



wieso beter volgens liefhebber Wamelink om in alle hoeken en gaten te zoeken naar een bijzondere whisky en deze op een mooi moment te openen. “Ik heb via een importeur een van de drie flessen Bruichladdich gekocht die voor de Nederlandse markt beschikbaar waren. Die flessen zijn 21 jaar oud. Het is bijzondere whisky en ik kan niet wachten totdat ik bezoekers van mijn whiskybar van deze fles kan laten genieten. Genieten, daar gaat het om. Daar is de fles voor gebotteld en de whisky voor gemaakt. Zo simpel is het.”

DE ZEELUCHT PROEVEN

In whisky beleggen is vooral een leuke bezigheid, vindt ondernemer Tonnis van Dam, klant bij The Whisky Talker. Via een beurs kwam hij in contact met Kappen en zijn bedrijf. Van Dam erkent dat hij schroom had. “Na verhalen over teakhoutinvesteringen en fraude met beleggen in wijn was ik extra op mijn hoede. Ik moest en zou eerst de flessen zien waar het om gaat.” Hij bezocht in

Lisse de streng bewaakte opslagplaatsen en kocht uiteindelijk voor 10.000 euro flessen.

Van Dam ging later verder met investeren en heeft nu driehonderd flessen gekocht. Zijn paradepaardje is een vat aan flessen Bowmore. Deze is in 1982 geproduceerd en in 2007 gebotteld. De whisky komt van het eiland Islay aan de westkust van Schotland. Volgens Van Dam kun je de zeelucht proeven. “Je moet een bepaald gevoel hebben bij beleggen in whisky”, meent Van Dam. “Je gaat hier, eerlijk gezegd, grosso modo geen grote rendementsklappers mee maken, maar in één keer 10 procent minder waard gaat ook niet gebeuren. Dit is een belegging in de categorie weinig risico, weinig rendement. Maar tot nu toe gaat het vrij goed. Ik heb flessen gekocht voor 100 euro en voor 180 euro weer verkocht. Een uitstekend rendement.”

Een groot nadeel is ook volgens Van Dam de beperkte liquiditeit. “Je raakt niet zomaar een hele partij whisky kwijt. De liquiditeit schommelt rond de 5 procent. En in tegenstelling tot aandelen zit er geen vaste cashflow onder de belegging. Je moet het doen met de fles die dan meer waard kan worden. Ik zou dit dan ook niet snel het enige element laten zijn van mijn beleggingsportefeuille.”

Van Dam geeft toe dat zijn portefeuille uit balans raakt. “Ik had begin vorig jaar 60 procent van mijn portefeuille belegd in aandelen en 20 procent in whisky. Door de sterke koersdaling van de aandelen is de verhouding op dit moment 30 procent versus 30 procent. De whiskyinvestering heeft namelijk dezelfde waarde behouden.”

IN DE ALTERNATIEVE HOEK

Vermogensbeheerder Wijgert Verstoep van

Dresdner VPV uit Gouda heeft van zijn cliëntèle de vraag naar whisky nog nooit gehad. “Dit vereist, net als beleggen in wijn, een heel erg specifieke deskundigheid. Let wel, er zit geen cashflow achter de belegging. Ik vergelijk het met beleggen in kunst. Dat kun je doen, maar dan moet je er wel verstand van hebben. Dit is een heel andere tak van sport dan het gewone vermogensbeheer.”

Duidelijk is dat whisky in de hoek zit van de alternatieve beleggingen. Het soort waarvan de Autoriteit Financiële Markten zich afvraagt of het een belegging is. Woordvoerder Martijn Pols benadrukt dat The Whisky Talker niet vergunningplichtig is. “In die hoedanigheid is er ook geen sprake van een echt beleggingsproduct. De World Whisky Index zien wij meer als een marktplaats waar whisky kan worden verhandeld. Als AFM kijken we wel naar de randen van ons toetsingsgebied en houden we ook in de gaten of producten toch de neiging hebben kenmerken van een belegging te vertonen. Bij investeringen in teakhoutplantages hebben we dat bijvoorbeeld gedaan en die zijn vervolgens in 2005 onder ons toezicht gekomen.”

Kan dat met de World Whisky Index ook gebeuren? “We houden in ieder geval altijd de grens in de gaten. Als bijvoorbeeld een partij een investering van 10.000 euro vraagt en een rendement garandeert van 5 procent, is het dus een beleggingsproduct en zullen wij het ook screenen. Dan moet er dus ook een prospectus komen.” In het algemeen moeten consumenten volgens Pols goed beseffen dat er geen toezicht is. “Ze moeten dus zelf de overweging maken en de risico’s afwegen die aan het product kleven. Het kan je dan geld kosten.” ■

