

Waardevolle whisky: geen kwestie van smaak alleen

DIT ARTIKEL WORDT U AANGEBODEN DOOR THE MACALLAN

Het drinken van whisky is populair. Maar het investeren in whisky lijkt nog populairder. In 2021 is er namelijk voor meer dan 100 miljoen dollar aan whisky verhandeld op veilingen. Dat is maar liefst veertig procent meer dan in 2020*. Maar hoe bepaal of een whisky waardevol is én blijft?



Whisky is in essentie niets meer dan water, graan en gist. Na een distillatieproces ontstaat een alcoholhoudende vloeistof, die aan smaak toeneemt wanneer hij voor langere tijd op houten vaten wordt gelegd. Dat gaat al honderden jaren zo. In Schotland mag deze vloeistof na minimaal drie jaar in eikenhouten vaten, whisky worden genoemd. Wat maakt nu dat sommige whisky's in onze tijd een hoogstaand product zijn, waar honderden en soms (tien)duizenden euro's per fles voor wordt betaald? Bram Kaplan is merkambassadeur voor de Schotse single malt The Macallan en uiteraard bevooroordeeld. Maar hij heeft wel verstand van whisky in het algemeen. Hij noemt vier factoren die bijdragen aan de waarde van een whisky: kwaliteit, erfgoed, exclusiviteit en het merk.

1. Kwaliteit

'Kwaliteit ligt natuurlijk aan de basis van wat een whisky waardevol maakt. De uiteindelijke koper moet er blind van op aankunnen dat het product kwalitatief goed, en misschien wel superieur, in elkaar zit. Alleen dan stijgt de vraag en dus uiteindelijk ook de prijs. Ik kijk vaak met een schuin oog naar luxemerken buiten de whiskywereld, zoals horlogefabrikant Patek Philippe. Hun motto: You never actually own a Patek Philippe. You merely look after it for the next generation. De horloges die zij maken, zijn kwalitatief zo hoogwaardig, dat het meerdere generaties meegaat. Het is eigenlijk een erfstuk. Bepaalde modellen zijn na de verkoop dan ook meteen het dubbele waard. Dat zien we in de whiskywereld ook gebeuren, zeker bij een merk als The Macallan. Niet voor niets wordt ons merk genoemd als 'THE malt'.



‘De vette, boterachtige textuur van The Macallan is te danken aan de kleine ketels’

Bram Kaplan, merkambassadeur The Macallan

Hoe dat komt? Dat heeft meerdere oorzaken. Ten eerste oogsten we onze eigen gerst in het hart van de Schotse hooglanden. Met het zachte water uit de natuurlijke bronnen daar distilleren we een rijke new make spirit die door jarenlange rijping in eikenhouten vaten karakter krijgt. Dat karakter, het vangen van tijd in een steeds schaarser wordende vloeistof, noemen wij whisky. Ten tweede heeft het voor een groot deel te maken met de manier waarop we onze whisky's distilleren. De distilleerderij van The Macallan wordt geroemd om haar kleine koperen ketels die een rijke en volle spirit opleveren. Een licht en verfijnd distillaat zou na veertig jaar in een eikenhouten sherryvat volledig zijn eigen smaak kwijt zijn. Maar bij onze whisky's is dat, mede dankzij onze ketels, niet het geval. De vette, boterachtige textuur van The Macallan is te danken aan die kleine ketels.

Ten derde heeft het natuurlijk ook alles te maken met onze eikenhouten vaten. Wij gebruiken vaten waarin, in bodega's in het Spaanse Jerez de la Frontera, Oloroso-sherry heeft gezeten. Deze vaten worden gemaakt van eikenhout uit de bossen van de Ozark Mountains in de Verenigde Staten en uit de bossen van Galicië in Spanje. Het duurt zes jaar van het kappen van een boom tot het arriveren van het vat in de distilleerderij in Speyside. Daardoor kosten de vaten die Macallan gebruikt het veelvoudige van bijvoorbeeld een ex-bourbonvat. Dit alles zorgt voor een product dat kwalitatief gezien excellent is. Voor veel mensen reden om een fles te geven aan hun kinderen zodra ze 18 worden of wanneer ze het huis uitgaan.'

2. Het erfgoed

‘Een distilleerderij die al langere tijd bestaat, heeft zijn naam mee en heeft historie kunnen opbouwen. Dat heeft invloed op de waarde van een fles, want de kwaliteit is gewaarborgd en men weet wat men kan verwachten. Onze historie begon al in 1824. In dat jaar stichtte Alexander Reid The Macallan. Hij was het die besloot om te gaan distilleren in kleine koperen ketels. Die waren makkelijk te verbergen én zorgden voor een goede kwaliteit whisky. Waar andere merken vanwege efficiencyvoordelen in grote ketels gingen produceren, houdt The Macallan juist vast aan de kleine ketels. In 1892 kocht Roderick Kemp de distilleerderij. Hij ging aan de slag met de internationale export van het merk en zag als een van de eersten de waarde van premium varianten. Daarom introduceerde hij in 1923 exclusieve The Macallan Choice Old Range en verscheepte deze in kisten waar met rode verf The Macallan op was geschilderd. De “standaard” whisky's werden in die tijd in kisten met zwarte verf vervoerd. Die rode kleur is nu onderdeel van ons erfgoed, kijk maar naar de iconische The Macallan Red Collection.

‘De kleine koperen ketels waren makkelijk te verbergen én zorgden voor een goede kwaliteit whisky’

Bram Kaplan, merkambassadeur The Macallan

In die zin is het investeren in gevestigde distilleerderijen een relatief makkelijke investering. Naast de historie hebben de whiskymakers veel ervaring en weten wat ze apart leggen voor de lange termijn. Maar we zien ook dat het duurzaamheidsaspect steeds belangrijker wordt voor investeerders. The Macallan wordt al bijna tweehonderd jaar door de natuur gevoed en heeft dus vanzelfsprekend een diep respect voor zowel het milieu als de gemeenschap. Het streven naar duurzaamheid is een constante leidraad voor het merk. Dat begint bij de manier waarop we ons ongerepte landgoed van 485 hectare onderhouden tot de manier waarop we omgaan met onze mensen. Kennisuitwisseling is daarbij essentieel. Zo werken we samen met de academische wereld, ambachtslieden, ondernemers, collega's en



particuliere ondernemingen om oplossingen te vinden voor duurzaamheidsvraagstukken. Het resultaat daarvan zie je in onze nieuwe distilleerderij die een van de grootste groene daken van Europa heeft, PEFC-gecertificeerd hout heeft en beplant is met een mix van inheemse grassoorten. Tachtig procent van de energie afkomstig van hernieuwbare en niet-fossiele brandstofbronnen.

Maar je ziet het ook terug in onze samenwerking met Bentley. We zijn met hen een exclusief partnerschap aangegaan om de lessen, kennis en ervaringen te delen die we beiden hebben opgedaan bij duurzaamheidsprojecten en milieu-initiatieven.'



3. Exclusiviteit

'Exclusiviteit zorgt er bijna altijd voor dat een whisky veel waard is. Maar wanneer is een whisky nu exclusief? Dat heeft alles te maken met hoe veel er gemaakt zijn. Hoe minder flessen er in omloop zijn, hoe meer liefhebbers, verzamelaars en investeerders ervoor willen betalen. Er zijn dan simpelweg niet genoeg flessen om aan de totale vraag te voldoen. Maar die flessen moeten dan wel voldoen aan de andere aspecten die we hier noemen: erfgoed, kwaliteit en merk. Het is dus altijd een combinatie van verschillende factoren. Dat zien we bijvoorbeeld ook bij onze fine & rare-collectie. Daar zijn er maar ontzettend weinig van beschikbaar, omdat het een single cask botteling is: één vat uit één specifiek jaar. En dus is elke fles uniek. Zodra deze flessen zijn verkocht, ben je als koper afhankelijk van de secundaire markt om je collectie compleet te maken of een specifieke vintage aan je collectie toe te voegen. Niet voor niets komt de duurste single malt scotch whisky ooit verkocht uit deze serie. Voor deze fles uit 1926 werd 1,7 miljoen euro neergelegd.

'We kunnen niet meer terug naar die tijd om meer meer vaten te vullen'

Bram Kaplan, merkambassadeur The Macallan

Dat voorbeeld laat ook meteen het belang van leeftijd zien. In de regel geldt: hoe ouder, hoe exclusiever en dus hoe duurder. Neem onze The Macallan Red Collection. Dit is de oudste permanent beschikbare whiskycollectie ter wereld,



met flessen van 40, 50 en 60 jaar oud. En een aantal “gast expressies” van 71, 74 en 78 jaar oud. Die laatste is de oudste The Macallan die ooit is uitgekomen. Deze verzameling is vanwege haar exclusiviteit zeer geliefd bij liefhebbers met een ruim budget, en bij investeerders. Vloeibare geschiedenis, noem ik dat wel eens. Je drinkt iets wat in een vat is gegoten in een volkomen andere tijd. En we kunnen niet meer terug naar die tijd om meer meer vaten te vullen.’

4. Het merk

‘Eigenlijk is het merk criterium nummer één. Alle bovenstaande factoren komen samen in het merk. Ik ben al jarenlang ambassadeur van The Macallan, maar ben soms nog steeds verrast over de mate waarin nieuwe edities van The Macallan gewild zijn. Een voorbeeld? In oktober 2021 kwam de Harmony Collection Rich Cacao op de markt. Hier in Nederland kregen we een gelimiteerd aantal flessen geleverd. Tijdens een kleine consumentenlancering mocht een select groepje mensen één fles aanschaffen. Vier dagen later was de hele voorraad verkocht. Tegenwoordig worden deze flessen voor een veelvoud op de markt verkocht. Het laat zien wat een merk voor de waarde van een whisky kan betekenen. In de loop der jaren is de naam The Macallan een synoniem geworden voor rijping in uitsluitend de allerbeste sherryvaten. Het merk wordt wereldwijd geroemd om zijn kwaliteit. Niet voor niets wordt The Macallan door Rare Whisky 101 gelauwerd als “arguably the king of collectables”.’

‘In de loop der jaren is de naam The Macallan een synoniem geworden voor rijping in uitsluitend de allerbeste sherryvaten’

Bram Kaplan, merkambassadeur The Macallan

Lees het volledige artikel: <https://fd.nl/advertorial/themacallan/1428233/waardevolle-whisky-geen-kwestie-van-smaak-alleen>

Over The Macallan

The Macallan, opgericht in 1824, wordt wereldwijd geroemd om zijn uitzonderlijke single malt whisky’s. Het whiskyhuis is opgericht door Alexander Reid, boven de rivier de Spey in het noordoosten van Schotland. Kenmerkend is de obsessie voor kwaliteit - elke Macallan single malt whisky onthult de ongeëvenaarde toewijding aan het meesterschap van hout en spirit.



Investeren in whisky: de populariteit blijft groeien

Whisky: hoe meer we ervan drinken, hoe schaarser het wordt. Hoe schaarser iets is, hoe groter de waarde. Sommige whisky's hebben dan ook al ruimschoots bewezen een goede investering te zijn. Maar waar ligt de grens tussen drinken en bewaren? En is rendement op dit vloeibaar goud voor iedereen weggelegd?



The Macallan is een van de bestverkopende single malt whisky's ter wereld. De populariteit heeft niets afgedaan aan de kwaliteit. Het luxe merk zet dan ook sinds een aantal jaren in op nog grotere exclusiviteit. Niet alleen met limited editions en speciale uitgaven, maar ook in partnerschappen met gelijkgestemden: wie een fles Macallan koopt van rond de vijftienduizend euro of meer, krijgt deze persoonlijk thuisbezorgd in een Bentley. 'We schreeuwen de Schotse luxe niet van de daken', zegt de Nederlandse merkambassadeur Bram Kaplan. 'We schreeuwen zelfs helemaal niet. The Macallan is stille luxe. When you know, you know.'

'We schreeuwen de Schotse luxe niet van de daken'

Bram Kaplan, Nederlandse merkambassadeur The Macallan

Nieuwe distilleerderij

Het bedrijf heeft de laatste tijd ook veel geïnvesteerd. In 2018 opende The Macallan de deuren van de nieuwe distilleerderij. Het is de eerste distilleerderij die is ontworpen door een internationaal beroemd architectenbureau. Rogers Stirk Harbour + Partners is een bureau dat internationaal bekend staat om hun werk aan onder andere de luchthaven van Madrid en het Centre de Pompidou in Parijs. Ontwerp en bouw van The Macallan Distillery Experience in



Craigellachie kostte 165 miljoen euro en duurde zo'n drieënhalve jaar. 'Als we dit vergelijken met traditionele distilleerderijen dan is het alsof we het Rijksmuseum naast een Guggenheim zetten', zegt Kaplan. Het pittoreske landhuis op de heuvel, bekend van de verpakking, is niet langer bereikbaar voor bezoekers. Alleen een zeer kleine selectie private clients zet nog voet in dat heilige der heilige.

Sherryvaten

Niet veranderd is de karakteristieke smaak van deze whisky die voor een groot deel wordt bepaald door de sherryvaten waarin het rijpt. The Macallan heeft het hele proces van boom tot vat in eigen hand en geeft daar zo'n 25 miljoen euro per jaar aan uit. De planken waarvan de duigen worden gemaakt komen van de Europese (kruidiger, rijker) of Amerikaanse (zoeter, frisser) eik. De man met de prachtige titel 'the Master of Wood' maakt meerjarenplannen voor de hoeveelheid bomen die gekapt moeten worden en van welke soort. De bomen worden tot planken en duigen gezaagd en daarvan worden vaten gemaakt die naar een handvol bodega's in het Spaanse Jerez de la Frontera gaan. In verschillende bodega's op de geboortegrond van de sherry worden de gloednieuwe vaten gevuld met Oloroso-sherry. Na 18-24 maanden gaat de sherry eruit en zijn de vaten klaar voor de distilleerderij in Speyside. 'Geen maatpak maar een maatvat voor onze whisky', zegt Kaplan. 'Het duurt zes jaar van boom tot vat waar de whisky vervolgens minstens twaalf jaar in ligt. We kijken voor ons assortiment dus voortdurend naar de toekomst.'

The Macallan heeft het hele proces van boom tot vat in eigen hand en geeft daar zo'n 25 miljoen euro per jaar aan uit

Stijgende prijzen

En dat assortiment groeit in waarde. Whiskyprijzen in het algemeen zijn de laatste vijftien jaar ontzettend gestegen. Kaplan: 'Dat is echt niet alleen omdat er in Zuidoost-Azië en China meer wordt gedronken, wat je vaak hoort. Het komt onder meer omdat we wereldwijd meer kwaliteit drinken en dat merken we ook in Nederland. De vraag naar sommige whisky's is zo hoog, dat die niet altijd bij te benen is. Veel releases zijn binnen de kortste keren uitverkocht. Die schaarste is wat whisky zo'n interessante investering maakt. Bijkomstigheid van de stijgende verkoop in Nederland is dat we steeds vaker exclusieve flessen krijgen.' Exclusief zoals de aanschaf van een fles van meer dan tienduizend euro die hij laatst (met de Bentley) bij een klant mocht bezorgen. 'Ik trek dan mijn witte handschoenen aan, haal de fles uit verpakking voor de klant en samen controleren we of alles klopt. Het is een prachtig ritueel.'

Beginnen met kopen

Mensen die grote bedragen neertellen voor flessen whisky doen dat over het algemeen niet om ervan te drinken. Voor een kleine groep liefhebbers is budget geen beperking, zij vinden het leuk om whisky te verzamelen. Een grotere groep doet het met oog op beleggen. Kaplan: 'Dat kan via een portfoliobeheerder, maar veel mensen doen het liever zelf omdat ze van de drank houden en de verhalen die erbij horen. Voor mensen met minder budget is The Macallan van 18 jaar oud een mooie starter. Kijk ook eens bij



de slijter naar speciale uitgaven of op luchthavens. Limited editions doen het ook vaak goed, die kunnen in relatief korte tijd drie tot vier keer meer waard worden.’ Op whiskyveilingen ziet Kaplan vooral golfbewegingen. ‘Op de eerste veiling is de prijs het hoogst. Mensen zien dat en er komen meer flessen op de markt zodat de prijs iets daalt, om vaak later weer te stijgen. We zitten niet in een whiskybubbel, het is als bij de oude Meesters: er komt nooit meer een nieuwe Rembrandt op de markt.’ Kaplan benadrukt met heel het hart dat mensen whisky vooral moeten blijven drinken: ‘Het product is te mooi om alleen maar weg te leggen.’ Zijn devies: ‘Drink altijd de beste kwaliteit die past bij jouw budget.’

‘We zitten niet in een whiskybubbel, het is als bij de oude Meesters: er komt nooit meer een nieuwe Rembrandt op de markt’

Bram Kaplan, Nederlandse merkambassadeur The Macallan

The Red Collection

The Macallan heeft een team van zes whiskygrootmeesters (drie mannen, drie vrouwen) die de opgeslagen whisky controleert. Vaten met veelbelovende inhoud worden apart gemarkeerd en maken kans om te eindigen in The Red Collection. ‘Niet meer met krijtjes op de muur’, zegt Kaplan. ‘Alle vaten op voorraad hebben een barcode en in ons voorraadsysteem registreren we alle informatie rondom een vat. Wat is de herkomst van het eikenhout? Wie was de kuiper? Van welke bodega kwam de sherry?’ The Red Collection is voor het ruime budget: het is een jaarlijkse serie whisky’s van veertig, vijftig en zestig jaar oud en de oudste permanente collectie in de whiskywereld. Daarnaast zijn er ook ‘gastexpressies’. De eerste serie daarvan bestond uit whisky’s van 71, 74 en 78 jaar oud.

Het neusje van de Schotse zalm, zo u wilt, is The Rare & Fine Collection. Ieder jaar kiezen de ‘whiskyneuzen’ van The Macallan het allerbeste vat om te laten bottelen. Eén vat, één jaar. Een vat uit 1985 leverde 239 flessen op. Door de schaarste loopt de waarde op tot duizenden euro’s per fles. Macallan houdt overigens ook het record voor de duurste whisky ooit geveild. Vatnummer 263 werd in 1926 gevuld en in 1986 gebotteld in veertig flessen. In 2018 veilde Sotheby’s de allerlaatste fles voor €1,6 miljoen euro. Hoe het smaakte zullen we vermoedelijk nooit weten. De eigenaar is eveneens onbekend.

Lees het volledige artikel: <https://fd.nl/advertorial/themacallan/1418624/investeren-in-whisky-de-populariteit-blijft-groeien>

