburtsjahr!!!

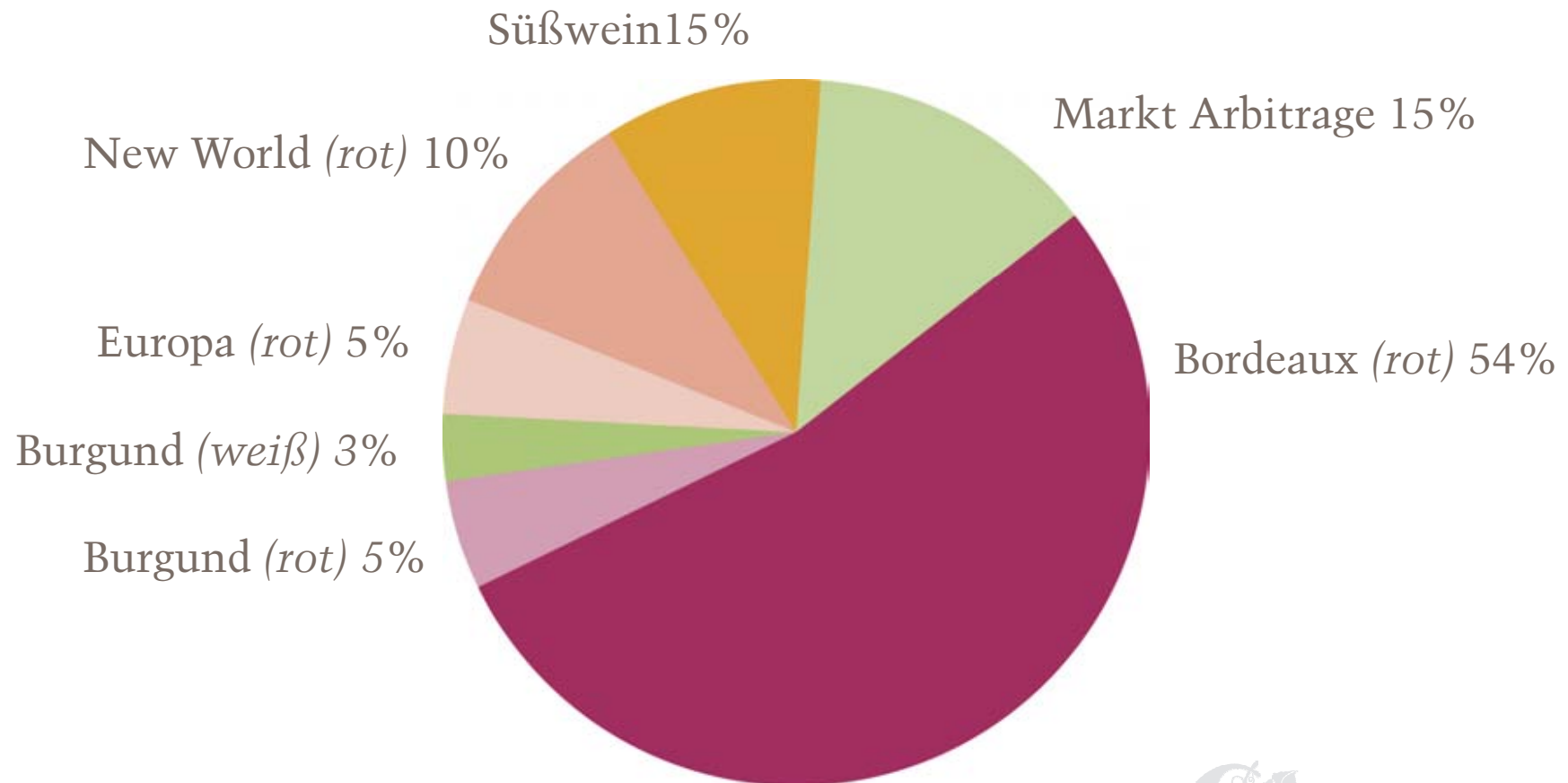


# Die bedeutendsten Weinkritiker...

- Michael Broadbent (GB)
  - Der letzte Historiker
- Rene Gabriel (CH)
  - Herr Mövenpick
- Jancis Robinson (GB)
  - Autorin
- Robert Parker (USA)
  - Der Weinpapst
- Hugh Johnson (GB)
  - Autor, Kritiker von R. Parker
- Serena Sutcliffe (GB)
  - Chefin der Weinabteilung bei Christie's
- Steven Spurrier (GB):
  - Der Mann, der es den Franzosen gezeigt hat



# Ein Beispiel für die Zusammensetzung eines Weinportfolios



# *Fehler in der Weinanlage*

---

- Überteuerte Subskriptionen
- Keine Flexibilität in der Haltedauer
- Schlechte Jahrgänge
- Investitionen in Kultweine, bei denen die Zahl der potenziellen Abnehmer zu niedrig ist
- Schlechter Zustand der Flasche (*Füllstand, Kapsel, Kork, Etikett*)
- Schlechte Lagerung (*Zu warm, zu trocken, unregelmäßige Temperaturen*)
- Weine kaufen, die nicht als Anlage geeignet sind
- Ihr persönlicher Geschmack ist für den Wein als Geldanlage nicht relevant!



## *10% Neue Projekte: Warum in neue Weintechnologien investieren?*

### **Die Chancen:**

- Flaschen mit Korkfehlern verursachen enorme Schäden, aber Ersatzverschlüsse wie der Schraubverschluss finden wenig Akzeptanz.
- Fälschungen erschweren das Leben für Produzenten & Käufer
- Die erfolgreiche Entwicklung einer Lösung für diese Probleme trifft auf einen riesigen Markt
- Die Vermarktung von Lizenz- & Patentrechten können äußerst lukrativ sein



# Mögliche Innovationen für die Weinindustrie

---

- Entwicklung eines neuen Flaschenverschlusses, der das Problem der hohen Quote an Korkfehlern behebt *et* über ein besseres Image als bereits bestehende Ersatzprodukte verfügt
- Entwicklung einer digitale Lösung zur Verhinderung bzw. Erschwerung von Fälschungen durch Rückverfolgung von Herkunft *et* Historie
- Eine Kombination beider Entwicklungen in einer „Grapevault-Weinflasche“
- Die erfolgreiche Vermarktung von Lizenz- *et* Patentrechten

## *Wie können Sie bisher in Wein investieren?*

---

- Einkauf über Auktionshäuser, Kommissionshändler oder Privatsammler in Deutschland, Großbritannien und den USA
- Einkauf von Subskriptionsweinen aus Bordeaux
- Beteiligung an den kleinen, teilweise wenig erfolgreichen Sammlerfonds in Deutschland
- Beteiligung an großen Weinfonds in Großbritannien & den USA
- Beteiligung an großen Private Equity Fonds in den USA
- Anlage in den Weinimmobilienaktien (REITs) in den USA

# Mit dem Grapevault Wine Fund No. 1 können Sie wie ein Profi in Wein investieren!

- Zielvolumen: 20 Mio. € (*Maximalvolumen: 50 Mio. €*)
- Mindestbeteiligung: 20.000,- € (*darüber hinaus durch 5.000,- € teilbar*)
- Agio: Maximal 5,0%
- Prognostizierte Ausschüttungen: \*
  - Von 1,0% im Jahr 2010 auf 18,4% im Jahr 2019 steigend (*ohne Wertsteigerung der Immobilien oder Erhöhung des Unternehmenswertes*)
- Prognostiziertes Wertwachstum des Fonds: 150 % \*
- Eine zusätzliche Chancen liegt in einer Wertsteigerung der Immobilien (*Spitzenreblagen und Weingüter*)
- Chance auf Maximierung der Unternehmensbewertung und Exit-Möglichkeit durch den geplanten Börsengang

***\*Prognosen des Anbieters, vorbehaltlich entsprechender Gesellschafterbeschlüsse***



## *Gesellschafter der Grapevault Wine Investments GmbH*

---

- Stanley W. Bronisz, MBA
  - Investor Relations, Investitionsbeirat
- Dr.-Ing. Wolfgang E. Frank
  - Geschäftsführung
- Hans Friedrich, Außenhandelskaufmann
  - Weinhandel & Logistik
- Michael Phillips, MBA
  - Investitionsbeirat
- Auktionator & Dipl.-Somm. Stefan Sedlmeyr
  - Geschäftsführung



# Die Kompetenzen im Fonds

## Weinindustrie

- Umfangreiche Kontakte zu Traubenbauern, Weinproduzenten, Winzern & Sommeliers
- Preiseinschätzung & Begutachtung von Weinen
- Weinverkostung, -bewertung *e)* -beschreibung
- Weinchemie *e)* -analyse
- Weinzwischenhandel
- Breite Kontakte in die Gastronomie
- Weinlagerung
- Bestehendes Netzwerk zum internationalen Handel

## Unternehmensführung

- Betriebsführung
- Kaufmännische Führung
- Führung Marketing & Vertrieb
- Personalführung
- Führung ausländischer Büros
- Optimierung von Geschäfts- und Produktionsprozessen
- Six-Sigma-Methodik als „Master Black Belt“ (höchste Ebene des Management-Tools)
- Qualitätsmanagement

## Finanzen *e)* Finanzstrukturen

- Unternehmensbewertung
- Unternehmensfinanzierung
- Unternehmenssanierung *e)* -restrukturierung
- Unternehmensübernahmen (Mergers & Aquisition)
- Unternehmensverkauf
- Börsengänge

# *Zusätzliche Vorteile für Gesellschafter des Grapevault Wine Fund No. 1*

---

- Weinverkostungen & -Präsentationen bei der Grapevault-Hauptversammlung
- Ausschüttungen können (nach Gesellschafterbeschluss) auf Wunsch entweder in Geld oder in Wein ausgezahlt werden
- Zugang zu den Grapevault-Schatzkammerweinen
- VIP-Touren & -Verkostungen bei den Grapevault-Weingütern
- Das Erlebnis bei einer Ernte „mitzuarbeiten“
- Vorzugspreise bei Grapevault-Weingütern & anderen Produkten
- Eine Geldanlage zum Anfassen, mit der man sich wohlfühlen kann
- Eine „grüne“ Geldanlage, mit der man Spaß haben kann!

# Hinweise

---

- Die in dieser Präsentation enthaltenen Berechnungen, branchenspezifischen Margenangaben, Renditeangaben- bzw. Erwartungen geben mögliche zukünftige Entwicklungen wieder, die auf gegenwärtigen Marktbeobachtungen, Erwartungen, Einschätzungen, Annahmen und Prognosen Dritter und des Anbieters beruhen sowie verschiedene bekannte wie unbekanntes Unsicherheiten enthalten. Die künftigen Ergebnisse können von den Prognosen, eventuell auch aus heute nicht bekannten Gründen, unter Umständen erheblich abweichen. Ergebnisse aus der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.
- Bei einer Beteiligung an dem Fonds handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die für einen Anleger mit vielfältigen Risiken, bis hin zum Risiko des Totalverlustes der geleisteten Kapitaleinlage, verbunden ist. Eine umfassende Darstellung der mit einer Beteiligung an dem Fonds verbundenen Risiken enthält Kapitel 2.3 des Verkaufsprospektes.
- Eine Entscheidung für eine Beteiligung an dem Fonds sollte nur nach sorgfältiger Lektüre des Verkaufsprospektes getroffen werden. Der Verkaufsprospekt wird bei dem Fonds jederzeit zur kostenlosen Abgabe bereit gehalten.



*Grapevault Wine Fund No.1*  
*Die erste Adresse für Geldanlagen in Wein*

*Post:* Bahnhofstraße 9, D-82041 Deisenhofen  
*Telefon:* (0) 89 - 411 18 43 22, *Fax:* (0) 89 - 411 18 43 23  
*Mail:* [office@grapevault.com](mailto:office@grapevault.com)

**GRAPEVAULT**

Grapevault Wine Fund No. 1  
GmbH & Co. KG