

## **Besuch bei Unger-Weine - Das ist Deutschlands bestbewachter Weinkeller**



*Die Lagerräume werden nicht nur von außen überwacht. Die Sicherheitstechnik entspricht der von Banken*

FOCUS-Online-Redakteur [Markus Voss](#)

[Samstag, 25.06.2016, 12:08](#)

Der Weinhändler Unger in Frasdorf bei Rosenheim hat bei Weinkennern einen Ruf wie Donnerhall. FOCUS Online hat die Gebrüder Unger besucht - und durfte einen Blick in den Weinkeller werfen, der gesichert ist wie ein Banktresor.

Für Touristen, die auf der Autobahn A8 von München nach Salzburg fahren, ist Frasdorf einfach eine Ausfahrt unter vielen. Wer hier rausfährt, der will meist weiter nach Aschau und dann weiter in Richtung Kampenwand.

Es sei denn, er ist Weinkenner. Dann biegt er nach der Ausfahrt rechts ab – denn da liegt, fast ein bisschen versteckt in einem schmucken bayerischen Bauernhaus die Zentrale des Edel-Weinhändlers Unger Weine.

Hier, unweit des Chiemsees und damit weit abseits der deutschen Weinanbauggebiete, haben die Brüder Michael und Dr. Wulf Unger eine der feinsten Wein-Adressen Deutschlands geschaffen. Schon das Kupferschild mit dem geschwungenen Schriftzug am Tor deutet darauf hin, dass es hier um Luxus, Ambiente und Stil geht. Wer auf diesen Hof fährt, versteht etwas von Wein – oder gibt es zumindest vor.

### **Bordeaux-Weingüter diktieren die Preise**

Es ist Anfang Juni als FOCUS Online den Weinhändler Michael Unger zum Interview trifft. Der hat eigentlich heute gar keine Zeit: Vor wenigen Tagen sind die Subskriptionen für den Bordeaux-

Jahrgang 2015 angelaufen, und das bedeutet für Unger: Laufend Entscheidungen über zigtausend Euro treffen. „Gestern kamen 20 Chateaus auf einmal auf den Markt“, erzählt Unger. „Das ist eigentlich nicht zu schaffen.“

Der 2015er Bordeaux wird nach Experten-Meinungen einer der besten seit Jahren. Schon im April durften Weinjournalisten, Sommeliers und die großen Händler in der Bordeaux-Region die jungen Weine kosten, die erst 2018, fertig ausgebaut, auf den Markt kommen werden. Jetzt erst können die Tester ihre Chargen kaufen. Und das ist ein hektisches Geschäft.



*Weinhändler Michael Unger ordert am Telefon Subskriptionen für den 2015er Bordeaux*

Unger und sein Händler-Team haben nur wenige Minuten Zeit, auf die Angebote zu reagieren, die die französischen Winzer ihnen per E-Mail schicken. „Wenn wir nicht schnell genug reagieren, ist die Ware weg“, erzählt der Weinhändler. Nachordern? Das wird in dieser Saison nicht möglich sein.

Auch Preis-Verhandlungen gibt es nicht. Die Chateaux verkaufen zu ihren Bedingungen: Sie nennen den Preis, die Käufer schlagen ein oder nicht. Und auch auf die Menge hat der Käufer keinen Einfluss; sie wird zugeteilt. „Manchmal müssen wir froh sein, wenn wir zehn Kisten bekommen“, sagt Unger. Lieferung in zwei Jahren, wohlgemerkt. Das Geschäft basiert auf Vorkasse. „Wir gehen da zwei Jahre ins Risiko.“

Das Büro in der ersten Etage sieht aus wie ein kleiner Trading Room: Mitarbeiter sitzen mit Headsets vor ihren Computern, lesen Preislisten, füllen Excel-Tabellen, rechnen – und bestellen. Trotzdem hat das ganze etwas Edles, fast Aristokratisches. Keiner schreit wie im Handelsraum einer Bank, alle sind ruhig und konzentriert.

### **Weine, die es eigentlich gar nicht mehr gibt**

Kunden betreten das Gebäude eher selten. Unger lässt in der Regel liefern. Wenn doch Besuch kommt, dann gibt es meist einen exklusiven Anlass: Etwa eine Degustation im Dining Room im Erdgeschoss mit Blick auf die Berge. Dann tischt der Hausherr bei exklusiven Veranstaltungen

Weine auf, „die es eigentlich gar nicht mehr gibt“, wie er sagt. Es sind die allerseltensten Preziosen, nur noch in ganz kleinen Stückzahlen vorhanden – und im Grunde für kein Geld der Welt zu kaufen,

Da sitzen dann bis zu 30 gut situierte Weinkenner am Kamin vor der antiken Bücherwand mit Blick durch das große Fenster auf den von Unger selbst gestalteten, englisch anmutenden Garten, und probieren jeweils zu zwölf eine Flasche. Die kann dann auch mal 2000 Euro kosten. „Die würde sich doch niemand zu Hause aufmachen“, erklärt Unger. „So aber sind das dann 160 Euro für jeden, der ein Glas nimmt.“ Das lässt sich in Kennerkreisen verschmerzen – denn die Preise, die mittlerweile für guten Wein gezahlt werden, sind atemberaubend.

### **Wein ist ein Luxusgut geworden**

Im Mai 2016 gingen 24 0,75-Liter-Flaschen eines Henri Mayer - Richebourg aus Burgund, Jahrgang 1978, bei Sotheby's in [London](#) für 19.011,42 Euro über den Tisch – pro Flasche wohlgemerkt. Weitere Jahrgänge desselben Weinguts erzielten ebenfalls Rekordpreise: der Jahrgang 1976 brachte 9.716,92 Euro je Flasche, der Käufer eines 1972ers erhielt bei 8.027 Euro den Zuschlag.

Mit der Größe der Flaschen steigen die Preise übrigens überproportional: 2012 wurden bei einer Auktion für eine Magnum-Flasche (1,5 Liter) eines 1947er Cheval Blanc stolze 48.000 Euro gezahlt.

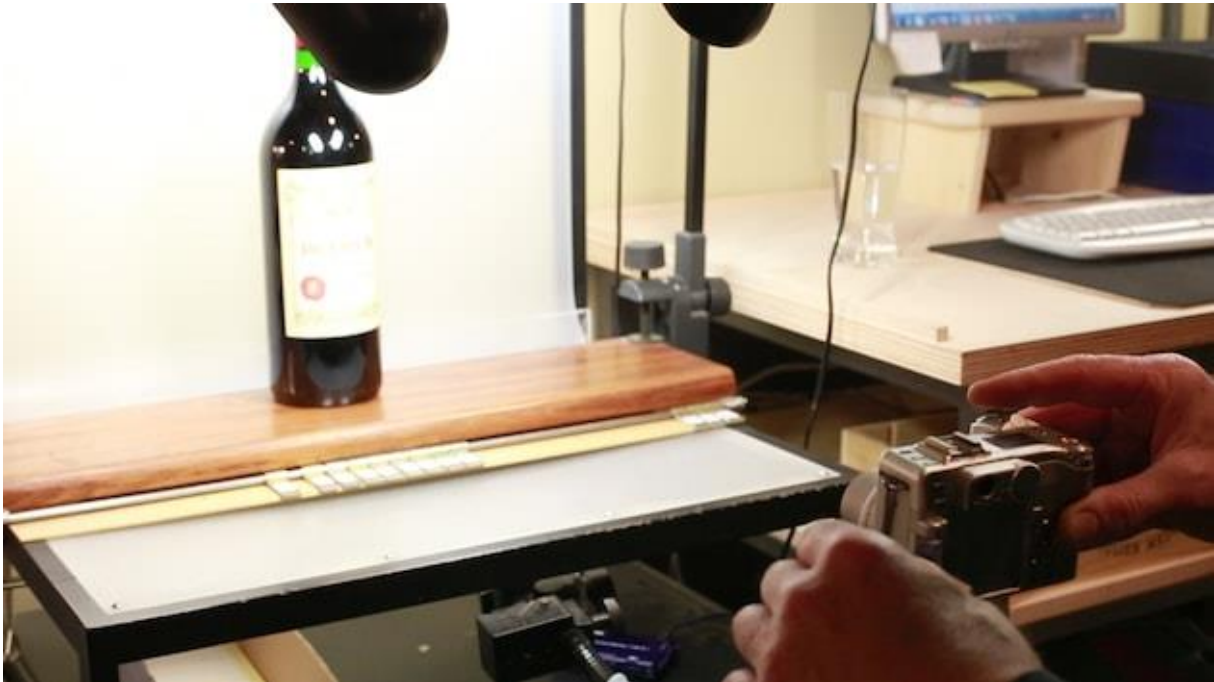
Auch in Frasdorf bewegen die 20 Mitarbeiter für Laien schier unglaubliche Summen: „65.000 Euro auf einer Palette sind für uns im Grunde nichts Besonderes“, sagt Unger. Wein sei ein Luxusprodukt, „ähnlich wie Uhren“. In seinen Kellern lagern Weine, die auch mal sechsstelligen Beträge auf die Palette bringen: Im Verkostungssaal etwa, einem unterirdischen Gewölbe, wandern die Besucher an ein paar Kisten von „Screaming Eagle“ vorbei. Für Rotweine aus diesem Weingut in Kalifornien werden nach zehn Jahren 2000 bis 5000 Euro aufgerufen – pro Flasche. Macht 30.000 pro Kiste.

Darüber, wie viele solcher Preziosen in seinen Kellern lagern, schweigt sich Unger aus. Auch wo sich diese genau befinden, darf FOCUS Online nicht verraten. Doch selbst, wenn jemand wüsste, wo der Weinkeller mit den übermannshohen Regalen und dem von Unger selbst entworfenen Schubladensystemen untergebracht ist, käme er nicht hinein. Ein ganzes Arsenal von Überwachungstechnik bis hin zu Bewegungssensoren macht das Weinlager zum Tresor – sprichwörtlich. „Unsere Überwachungstechnik hat Bankenstandard“, sagt Michael Unger ruhig – und nennt die Zeit, in der nach einem Alarm die Polizei hier eintreffen würde. Keine Chance.

Die Kunst liegt darin, günstig zu kaufen und dann genügend Wein übrig zu haben, wenn die Preise steigen. Beispiel Bordeaux: Gestern lag der „Pris de sortie“ – der Abholpreis - beim Bordeaux im Schnitt noch bei 40 Euro. Ein Schnäppchen? „Der Qualität angemessen“, sagt Unger. Die teuren Chateaus kommen erst noch. Im Markt beobachte jeder den anderen. „Ich rechne damit, dass heute Abend der erste mehr als hundert Euro für die Flasche aufrufen wird“, sagt der Wein-Experte.

Im Grunde ist die Subskription ein Waretermingeschäft – nur dass es nicht wie bei Schweinebäuchen, Orangensaft oder Ölkontrakten über eine Börse abgewickelt wird. Einen Teil der Ware verkauft Unger sofort an gute Kunden weiter; mit einem „kleinen Aufschlag von fünf bis 15 Prozent“. Das ist seine Marge. Auch die Kunden leisten Vorkasse. Deshalb rät Unger Laien dringend davon ab, „bei irgendeiner Garage eine Subskription zu kaufen“. Gibt es den Handelspartner in zwei Jahren nicht mehr, wenn der Bordeaux geliefert werden soll, ist das Geld weg – und den Wein bekommt der Kunde auch nicht.

Und das französische Weinhandelssystem ist besonders verschachtelt: Obwohl Unger die Betreiber der Chateaux oft persönlich kennt, darf auch er den Wein nur über Zwischenhändler ordern, die sogenannten „Négotiants“. Unger arbeitet seit Jahren mit etwa zehn festen Händlern. Trotzdem verlangt er von ihnen Bankbürgschaften für seine Anzahlungen. Sicher ist sicher.



*Die Weine werden in einem speziellen Licht fotografiert, damit Kunden wichtige Qualitätsmerkmale auch per Email begutachten können*

In zwei Jahren, wenn der Bordeaux auf den Markt kommt, ist sein Preis vielleicht schon gestiegen. Dann gilt es, die teure Fracht aus [Frankreich](#) abzuholen. Das erfordert einen Aufwand wie für einen Geldtransport: In der Branche seien auch schon mal komplette LKWs verschwunden, erzählt Unger. Ihm soll das nicht passieren. Deshalb werden die Lastwagen eskortiert. Jeder hat zwei Fahrer, damit sie die 1700 Kilometer von Bordeaux nach Oberbayern möglichst ohne Pause schaffen.

### **So unterscheiden Kenner gute von schlechten Weinen**

Etwa 60 bis 70 Prozent verkauft Unger an Kunden weiter, manchmal auch 80 Prozent. Den Rest lagert er ein für den späteren Verkauf. Der erfolgt mittlerweile fast ausschließlich über das Internet- der Relaunch der aktuellen Homepage steht unmittelbar bevor. „Wir haben 2004 den letzten Katalog gedruckt“, erzählt der Chef. Deshalb steht im Weinkeller eine Art Fotostudio: Jeder Wein, für den sich ein Kunde interessiert, wird vor einem im Hintergrund beleuchteten Regal aus verschiedenen Perspektiven fotografiert. Richtige Weinkenner können schon am Foto erkennen, ob der Wein eine gute Qualität aufweist und richtig gelagert wurde. Und zwar anhand folgender Kriterien:

#### **Der Füllstand**

Ein Wein altert umso schneller, je mehr Sauerstoff ihn angreift. Deshalb gibt der Füllstand in der Flasche den ersten wichtigen Hinweis auf seine Qualität: Mit jedem Jahr verdunstet Flüssigkeit durch den Korke. Wird ein Wein zu trocken oder im Stehen gelagert, verdunstet mehr Flüssigkeit und der Füllstand sinkt. Sobald der Wein nicht mehr in den Flaschenhals hinaufreicht, sondern

der Füllstand dorthin absackt, wo sich die Flasche verbreitert, vergrößert sich die Oberfläche und der Wein verliert schneller an Qualität.

### **Der Korken**

Rotweine sollten bei 10 bis 16 Grad, etwa 70 Prozent Luftfeuchte und dunkel gelagert werden. Beschädigte Korken oder Korkenversiegelungen bedeuten immer einen Preisabschlag.

### **Das Etikett**

Ein Gütesiegel und gleichzeitig eines der meistgefälschten Accessoires am Wein ist das Etikett. „Die Weingüter versehen ihre Etiketten mit bis zu 15 verschiedenen Merkmalen, die die Herkunft ihres Weines eindeutig identifizieren“, weiß Unger. Gleichzeitig florieren die Fälscherwerkstätten, die scheinbar hochwertige Etiketten auf wertlose Weine kleben oder schlechte Weine in teure Flaschen füllen. Oft bleibt ihr Handwerk jahrelang unentdeckt. „Wenn Sie sich so einen teuren Wein anschaffen, machen Sie den ja in der Regel nicht sofort auf, sondern lagern ihn erstmal ein“, sagt Unger. Mitunter würden Fälschungen sogar weitervererbt. „Erst wenn dann einer mal die Flasche öffnet, fliegt der Schwindel auf.“ Doch dann ist es meist zu spät.



*Bei teuren Weinen kommen leicht 60.000 Euro an Wert zusammen - auf einer einzigen Palette*

Um solche Betrügereien zu verhindern, hat in den Weingütern moderne Technik Einzug gehalten: Auf Siegeln und Korkenabdeckungen werden QR-Codes angebracht, die die Kunden zu Online-Datenbanken führen, in denen sie die Herkunft ihres Weins zweifelsfrei nachverfolgen können. Sogenannte „Proof Tags“ zeigen an, ob die Flasche womöglich geöffnet und neu verkorkt wurde. Das ist dann ein ziemlich sicherer Hinweis auf eine Fälschung, denn: „Das Umkorken macht man heutzutage nicht mehr“, sagt Unger.

Auch der Zustand des Etiketts wirkt sich auf den Preis aus: Wird der Wein zu feucht gelagert, blättert es manchmal ab. Als Wertanlage taugt so ein Wein dann oft nicht mehr. Vor allem die Käufer aus Asien achten auf makellose Flaschen. Wer den Wein dagegen trinken will, kann bei solchen „Schönheitsfehlern“ durchaus mal ein Schnäppchen machen, sagt Unger.

## Der Wein-Tresor liegt zwölf Meter unter der Erde



*"Unger - der Keller" ist ein Hochsicherheitstrakt. Hier können Weingourmets und -investoren ihre kostbarsten Tropfen einlagern*

Für alle, die Wein auch als Geldanlage sehen, haben die Luxus-Weinhändler seit Januar ein ganz besonderes Angebot: 12 Meter unter Frasdorf haben die Brüder Unger einen hypermodernen Hochsicherheits-Weinkeller gebaut: 10 Grad kühl, optimale Luftfeuchte, erschütterungsfrei, schummrige Licht mehrfach gesichert. Hier dürfen Kunden ihre Weine einlagern – ähnlich wie im Tresor einer Bank. Dafür zahlen sie eine Einlagerungs- sowie eine jährliche Verwaltungsgebühr, vergleichbar mit der Depotgebühr bei Wertpapier-Portfolios. Der Preis ist volumenabhängig und richtet sich nicht nach dem Wert der eingelagerten Weine. Noch haben die Ungers Platz in ihrem Weinkeller. Doch die Anfragen häufen sich bereits.

Als zweiter Weinkeller zu dem eigenen zu Hause taugt „Unger Der Keller“ nicht: Das System ist darauf ausgerichtet, dass die Kisten immer geschlossen bleiben. Vor der Einlagerung wird jede Kiste geprüft, codiert und vierfach versiegelt. „Ein Kunde soll sichergehen können, dass auch wir die Kiste nicht anfassen – und dass er am Ende wirklich seinen Wein zurückerhält und nicht etwa eine Kiste mit dem gleichen Wein eines anderen Kunden“, sagt Michael Unger. Der gesamte Einlagerungsvorgang wird auf Video aufgenommen und dem Kunden auf Verlangen ausgehändigt – als Beweis.

Der Raum gilt als absolut einbruchssicher. Außerdem sind alle Weine versichert. Eine Spezialversicherung der Allianz garantiert bei Verlust sogar die „Wiederbeschaffung“. Das ist bei seltenen Weinen gar nicht so einfach.

### **Bei Bedarf findet Weinhändler Unger einen Käufer**

Und noch eine interessante Option bietet Ungers Keller: Michael Unger und sein Team agieren bei Bedarf als Wein-Broker: „Wenn zum Beispiel eine Anfrage aus Hongkong kommt zu einem Wein und ich weiß, dass Herr Huber den eingelagert hat, dann kann ich Herrn Huber ansprechen, ob er zum Preis x verkaufen möchte.“ So wird die flüssige Wertanlage auch geldmäßig liquide.

Trotz der hohen Summen, die und um die Weine aufgerufen werden, steht für Unger der Weingenuss im Vordergrund. Er zitiert eine alte Faustregel: „Man sollte immer mindestens drei Kisten von einem Wein kaufen.“ Von der ersten trinke man Jahr für Jahr eine Flasche, um zu merken, wann der Wein seinen Höhepunkt erreicht. „In dem Jahr genießen Sie dann die Flaschen aus der zweiten Kiste“, rät Unger. „Und die dritte verkaufen Sie gleichzeitig mit Gewinn, um sich drei neue Kisten zu finanzieren.“

Das Modell gehe nicht immer auf, gibt der Weinkenner zu. Trotzdem sei das besser als Spekulieren mit Wertpapieren. „Wenn hier das Investment in die Hose geht, dann haben Sie immer noch einen Wein zum Trinken.“ Ein Totalverlust sei damit ausgeschlossen.