



JANUARI 2018

Prospectus

Investeren in Schotse Single Malt Whisky's

Definities

Tenzij expliciet anders aangeduid, worden in dit prospectus de volgende begrippen en afkortingen gebruikt:

Belegger(s)	De (rechts-)persoon(personen) die als eigenaar/houder van (het recht op uitlevering van) één of meer Beleggingsobjecten, in het Register van Beleggers is ingeschreven.
Beheerder	SWI
Belegging	Een investering in één of meerdere flessen en/of vaten voor rekening en risico van de Belegger.
Beleggingspropositie	Een van de twee Beleggingsobjecten die thans worden aangeboden door SWI te weten: Markt Rendement en Vaste Vergoeding.
Beleggingsbedrag	Het door de Belegger op een Belegging ingelegde nominale bedrag.
Bewaarder	Flessen: SWI Vaten: ACEO Ltd. met statutaire zetel te Hillside Farm, Rodley, Gloucestershire GL14 1QZ. KvK No.: 3836436. VAT registration No.: 742 0099 53
Cask Management	Het voor rekening en risico van Beleggers in bewaring (laten) houden en actief (laten) beheren van (delen van) vaten whisky, welke in een douane entrepot (bonded warehouse) in Schotland liggen opgeslagen voor verdere rijping totdat de VOR is verstreken en de whisky gebotteld kan worden.
Leveringsvoorwaarden	De algemene voorwaarden, waarin de voorwaarden voor verkrijging, levering en verhandeling van whisky zijn neergelegd.
Markt Rendement	Een Belegging in flessen en/of vaten whisky waarbij de opbrengst van de Whiskyportefeuille afhankelijk is van de marktprijzen.
Sites	Mede voor of namens SWI onderhouden internet websites. www.worldwhiskyindex.com www.scotchwhiskyinternational.com
Specificatielijst	Een overzicht met specifieke kenmerken van whisky betreffende Cask Management betreffende een aanbod van SWI van vaten whisky.
SSMW	Scotch Single Malt Whisky.
SWI	Scotch Whisky International B.V., gevestigd en kantoorhoudend te Sassenheim (KvK-nr. 51096072).
Vaste Vergoeding	Een Belegging in flessen en/of vaten whisky waarbij een jaarlijkse vaste vergoeding wordt afgesproken onafhankelijk van de waardeontwikkeling van de whiskyportefeuille met een terugkooprecht van SWI.
Voorgestelde Optimale Rijpingstijd (V.O.R.)	Dit is de periode die SWI op voorhand adviseert de whisky nog op vat te laten rijpen.
Whiskyportefeuille	Het totaal aan Beleggingen op naam van één Belegger.
Wft	De Wet op het financieel toezicht zoals geldend op de datum van de aanbieding van het Beleggingsobject.
WWI	World Whisky Index. Dit is het online handelsplatform waar beleggers vanuit de Whiskyportefeuille hun belegging kunnen aanbieden aan een open markt.
Prospectus	Dit document.
Register van Beleggers:	Het register waarin de namen en adressen van de Beleggers zijn opgenomen met vermelding van het aantal aangekochte flessen en vaten dat door een Belegger wordt gehouden; de datum waarop deze zijn uitgegeven zijn in detail zichtbaar in de Whiskyportefeuille op naam van de Belegger op de WWI.
Voorwaarden	Rechten en plichten van SWI en Belegger zoals opgenomen in dit Prospectus en in de Algemene Voorwaarden van SWI.

Verantwoording

Dit Prospectus is samengesteld door de directie van SWI.

SWI verklaart, voor zover aan de vennootschap bekend, dat de gegevens in het Prospectus per de datum van publicatie in overeenstemming zijn met de werkelijkheid en dat geen gegevens zijn weggelaten waarvan de vermelding de strekking van het prospectus zou wijzigen.

De Beleggingsobjecten en de Voorwaarden zijn onderworpen aan en worden uitgelegd naar Nederlands recht. Alle geschillen in verband met of naar aanleiding van de Voorwaarden of haar uitvoering, zullen door de bevoegde Nederlandse rechter te 's-Gravenhage worden beslist.

Inhoudsopgave

DEFINITIES	1
<u>1</u> <u>INLEIDING</u>	6
1.1 VERANTWOORDELIJKHEID VOOR DE INHOUD VAN DIT PROSPECTUS	6
1.2 ESSENTIËLE-INFORMATIEDOCUMENT	6
1.3 MINIMUM PARTICIPATIEBEDRAG	6
1.4 FISCALITEIT	6
1.5 WFT-VERGUNNING	6
1.6 TOEPASSELIJK RECHT	6
<u>2</u> <u>ALGEMENE GEGEVENS BETROKKEN PARTIJEN BELEGGINGSOBJECT</u>	7
2.1 ACTIVITEITEN UITGEVOERD DOOR DE BEHEERDER:.....	7
2.2 WORLD WHISKY INDEX (WWI):.....	7
2.3 ACTIVITEITEN UITGEVOERD DOOR DERDEN	7
2.4 OPSLAG VAN FLESSEN	8
2.5 OPSLAG VAN VATEN	8
2.6 DIRECTIE VAN DE BEHEERDER	8
2.7 AANDEELHOUDER	8
2.8 JURIDISCHE STRUCTUUR	9
<u>3</u> <u>BELEGGEN IN FYSIEKE FLESSEN / VATEN SSMW</u>	10
3.1 INLEIDING	10
3.2 VISIE	11
3.3 7 KENMERKEN VAN BELEGGEN IN SSMW.	11
3.4 STRATEGIE:	12
3.5 PROCEDURE OM DEEL TE NEMEN	12
3.6 KOSTEN / OPBRENGSTEN VOOR DE BELEGGER	12
3.7 OPSLAG EN BEHEER(DER)	13
3.8 VERSCHIL TUSSEN FLESSEN EN VATEN.....	14
3.9 VERWACHTE WAARDEONTWIKKELING	14
3.10 VERKOOP- EN VERHANDELMOGELIJKHEDEN	14
3.11 SAMENSTELLING WHISKYPORTEFEUILLE	15
3.12 DOELGROEP KARAKTERISTIEKEN	15
<u>4</u> <u>DE WHISKYMARKT</u>	16

4.1	INLEIDING	16
4.2	WAARDEONTWIKKELING	16
4.3	HISTORISCHE RESULTATEN VIA SWI	17
4.4	SCHOTLAND	17
4.5	SMAKENSPECTRUM	18
4.6	HET PRODUCTIEPROCES.....	18
4.7	TYPE VATEN	18
4.8	USP.....	18
4.9	MARKTGROOTTE / EXPORT	19
4.10	MARKTSEGMENTEN	20
5	<u>RISICOFACTOREN.....</u>	21
5.1	ALGEMEEN.....	21
5.2	WAARDERISICO	21
5.3	LIQUIDITEITSRISICO	21
5.4	VERDAMPINGSVERLIES OFWEL REDUCTIEOMVANG EN VERVANGING	22
5.5	RIPINGSRISICO (ENKEL VAN TOEPASSING OP VATEN WHISKY).....	22
5.6	AFHANKELIJKHEID VAN PERSONEEL	22
5.7	CONCENTRATIERISICO	22
5.8	JURIDISCH RISICO.....	22
5.9	OPSLAG EN BEHEER RISICO	23
5.10	TEGENPARTIJRISICO (SWI)	23
5.11	DEFLATIE EN VALUTA	23
5.12	CALAMITEITEN EN VERZEKERINGEN	23
5.13	POLITIEK	24
5.14	WETGEVING.....	24
5.15	GELIEERDE PARTIJEN	24
5.16	ORIGINALITEIT PRODUCT	24
6	<u>OVERIGE INFORMATIE.....</u>	25
	DISCLAIMER	26

Bijlagen:

Bijlage I	Markt Rendement
Bijlage II	Vaste Vergoeding

Bijlage III Tarieven
Bijlage IV Klantprofiel

Opvraagbaar bij de Beheerder

- Prognose waardeontwikkelingen en verkoopprijzen
- Specificatielijst van een vat (Cask Management 2.0)
- Catalogus vaten

1 INLEIDING

Beleggen in whisky biedt kansen op rendement en brengt ook een aantal risico's met zich mee. Dit Prospectus bevat de gegevens die benodigd zijn voor een beoordeling van een van de Beleggingsproposities die worden aangeboden door SWI. Om een weloverwogen beslissing te kunnen nemen en een volledig beeld te vormen van de kansen en risico's van uw Beleggingspropositie, is het van belang dat u goede nota neemt van de informatie in dit Prospectus. U kunt zich desgewenst ook nog laten adviseren door een financieel specialist of uw accountant.

1.1 Verantwoordelijkheid voor de inhoud van dit Prospectus

De in dit Prospectus opgenomen gegevens zijn, voor zover de Beheerder redelijkerwijs bekend had kunnen zijn, in overeenstemming met de werkelijkheid. De Beheerder is verantwoordelijk voor de juistheid en de volledigheid van de in dit Prospectus opgenomen gegevens.

1.2 Essentiële-informatiedocument

Er is een verplichting voor de Beheerder om een Essentiële-informatiedocument op te stellen voor het aanbieden van beleggingsobjecten. De documenten zijn op de website van de Beheerder opgenomen en op te vragen bij de Beheerder. Alle Beleggers zullen op het bestaan worden gewezen voordat ze instemmen met een Belegging in een van de Beleggingsproposities. De Essentiële-informatiedocumenten geven inzicht in het risico van de twee verschillende Beleggingsproposities die thans worden aangeboden door SWI.

1.3 Minimum Participatiebedrag

SWI hanteert een grens van een minimale Belegging van € 25.000,-, welke in één of meerdere Beleggingsproposities kunnen worden belegd. Beleggers die minder dan € 25.000,- beleggen, kunnen rechtstreeks op de WWI flessen whisky aankopen.

1.4 Fiscaliteit

Een investering in whisky kan zowel privé als zakelijk aan een (rechts)persoon worden geleverd. Omdat SWI uitsluitend fysieke producten (flessen en/of vaten) op naam aan haar Beleggers levert, kan dit product ook gezien worden als consumptieproduct, relatiegeschenk en/of onderdeel van een verzameling. Deze facetten kunnen tot andere inzichten leiden waardoor er een andere fiscaliteit van toepassing kan zijn. Dit heeft betrekking op de BTW afhandeling en/of winst afdracht indien men zakelijk belegt in dit product. Informeer bij SWI of bij uw fiscalist welke mogelijkheden er zijn.

1.5 Wft-vergunning

De Beheerder heeft op 16 oktober 2014 een vergunning als aanbieder van Beleggingsobjecten ingevolge artikel 2:55 Wft verkregen.

1.6 Toepasselijk recht

Op het Prospectus is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.

2 ALGEMENE GEGEVENS BETROKKEN PARTIJEN BELEGGINGSOBJECT

Als Beheerder treedt op SWI. De Beheerder is voor onbepaalde tijd opgericht op 15 oktober 2010 en ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel naam onder 51096072. De beheerder is hiervoor werkzaam geweest onder de naam The Whisky Talker, opgericht in 2002, eerst als eenmanszaak en in 2009 als B.V. De volledige tekst van de statuten ligt ter inzage ten kantore van de Beheerder en wordt op verzoek kosteloos toegezonden aan de Beleggers. Alle aandelen van SWI zijn in handen van The Whisky Holding B.V. De aandelen van The Whisky Holding B.V. zijn geheel in handen van de heer M. Kappen (via zijn management company). De heer Kappen is oprichter van SWI en tevens algemeen directeur van genoemde vennootschappen.

Adresgegevens:

Industriekade 18a

2152 VH SASSENHEIM

Telefoon: +31(0)252 – 22 20 11

2.1 Activiteiten uitgevoerd door de Beheerder:

- Verwerken van orders van Beleggers
- Beleggers informatief op de hoogte houden over SSMW
- Algemene administratie / registratie van de flessen en vaten in de portefeuilles per Beleggingspropositie
- Adviseren, inkopen van flessen bij importeurs en privécollecties; vaten via whiskybrokers, onafhankelijke bottelaars en bij distilleerderijen
- Adviseren over Cask Management
- Organiseren van bijeenkomsten / evenementen en promoten van SSMW
- Ontwikkelen van concepten om whisky als financieel en handelsproduct in de markt te zetten
- Organiseren van verzekerde opslag
- Verkoop van flessen (eigen label)

2.2 World Whisky Index (WWI):

De WWI is een te verhandelen internationaal georiënteerd online handelsplatform voor single scotch whisky. De whisky wordt ingekocht door SWI, verhandeld op de WWI en opgeslagen bij SWI. Vaten worden verzekerd opgeslagen bij de Bewaarder in Schotland.

Whiskyflessen worden na de aankoop door de Belegger in verzekerde bewaring gegeven worden bij SWI. Daarnaast bestaat de mogelijkheid bij de Beleggingspropositie Markt Rendement om de flessen zelf op een eigen locatie te bewaren. De flessen kunnen op afspraak worden bezichtigd bij SWI te Sassenheim. De beheerpremie en de transactiekosten voor het verzekerd bewaren en verhandelen van de flessen via WWI variëren (zie bijlage Tarieven). Vaten blijven altijd in Schotland liggen totdat het vat gebotteld wordt. De bedoeling van de WWI is de markt van dure whisky breder, transparanter en meer liquide te maken. Hierdoor zal de verhandelbaarheid steeds meer toenemen, zo is de verwachting van de directie. Medio 2018 zal de WWI worden vervangen door de Scotch Whisky Exchange (SWEX).

2.3 Activiteiten uitgevoerd door derden

Voor bepaalde expertise worden diensten ingekocht van onafhankelijke consultants die ervaring hebben op het gebied van projectontwikkeling en -exploitatie, administratie en accountancy, fiscale en juridische zaken, het verwerven van relaties, verkoop en marketing, om alle fases van projecten deskundig te begeleiden, en ondersteuning bieden bij internationale uitbreiding, netwerkuitbreiding en strategische besluitvorming.

- Automatisering Sites Interpulse B.V. Leiden
- Compliance Compliance Advies Financiële ondernemingen
- Marketing Hart voor de Zaak B.V. Leiden
- Accountancy & Personeelsadvies Jan Accountants & Belastingadviseurs

2.4 Opslag van flessen

Alle flessen worden in een afzonderlijke ruimte verzekerd opgeslagen. Deze ruimte voldoet aan alle eisen van de verzekeraar. Alle flessen worden tegen de aanschafwaarde of indien hoger de marktwaarde Verzekerd. De Belegger (eigenaar van de flessen bij alle Beleggingsproposities) heeft de mogelijkheid om zijn flessen te bezichtigen en indien gewenst mee te nemen naar een eigen locatie tegen vergoeding (dit laatste is alleen mogelijk bij de Beleggingspropositie Markt Rendement).

2.5 Opslag van vaten

De Schotse wetgeving laat niet toe dat vaten gevuld met whisky worden geëxporteerd. Alle vaten moeten worden opgeslagen in een 'bonded warehouse'. Een 'bonded warehouse' is een douane entrepot en hierdoor is het mogelijk om vaten te kopen met opschorting van accijns en BTW. Alle vaten die SWI aankoopt, zijn centraal opgeslagen bij de Coleburn Distillery, gelegen in de Speyside (Hooglanden) in Schotland. Adres: Longmorn, IV 30 8SN Elgin (Schotland). De juridische eigenaren van de vaten zijn Beleggers van SWI en SWI zelf (niet verkochte vaten).

Als bewaarder van de vaten is ACEO Ltd. aangesteld. Deze Bewaarder draagt zorg voor opslag en controleert tegen betaling regelmatig alle vaten van SWI op lekkage en op de kwaliteitsontwikkeling van de whisky.

Bewaarder is niet gelieerd aan de Beheerder: doordat het bestuur van de Bewaarder op geen enkele wijze gelieerd is aan de Beheerder is de onafhankelijkheid van de Bewaarder ten opzichte van de Beheerder gewaarborgd. Alle vaten zijn verzekerd tegen de aanschafwaarde. Het is ook mogelijk om deze tegen de marktwaarde te verzekeren (alleen bij de Beleggingspropositie Markt Rendement). De keuze is hierbij aan de belegger!

2.6 Directie van de Beheerder

De heer M. (Michel) Kappen is statutair bestuurder (CEO) en eigenaar directeur van SWI. In 2002 begon de heer Kappen, oud Rabobank medewerker, zijn eigen bedrijf in SSMW. Als 'The Whisky Talker' begon hij zijn loopbaan met het verzorgen van whiskyproeverijen en -evenementen en het bedenken van concepten voor slijterijen. Vandaag de dag zwaait hij de scepter over een internationaal opererend bedrijf met meerdere werknemers in dienst.

De heer R.A. (Dolf) van Dijk RA is sinds 1 juli 2017 statutair bestuurder en financieel directeur van SWI. Van 2001 t/m 2012 was de heer van Dijk werkzaam bij EY als controlerend accountant van financiële instellingen. Van 2013 t/m juni 2017 was hij als group controller verantwoordelijk voor de financiële afdeling van internationaal consultancy- en adviesbureau TriFinance. De heer van Dijk is ingeschreven als Register Accountant.

2.7 Aandeelhouder

De aandelen van The Whisky Holding B.V. zijn via een persoonlijke holding – MK Beheer B.V. – voor 100% in handen van de heer M. Kappen. The Whisky Holding B.V. bezit 100% van de aandelen van SWI.

2.8 Juridische structuur

Het organogram van SWI is als volgt:



3 BELEGGEN IN FYSIEKE FLESSEN / VATEN SSMW

3.1 Inleiding

- Doelgroep: De Beleggingspropositie wordt uitsluitend aangeboden aan Beleggers die affiniteit met whisky hebben en minimaal € 25.000,- willen beleggen. SWI hanteert als uitgangspunt dat een Belegger niet meer dan 10% van zijn vrij belegbaar vermogen in whisky zou moeten beleggen.
- SWI hanteert voor Markt Rendement een minimale beleggingshorizon van 5 jaar, voor Vaste Vergoeding is de afgesproken periode minimaal 1 jaar.
- Whisky kan ook voor andere doeleinden ingezet worden (relatiegeschenk / consumptie), uitsluitend bij de Beleggingspropositie Markt Rendement.
- Informeer bij uw adviseur/ fiscalist/ accountant voordat u gaat beleggen in whisky (indien gewenst verstrekt SWI graag rechtstreeks informatie).

SWI faciliteert Beleggingen in zeldzame en hoogwaardige kwaliteit SSMW en behoort tot één van de grootste spelers op de whiskymarkt. Door het selecteren en aankopen van bijzondere en zeldzame SSMW biedt SWI de beleggers een unieke samenstelling van flessen en/of vaten aan. SWI concentreert zich op een nichemarkt (0,2% van de totale wereldwijde whiskyproductie).

SWI is gevestigd in Sassenheim (vlakbij Amsterdam Schiphol Airport) waar op dit moment ruim 65.000 flessen liggen opgeslagen van hoofdzakelijk Beleggers. SWI focust zich volledig op de SSMW markt en analyseert vanuit een database welke whisky's interessant zijn om aan te kopen. Zowel flessen als vaten worden voor Beleggers aangekocht en op onafhankelijke wijze geanalyseerd op prijs, zeldzaamheid en kwaliteitswaarde. Dit geldt vooral voor SSMW van gesloten distilleerderijen en van distilleerderijen die in kleine oplage speciale bottelingen op de markt brengen. SWI verwacht dat binnen enkele jaren de goede vaten van distilleerderijen die begin jaren '80 gesloten zijn, niet meer via de reguliere kanalen te koop worden aangeboden. De verwachting is dat de waarde van deze whisky's gaan toenemen. Op dit moment houden distilleerderijen hun 'oude' vaten steeds vaker voor eigen productie vast, waardoor er een toenemende schaarste ontstaat. Dit is een gebruikelijke actie van distilleerderijen in tijden van schaarste, met aanzienlijke prijsstijgingen als gevolg.

Beleggen in SSMW is een aanvulling voor iedere Whiskyportefeuille. Met deze extra asset categorie wordt het risico van de totale Whiskyportefeuille verlaagd. Het beleggingsbedrag wordt direct in zijn geheel in flessen en/of vaten belegd. Omdat SWI naar schaarse whisky's zoekt die kwalitatief hoogstaand zijn, kan het soms maanden duren voordat SWI de juiste flessen en/of vaten heeft aangekocht. SWI heeft ook flessen en vaten op voorraad die aan Beleggers kunnen worden doorverkocht als onderdeel van de Whiskyportefeuille. De Belegger betaalt pas nadat alle aankopen tot in detail in de Whiskyportefeuille (op naam) zijn gemaakt, waardoor de Belegger precies weet wat hij heeft gekocht. Als de Belegger akkoord gaat met de samenstelling van de Whiskyportefeuille, wordt er een factuur opgemaakt die binnen 21 dagen moet zijn betaald.

Historisch gezien ligt de gemiddelde gerealiseerde waardeinstijging van SSMW op 6,6% per jaar, gemeten over de periode van 1936 tot 2008. SWI hanteert deze waardeinstijging als uitgangspunt bij haar berekeningen voor Beleggers. Over de periode 2008 tot 2017 is door SWI voor haar beleggers een nettorendement behaald van 15,6%. Dit is door SWI gemeten over alle transacties tussen onafhankelijke partijen handelend op de WWI.

Bron: SWI

3.2 Visie

5% van de uitgebrachte SSMW is aantrekkelijk om in te beleggen. Het gaat hier om whisky die meestal tientallen jaren op het vat heeft gerijpt en die een onweerstaanbare aantrekkingskracht heeft. Op dit niveau ontstaat schaarste. Een aantal merken is schaars omdat de distilleerderij begin jaren '80 zijn deuren sloot. De afgelopen jaren zijn er op de WWI vele flessen verhandeld die heel schaars zijn en hierdoor meerwaarde hebben. Bij vaten weegt ook het rijpingsproces, het moment van bottelen en het marktsegment waarin de whisky wordt afgezet mee. Hierdoor kan er een hefboomeffect ontstaan op de waardeontwikkeling. Vanwege het langdurige rijpingsproces van whisky (focus > 15 jaar) wordt het steeds moeilijker om in de toekomst aan de stijgende vraag te voldoen. Er is in het verleden onvoldoende rekening gehouden met de huidige stijgende vraag naar oude SSMW's. Het grootste rendement voor SSMW consumptie is te behalen buiten Europa. Vooral in Azië bestaat een groeiende bereidheid om voor SSMW te betalen. Volgens "The Scotch Whisky Industrie Review" (TSWIR), al enkele decennia de toonaangevende uitgave voor de ontwikkelingen binnen de Schotse whiskyindustrie, is de algemene verkoop van 'malt' whisky¹ in China in de periode 2011 - 2015 met 85% gegroeid en in Singapore zelfs met 123%. Gemiddeld is de levering naar Azië in die 5 jaar gestegen met 67,8%. In het buitenland zijn dus vooral de markten in Azië, en dan met name China en Singapore, enorm in trek. De middenklasse in de opkomende economieën zal daarnaast verdubbelen in de komende 20 jaar. Veel van deze nieuwe rijken – vooral in de snelgroeiende stedelijke centra – zijn op zoek naar producten die status brengen en die hun nieuw verworven rijkdom goed kunnen weergeven. De uiteindelijke kopers van flessen SSMW voor consumptie zijn in het algemeen ook de duurdere hotels en Michelin-restaurants. De westerse cultuur echter richt zich meer op het beleggen in of het verzamelen van luxe whisky's.

Ondanks een kleine krimp in 2015 was er in 2016 en 2017 weer een groei te zien die aansluit bij de trend die de afgelopen jaren is ingezet. De vooruitzichten blijven volgens het TSWIR dan ook positief, want de verwachting is dat in de komende tien jaar de handel in SSMW verder zal toenemen. De whisky transformeert daarbij ook – voor een groot gedeelte – van een handelsproduct naar een beleggingsproduct, vooral voor wat betreft het Europese continent. Hier is dan minder plaats voor emotie (geur, smaak, type fles en verpakking) en juist meer voor jaarlijkse waardeontwikkeling.

3.3 7 Kenmerken van beleggen in SSMW.

- 1) **Tijd:** Whisky in de fles kan vele decennia bewaard blijven zonder verlies van kwaliteit. In vergelijking met wijn is whisky tevens niet gevoelig voor temperatuurschommelingen (met uitzondering van extreme situaties).
- 2) **Rendement:** Het historische rendement (gemeten over de periode van 1936 - 2008) ligt op 6,6 %; SWI haant dit percentage in de rendementsberekeningen voor een Belegger (indien van toepassing). Over de periode 2008 tot 2017 is door SWI voor haar beleggers een nettorendement behaald van 15,6%. Dit is door SWI gemeten over alle transacties tussen onafhankelijke partijen handelend op de WWI.
- 3) **Schaarste:** Whisky is een consumptieproduct. Door het consumeren blijven er voor de toekomst minder flessen over en wordt het product schaars (in sommige gevallen is het product bij uitgifte al schaars!).
- 4) **Authentiek:** SSMW is een 100% natuurproduct van hoogwaardige kwaliteit.
- 5) **Langdurig rijpingsproces:** SSMW *mag* na minimaal 3 jaar rijpen op de markt worden gebracht. Hoewel whisky in de regel pas na 10 jaar rijpen als een volwassen product wordt beschouwd, is er als gevolg van schaarste in de markt een trend ontstaan om met name SSMW jonger (zonder leeftijdsaanduiding) te bottelen.
- 6) **Kosten:** Whisky is niet onderhoudsgevoelig en is ten opzichte van andere fysieke beleggingen waardevast.
- 7) **Verhandelbaar:** Voor whisky is sprake van een wereldwijde afzetmarkt waardoor de vraag het huidige aanbod kan overstijgen.

¹ Voor een heldere begripsvorming van het begrip 'Malt whisky', zie ook tabel 3a voor een onderverdeling van de export naar verschillende categorieën.

3.4 Strategie:

De focus van SWI is gericht op de SSMW die tenminste 15 jaar is gerijpt. SWI koopt flessen en vaten op en houdt deze zolang mogelijk vast totdat de vraag groter wordt dan het aanbod. Door fysiek flessen en vaten in te kopen, creëert SWI voor diens Beleggers daadwerkelijk een positie in het product of grondstof. Hierdoor is er grip en kan in samenwerking met de Belegger(s) schaarse producten volledig uit de markt gehaald worden en/of gefaseerd worden aangeboden. Vaten worden rechtstreeks in Schotland aangekocht en flessen komen meestal via de officiële importeur / groothandel of door het opkopen van privé collecties. Het product wordt pas aangekocht wanneer zeer aannemelijk is dat het schaars wordt en/of kwalitatief hoogwaardig is.

Welke factoren spelen in het aankoopbeleid een rol:

- Zeldzaamheidswaarde
- Uitgifte door distilleerderij of onafhankelijke bottelaar
- Naamsbekendheid
- Verpakking
- Kwaliteit

SWI heeft een online concept ontwikkeld waarbij geïnvesteerd kan worden in vaten whisky die in Schotland doorrijpen en hierdoor verder in waarde toenemen. Deze vaten komen van de distilleerderij en zijn van uitstekende kwaliteit volgens de normen van SWI. SWI koopt vaten in grote hoeveelheden 'parcels' tegen aanmerkelijk lage prijzen in. De flessen uit de vaten worden uitsluitend aan Beleggers aangeboden. SWI biedt Beleggers de mogelijkheid om (een recht op uitlevering van) een eigen vat whisky te verkrijgen. Deze (rechten op) vaten komen 'op naam' van de Belegger te staan. De bijkomende handelingen worden volledig door SWI verzorgd voor haar Beleggers. De Belegger krijgt tevens per uniek vat een certificaat.

3.5 Procedure om deel te nemen

SWI hanteert een grens van een minimale Belegging van € 25.000,-. Voordat wordt overgegaan tot het samenstellen van een Whiskyportefeuille, wordt eerst een kennismakingsgesprek gevoerd met de Belegger. In dit gesprek wordt gekeken naar de behoefte van de Belegger en daarop wordt een klantriscoprofiel opgesteld. Aan de hand van dat klantriscoprofiel stelt SWI een Whiskyportefeuille voor en wordt besloten welke Beleggingspropositie het beste aansluit bij de wensen van de Belegger.

Het rendement voor de Belegger verschilt per Beleggingspropositie, zie daarvoor Bijlage I en II. De winst voor SWI ligt bij de verkoop van de whisky aan de Belegger (vergelijkbaar met de verkoop van een product aan consumenten). Beleggers die minder dan € 25.000,- willen beleggen, kunnen zelfstandig en rechtstreeks op de WWI handelen.

3.6 Kosten / opbrengsten voor de Belegger

Het uitgangspunt van SWI is dat de Belegger nooit meer betaalt dan de consumentenprijs van hetzelfde product of soortgelijke producten. Alle kosten bij flessen (aanschaf-, bewaar- en transactiekosten) worden vooraf voor de Belegger inzichtelijk gemaakt op een Specificatielijst en in de Whiskyportefeuille op de WWI. Bij vaten zijn alle toekomstige kosten in de aanschafprijs van een vat verrekend. De waardebepaling van flessen en in de toekomst ook van vaten, wordt dagelijks aan de Belegger getoond in de Whiskyportefeuille. De opbrengst voor de Belegger is afhankelijk van de gekozen Beleggingspropositie. Bij Markt Rendement wordt de opbrengst berekend uit de verkoop van whisky minus de transactiekosten. Bij Vast Rendement is de jaarlijkse opbrengst vooraf overeengekomen waarbij de Whiskyportefeuille ook op naam van de Belegger komt te staan als waarborg. SWI heeft na einde van de afgesproken periode het recht (geen verplichting) om de whisky portefeuille tegen de nominale waarde (aanschafwaarde) over te nemen. Zie voor de specifieke kenmerken van de twee Beleggingsproposities Bijlage I en II.

3.7 Opslag en beheer(der)



Vaten:

Het rijpingsproces is een belangrijke factor bij het beleggen in vaten whisky en dit moet zorgvuldig gecontroleerd worden. Jaarlijks is de gemiddelde verdamping ('angels share') 2% (opgave industrie) maar dit kan ook weleens 4% per jaar zijn. Om een Belegger enige zekerheid te bieden, garandeert SWI vooraf na de **Voorgestelde Optimale Rijpingsperiode (VOR)** een bepaald aantal flessen (0,7l).

Daarnaast is er ook sprake van een verlies aan alcoholsterkte. De whisky mag niet onder de 40% alcoholsterkte uitkomen. Als dit wel gebeurt, kan het vat niet meer als 'single cask' in de markt gezet worden en verliest het vat waarde. Het kritieke punt ligt meestal rond de 40 jaar. Vaten worden in Schotland opgeslagen in zogeheten 'bonded' warehouses en blijven vrij van accijns en btw. Vaten blijven in Schotland liggen, totdat de whisky gebotteld wordt. Gedurende deze rijpingsperiode worden de vaten beheerd door beide Bewaarders. Alle vaten worden elk jaar geïnspecteerd op lekkage, inhoud en kwaliteit. SWI regelt alle formaliteiten vanaf de aankoop tot de levering van de flessen. De kosten die gedurende de looptijd van het vat gemaakt moeten worden, zijn al in rekening gebracht in de prijs van het vat. De kosten van beheer omvatten verzekering, opslag, kwaliteitsbewaking, rapportage en een vergoeding wanneer de kwaliteit en/of het aantal flessen niet voldoen aan de te verwachte norm. De prijzen die SWI hanteert bij het aanbod, zijn inclusief alle toekomstige kosten tot en met levering op de WWI. Op het moment dat de Belegger besluit het desbetreffende vat te bottelen (indien de Belegger over zijn Whiskyportefeuille kan beschikken, zie de twee Beleggingsproposities), kunnen de flessen nog steeds in 'bond' blijven. Indien de Belegger de flessen privé wenst te ontvangen, waardoor ze de 'bonded' warehouse verlaten en deelnemen aan het economisch verkeer, dient BTW en accijns op het vat te worden betaald door SWI in Nederland. Indien de flessen naar een ander land van bestemming verstuurd worden, zal een verrekening plaatsvinden indien het accijns en btw afwijkt van de Nederlandse norm. Voor het bottelen van de whisky moeten ook kosten worden gemaakt (zoals arbeid, fles, label, verpakking, certificaat (optie), verzenden, administratiekosten). Deze kosten worden in dat geval volledig door SWI gedragen. Indien de Belegger over zijn Whiskyportefeuille kan beschikken heeft de Belegger verschillende mogelijkheden om zijn vat te bottelen. Bottelen kan bijv. onder eigen label of onder de labels van SWI, dan wel eventueel onder het officiële label van de distilleerderij. Er is tevens keuze uit verschillende type flessen en verpakkingen. De Bewaarders houden gezamenlijk controle op de kwaliteit van de vaten en het bottelproces.

Flessen:

Als whisky eenmaal gebotteld is, kan deze heel lang (wel 100 jaar of langer) bewaard worden. De onderhoudskosten zijn zo laag dat geen enkel ander product zo goedkoop en eenvoudig beheerd kan worden. Dit is medebepalend voor de uiteindelijke rendementsverwachting van het product. Het risico is dat de whisky kan verdampen (bij een slecht afgesloten fles). Alle flessen - ook elders aangeschafte flessen mogen op de WWI aangeboden worden - worden bij SWI (Sassenheim) in een goed beveiligde ruimte tegen vergoeding opgeslagen. Omdat alle flessen in Nederland in een 'vrije' ruimte zijn opgeslagen, is er BTW en accijns over afgedragen. De opslagkosten variëren tussen 1,1% en 2,0% per jaar. Alle flessen zijn verzekerd tegen de aanschaf- of marktwaarde of tegen een waarde tussen de aanschaf- en marktwaarde (keuze is aan de Belegger bij Markt Rendement, bij de Beleggingspropositie zal SWI de betreffende flessen altijd tegen marktwaarde verzekeren). Bij Markt Rendement kan de Belegger er ook voor kiezen om ze privé te bewaren (dus

op een door hem zelf gekozen locatie, in dat geval betaalt men geen opslagkosten). Flessen die bij de Beleggers privé zijn opgeslagen, kunnen niet verhandeld worden op de WWI. Zie verder Bijlage A.

3.8 Verschil tussen flessen en vaten

De 'voordelen' van een Belegging in vaten ten opzichte van een Belegging in flessen zijn onder meer:

- Meerdere exit strategieën / optimaal handelskanaal.
- Een hogere waardeontwikkeling is mogelijk vanwege het passeren van 'schakels' in de handelsketen.
- Inspelen op de behoefte van de markt.
- De keuzemogelijkheden zijn veel groter.
- Het risico op waardedaling is lager.

De 'nadelen' van een Belegging in vaten ten opzichte van een Belegging in flessen zijn onder meer:

- Niet alle distilleerderijen zijn verkrijgbaar.
- Juridische implicaties uit hoofde van het onverdeelde eigendom (zie hoofdstuk 5.8 Juridisch risico).

3.9 Verwachte waardeontwikkeling

Daar waar bij vaten de waarde zich ontwikkelt door rijping en schaarste, speelt bij flessen hoofdzakelijk het schaarste effect een rol. Flessen zijn de afgelopen 10 jaar met een gemiddeld nettorendement van 15,6 % per jaar verhandeld op de WWI. De komende jaren wordt er een stijgende vraag verwacht naar exclusieve SSMW's waardoor de prijzen verder zullen stijgen. Wij verwachten dat whisky ouder dan 15 jaar de komende 10 jaar met minstens 6,6% per jaar in waarde gaat stijgen. Dit is ten opzichte van het gerealiseerde rendement een zeer behoudende aanname omdat wij uitsluitend onze focus hebben op (zeldzame) SSMW's die doorgaans meer rendement opleveren. Doordat whisky nu ook als Beleggingsproduct in de markt wordt geïntroduceerd, wordt het afzetgebied vergroot waardoor ook de verhandelbaarheid zal toenemen.

Populaire uitschieters

Voorals SSMW die tussen 1950 en 1970 zijn gebotteld, doen het sinds de oprichting van de WWI voortreffelijk. De flessen '1950-1960' kennen een gemiddelde waardevermeerdering van 44,3%; de flessen die tussen 1960 en 1970 zijn gebotteld, hebben zelfs een gemiddelde waardeontwikkeling van 45,9%. Macallan realiseerde een gemiddelde waardevermeerdering van 37,5% en deze wordt gevolgd door Brora, de noordelijk gelegen distilleerderij die in 1983 is gesloten, met een gemiddelde jaarlijkse waardeontwikkeling van 30,9%.

3.10 Verkoop- en verhandelbaarheid

Indien een Belegger zijn Whiskyportefeuille of een deel hiervan wil verkopen (dit kan bij de Beleggingspropositie Markt Rendement), kan dit op 3 manieren of een combinatie hiervan:

1. De Belegger kan de flessen uit zijn Whiskyportefeuille te koop op de WWI aanbieden.
2. SWI kan de Whiskyportefeuille onder de aandacht van andere Beleggers brengen en te koop aanbieden.
3. SWI kan de Whiskyportefeuille geheel of gedeeltelijk overnemen.

Bovenstaande mogelijkheden bespreekt SWI met haar Beleggers om tot een zo gunstig mogelijk resultaat voor de Belegger te komen.



De WWI is in november 2007 gelanceerd en is speciaal gebouwd voor onze Beleggers. Dit online handelsplatform verhandelt uitsluitend whisky. De WWI is het eerste online whisky handelsplatform ter wereld dat 'beursachtige trekjes' vertoont. Zo moet de vraagprijs worden geboden voordat het product verhandeld wordt en zal de koper 'geld' naar zijn portefeuille moeten overmaken om te kunnen kopen. De ontwikkelingen van de WWI zijn van dien aard dat onze Beleggers meer inzicht krijgen in de prijsontwikkeling en de liquiditeitspositie van de flessen en de vaten. Dit zorgt ervoor dat Beleggers een beter inzicht krijgen in de 'financiële' gegevens, zodat ze ook zelfstandig beslissingen kunnen nemen. Elke Belegger heeft een Whiskyportefeuille op zijn naam. Hierin worden alle aankopen geregistreerd met alle specificaties die bekend zijn. Vanuit de Whiskyportefeuille kan de Belegger dagelijks zien wat er met de waarde van zijn Belegging gebeurt. De handel in flessen ligt op een ander niveau dan vaten. Flessen worden doorgaans aan andere Beleggers en/of consumenten verkocht. Terug verkoop aan SWI, whiskybrokers en onafhankelijk bottelaars behoort tot de mogelijkheden. Een Belegger die belegt in de propositie Markt Rendement kan op ieder gewenst moment zijn flessen aanbieden tegen de gewenste prijs op de WWI. De WWI biedt, door het creëren van de verhandelbaarheid en de objectieve prijsvorming, een belangrijk fundament onder de merites van whisky als Belegging. Medio 2018 wordt de WWI vervangen door de Scotch Whisky Exchange (SWEX). Dit is een moderner en geavanceerder platform waarop tevens vaten zullen kunnen worden verhandeld.

3.11 Samenstelling Whiskyportefeuille

SWI adviseert de volgende samenstelling van de Whiskyportefeuille:

- minimaal 80% vaten (deze worden rechtstreeks ingekocht bij whiskybrokers en/of distilleerderijen)
- maximaal 20% flessen (deze worden ingekocht bij importeurs, groothandels of uit privécollecties)

3.12 Doelgroep karakteristieken

- Natuurlijke en rechtspersonen met een totaal belegd vermogen van minimaal € 250.000,-. Wij adviseren om 10% van het belegd vermogen te investeren in SSMW
- Investeerders die risicovol willen beleggen (speculeren op waardeontwikkeling)
- Investeerders die een lange beleggingshorizon hebben (minimaal 5 jaar, waarbij bij de Beleggingspropositie Vaste Vergoeding een kortere periode kan worden overeengekomen)
- Investeerders die affiniteit met een fysieke belegging hebben
- Investeerders voor hun pensioen willen beleggen
- Investeerders die spreiding zoeken met hun belegd vermogen
- Vermogensbeheerders die voor hun klanten nieuwe beleggingsmogelijkheden zoeken

4 DE WHISKYMARKT

4.1 Inleiding

Volgens de Scotch Whisky Association werd de eerste Schotse whisky al gedistilleerd in 1494. Schotse whisky heeft wereldfaam verworven met de naam 'Scotch', wat doorgaans een 'blended' whisky is. 'Blended' betekent in dit geval een mengsel van malt en goedkopere graan whisky, dit in tegenstelling tot de 'echte' authentieke SSMW. SSMW overtreft de kwaliteitsnorm van een 'blend', maar geniet nog niet dezelfde bekendheid bij het grote publiek. De Schotse blend heeft sinds de drooglegging in de Verenigde Staten de wereldmarkt veroverd op whiskygebied. SSMW kwam pas eind jaren '60 echt tot leven. Glenfiddich was de voortrekker en jaren later volgden meerdere distilleerderijen. In de jaren '90 brak SSMW door. Rond 1995 kwamen er meer flessen in de schappen van de slijter te staan. In 2001 werd het eerste jaarlijkse whiskyfestival in Nederland georganiseerd en al snel volgden er meer. In 2005 begonnen de prijzen heel langzaam te stijgen door de toenemende vraag en werden er steeds meer 'luxe' flessen op de markt gebracht. Dit was het begin van de opmars van 'luxe' en zeldzame flessen SSMW. Nadat de WWI onder grote belangstelling van de internationale media wereldwijd werd geïntroduceerd, begonnen vele distilleerderijen zich nadrukkelijk te roeren in de markt en begon het gevecht om de duurste malt ter wereld. Op dit moment is dat de 'Isabella's Islay'. Voor maar liefst \$ 6,400,000 is dit de duurste fles whisky ooit verhandeld. De oudste whisky is uitgebracht door Gordon & Macphail (onafhankelijke bottelaar). De eerste whisky die 75 jaar aaneengesloten in een eikenhout vat heeft gerijpt is een nu al legendarische Mortlach uit 1939. De prijs is £ 22,500.00, wat in schril contrast staat t.o.v. de duurste malt whisky. De markt wordt nog steeds voor 93% gedomineerd door de Schotse blend en Amerikaanse bourbon, maar SSMW wint de laatste jaren steeds meer terrein. Door een duidelijk zichtbare trend naar alternatieve beleggingen, die tastbaar zijn en een transparante prijsvorming bieden, verwacht SWI dat de vraag naar exclusieve SSMW wel eens tot ongekende hoogtes zou kunnen gaan stijgen. Omdat whisky zeer lang houdbaar is en geen onderhoud vergt, mag dat als een groot voordeel ten opzichte van andere fysieke beleggingsproducten worden beschouwd. Het beleggen in SSMW is een nieuw en nog relatief onbekend verschijnsel. Exclusieve wijnen zijn al jaren gewilde objecten om in te beleggen, de afgelopen jaren is onder meer ook exclusieve whisky in beeld gekomen. Tot voor kort was die markt grotendeels het domein van verzamelaars. De laatste jaren zijn steeds meer beleggers in opkomst, die ook gunstige waardeontwikkelingen verwachten van deze specifieke whisky.

4.2 Waardeontwikkeling

De waardeontwikkeling van whisky – en dan vooral de exclusieve SSMW – laat een historisch stabiele stijging zien. In de periode van 1936 tot 2008 is de gemiddelde prijs van een fles SSMW met 6,6% per jaar gestegen. Het aanbod van deze whisky's wordt steeds beperkter ten opzichte van de vraag, waardoor er een continue schaarste van SSMW bestaat in het luxe segment, met als gevolg dat beleggingen daarin kansrijk zijn. Daarnaast is er een opmerkelijk prijsverschil tussen de officiële en 'onafhankelijke' bottelingen² ontstaan, waarbij de prijsnotering van onafhankelijke bottelingen nog relatief laag is. Met deze flessen is het aannemelijk dat het rendement hoger dan 6,6% kan uitvallen. Wij hebben dan ook over de afgelopen 10 jaar een nettorendement van 15,6% per jaar gemeten behaald bij transacties op de WWI tussen onafhankelijke partijen. Een aantal merken wordt schaars omdat de distilleerderijen begin jaren '80 gesloten zijn. Bij vaten weegt ook het rijpingsproces mee in de waardeontwikkeling en hierdoor kan er een hefboomeffect ontstaan. Vanwege het langdurige rijpingsproces van luxe whisky (gemiddeld 20 jaar) is het moeilijker om in de toekomst nog aan de stijgende vraag te kunnen voldoen. De verwachting is dat deze schaarste (gezien de huidige

hervorming binnen de whiskyindustrie) nog zeker jaren zal aanhouden en een opwaartse druk op de prijzen zal hebben. Tevens is de verwachting dat whisky's ouder dan 20 jaar de komende 15 jaar met minstens 6,6% per jaar kunnen stijgen. Deze waardeontwikkeling is mede gebaseerd op de al behaalde resultaten door SWI en vanwege het feit dat SSMW bij het grote publiek nog onbekend is. De grootste verandering in de whiskyindustrie is op komst. De markt is er klaar voor. Steeds meer welgestelde particulieren en beleggers beleggen steeds meer in 'luxe' Europese producten. Aangezien de Schotse whiskyindustrie nu al een tekort aan voorraden heeft en de druk versneld zal toenemen van vermogende partijen zal dit een sterk stimulerend karakter hebben op de prijsvorming. In het jaarlijks gepubliceerde "The Scotch Whisky Industry Review" schrijft auteur drs. A. Gray dat de whiskyindustrie aan het re-focussen is van 'blend' naar 'malt' whisky.

4.3 Historische resultaten via SWI

Sinds 2007 beheert SWI flessen en vaten whisky waarvan de waarde ultimo 2017 ca. € 47.000.000, - bedraagt. Over de verkochte flessen is in de periode 2007 tot en met heden een rendement van gemiddeld 15,6% per jaar behaald. Op vaten die SWI heeft teruggekocht, is een gemiddeld rendement behaald van 14,8% per jaar (over dezelfde periode).

4.4 Schotland

Schotland staat bekend om zijn whisky's. Het klimaat is uitermate geschikt om langdurig (decennia) whisky te laten rijpen op eikenhouten vaten. De meeste distilleerderijen zijn gevestigd in de Speyside regio, waar binnen een straal van slechts 50 km 50 distilleerderijen actief zijn. Speyside is daarmee het dichtstbevolkte whiskygebied ter wereld. De overige distilleerderijen liggen verspreid over Schotland. Op de WWI treft u een overzicht aan waar alle distilleerderijen gelegen zijn. Op dit moment zijn er in totaal 116 malt distilleerderijen actief en 27 distilleerderijen zijn gesloten, ontmanteld of afgebroken. Van hooguit 6 gesloten distilleerderijen zijn nog vaten verkrijgbaar en ongeveer 40 actieve distilleerderijen verkopen nog vaten aan handelaren. Van hooguit 15 gesloten distilleerderijen kan SWI nog flessen inkoop. In 2005 waren van zowel de geopende als de gesloten distilleerderijen nog vaten te koop.

Overzicht distilleerderijen over de gehele wereld waar malt whisky wordt gemaakt:

1. Schotland	116
2. Verenigde Staten	91
3. Duitsland	35
4. Frankrijk	28
5. Australië en Nieuw-Zeeland	25
6. Ierland / Japan	14
7. Oostenrijk	13
8. Canada	9
9. Zweden / Zwitserland	8
10. Denemarken	7
11. Engeland	6
12. Nederland	5
13. India	4
14. Argentinië / Finland / Noord-Ierland	3
15. Overige landen	1 tot 2

Bron: Malt Whisky Yearbook 2017

Een aanzienlijk deel van de Schotse distilleerderijen werd in de loop van de negentiende eeuw opgericht, een 12-tal zelfs al in de achttiende eeuw. De productiecapaciteit ligt tussen de 20.000 en 14 miljoen liter per jaar (Glenfiddich).

Van het totale malt productieproces gaat 95% naar de 'blended' whisky toe. Op dit moment produceren distilleerderijen op maximale capaciteit om aan de stijgende vraag te kunnen voldoen en er is regelmatig sprake van uitbreiding van de productiecapaciteit. De voorraden oude whisky (10 jaar en ouder) zijn momenteel dusdanig klein, dat de meeste distilleerderijen genoodzaakt zijn maatregelen te nemen waardoor ze minder aanspraak hoeven te doen op die voorraden. Een van de maatregelen is het verhogen van de prijs, een andere is het aanbieden van jongere whisky zonder leeftijds-aanduiding. Naar schatting 50% van de distilleerderijen heeft geen vaten meer die ouder zijn dan 30 jaar. Bij een aantal distilleerderijen zijn zelfs vaten van 18 jaar oude whisky al schaars. Hieruit blijkt dat er is een schrijnend tekort is aan oude malt whisky.

4.5 *Smakenspectrum*

SSMW heeft het grootste smakenspectrum van alle dranken ter wereld; zelfs twee keer zo groot als alle rode en witte wijnen bij elkaar. De beleving varieert van licht en delicaat tot zwaar en rokerig - met alle denkbare varianten daar tussenin. Men zegt wel: SSMW begint op Michelinsterren niveau!

4.6 *Het productieproces*

Malt whisky wordt gemaakt van uitsluitend gemoute gerst, water en gist. Het productieproces varieert per distilleerderij, waardoor uiteindelijk elke whisky zijn eigen, unieke smaakprofiel krijgt.

- Vrijwel alle distilleerderijen betrekken hun gemoute gerst van commerciële mouterijen; slechts enkele produceren (een deel van) hun eigen mout nog zelf.
- Met heet water wordt de gemalen mout omgezet in een vergistbare, suikerrijke vloeistof (wort).
- Aan de afgekoelde wort wordt gist toegevoegd met als netto resultaat een soort bier van $\pm 8\%$ alcohol. Verschillen in fermentatietijden en gistsoorten kunnen een grote verscheidenheid aan aroma's opleveren.
- Het bier wordt tenminste twee keer gedistilleerd, waarbij elke distilleerderij een eigen selectie hanteert voor de 'goede' alcoholen (spirit).
- Vanuit een grote kuip worden de eikenhouten vaten met spirit gevuld.
- Na minimaal drie jaar rijping mag de spirit 'whisky' worden genoemd.
- De whisky rijpt op natuurlijke wijze totdat deze goed op dronk bevonden wordt.
- Een rijpingsperiode van minimaal 10 jaar wordt traditioneel in de Schotse whiskyindustrie als de standaard beschouwd; een periode van 20 jaar of langer als bijzonder.

4.7 *Type vaten*

Voor de productie van whisky worden hoofdzakelijk 4 soorten vaten gebruikt:

- Barrel : inhoud ± 200 liter
- Hogshead : inhoud ± 250 liter
- Butt : inhoud ± 500 liter
- Puncheon : inhoud ± 500 liter

In een barrel of een hogshead heeft doorgaans Amerikaanse bourbon whiskey gerijpt en in een butt of puncheon sherry. Het gebruik van bourbon vaten ten opzichte van sherry vaten ligt op ongeveer 85% versus resp. 15%.

4.8 *USP*

De aantrekkelijkheid van het beleggen in SSMW is grotendeels gebaseerd op de marktbrede verwachtingen van de whisky-industrie en valt zeker ook te herleiden uit de transacties die de afgelopen jaren hebben plaatsgevonden op de

WWI. Een analyse van de whiskyverkoop via de WWI leert dat sinds de oprichting van de WWI in november 2007, het beleggen in SSMW een serieuze beleggingsoptie is geworden. Bij de introductie van het concept werd er in eerste instantie nogal sceptisch naar deze ‘nieuwe’ vorm van beleggen gekeken, maar nu de onderneming voor het tiende jaar op rij een gemiddeld rendement van 15,6% per jaar heeft gerealiseerd, mag beleggen in SSMW daadwerkelijk als een serieus product worden beschouwd.

Belangrijke feiten over beleggen in SSMW:

1. Waardevast product
2. Verhandelbaarheid neemt toe
3. WWI wordt hervormd tot financieel handelsplatform
4. Op de WWI worden uitsluitend bij verkoop transactiekosten betaald
5. Geen onderhoudskosten
6. Hoge behaalde rendementen
7. Jaarlijkse Bewaarkosten

4.9 Marktgrootte / export

- De waarde die de export van SSMW vertegenwoordigt binnen de totale export van Scotch whisky is gestegen van 17,8% in 2007 naar 25,6% in 2016 (figuur 1a).
- De export van SSMW is gestegen van 47 miljoen flessen in 2002 naar 114 miljoen flessen in 2016, een groei van 143%. De totale waarde van de export steeg daarbij van 268 miljoen Britse ponden in 2002 naar meer dan een miljard Britse ponden in 2016, wat een groei vertegenwoordigt van 281% (figuur 1b).

Figuur 1a: ontwikkeling waarde Schotse Single Malt Whisky 2007 – 2016



bron: Scotch Whisky Association “Scotch Whisky Export volumes and evaluation 2016”

Figuur 1b: ontwikkeling export Schotse Single Malt Whisky 2002 – 2016



bron: Scotch Whisky Association "Scotch Whisky Export volumes and evaluation 2016"

4.10 Marktsegmenten

Waar SSMW voor consumenten primair een emotie- en belevingsproduct is, biedt de onderneming SSMW als beleggingsobject aan. Gezien de aard van het product en de omvang van de portefeuilles richt de onderneming zich primair op beleggers, vermogende particulieren en financieel gerelateerde instellingen. Deze doelgroep past bij de levensstijl van luxe consumptie producten, beleggen en relatiegeschenken, waar SSMW aan voldoet.

De verwachting is dat van het aantal investeerders in Nederland uiteindelijk ca. 0,5% een portefeuille van € 25.000 of hoger zal bezitten en in het buitenland ca. 0,1%. Dit percentage is sterk afhankelijk van het betreffende land en de beleggingen die SWI in dat land kan en wil doen. Het aantal investeerders (mensen met een vrij te beleggen vermogen van minimaal € 1.000.000) in Nederland bedroeg in 2015 106.200 en de laatste jaren stijgt deze groep gestaag. SWI heeft deze doelgroep in het vizier en zal deze hoofdzakelijk in vaten laten beleggen. Voor deze vorm van beleggen verwacht SWI ook interesse van financiële instellingen en vermogensbeheerders.

5 RISICOFACTOREN

5.1 Algemeen

Beleggers dienen te beseffen en te aanvaarden dat het beleggen in whisky niet zonder risico's is. In dit deel worden in volgorde van belangrijkheid de meest voorkomende risico's uiteengezet. Het is mogelijk dat de hier beschreven risico's zich in combinatie met elkaar voordoen, wat een drukkende werking kan hebben op de algehele waardeontwikkeling. Voor zover er sprake is van specifieke risico's die alleen gelden voor een van de twee Beleggingsproposities dan zijn deze risico's opgenomen in Bijlage I en II. Een aantal risico's die hierna zijn genoemd kunnen van toepassing zijn bij beide Beleggingsproposities indien een Belegger kan beschikken over de Whiskyportefeuille (dit verschilt per Beleggingspropositie).

Naast de in dit hoofdstuk beschreven risico's kunnen zich ook andere omstandigheden voordoen die ertoe leiden dat de uitgangspunten waarvan is uitgegaan bij het opstellen van dit Prospectus niet langer van toepassing zijn. Dergelijke omstandigheden kunnen tot gevolg hebben dat de waardeontwikkeling tegenvalt of zelfs dat er verlies wordt geleden. Dit Prospectus bevat ten dele toekomstgerichte verklaringen die onzekerheden inhouden. De echte resultaten kunnen uiteindelijk duidelijk verschillen van de verwachte resultaten zoals voorgesteld in deze toekomstgerichte verklaringen. Beoogde waardeontwikkelingen zijn onder meer gebaseerd op uitgangspunten zoals nader beschreven in dit Prospectus en in de overige documentatie van SWI. Beleggers hebben geen zekerheid dat de aannames en toekomstverwachtingen daadwerkelijk zullen resulteren in door SWI voor mogelijk gehouden waardeontwikkelingen. Als Belegger wordt u geacht voor eigen rekening en risico de uitgangspunten en verwachtingen te hebben beoordeeld, kennis te hebben genomen van de voorwaarden en pas daarna te beslissen tot het aangaan van een Belegging in een van de Beleggingsproposities.

5.2 Waardersico

De waarde c.q. opbrengst van flessen whisky is in het algemeen mede afhankelijk van het marktmechanisme waarin vraag en aanbod de prijs bepalen die voor whisky wordt betaald. Een kleinere hoeveelheid van een bepaald product kan enerzijds een lagere opbrengst betekenen, maar kan ook – door meer exclusiviteit – een hogere opbrengst opleveren. Dit risico wordt in het algemeen enigszins beperkt door het schaarser worden van het segment SSMW waar SWI actief in is en de wereldwijde groeiende vraag vooral uit opkomende landen, zoals China en Rusland.

Voor de Beleggingspropositie Markt Rendement geldt dat indien het product tussentijds door de Belegger verkocht wordt of verkocht moet worden vóór het einde van de rijpingsperiode c.q. uitgestippelde looptijd, dit een waardevermindering tot gevolg kan hebben. Indien de werkelijke waarde van whisky minder is dan de getaxeerde waarde, kan dit een negatief effect hebben op de opbrengst bij verkoop. Het taxeren van whisky is afhankelijk van de eigenschappen van het object en de lokale, regionale, nationale en internationale whiskymarkt(en), die na verloop van tijd veranderen en beïnvloed kunnen worden door uiteenlopende factoren. Absolute taxaties zijn hierdoor nagenoeg onmogelijk, omdat de waarde van de whisky per land of doelgroep van kopers verschilt.

5.3 Liquiditeitsrisico

De WWI maakt het mogelijk om internationaal fysieke flessen en vaten te verhandelen. SWI kan op verzoek van de Belegger een bemiddelende rol spelen om de verkoop te bespoedigen. Resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. De verhandelbaarheid c.q. liquiditeit blijft in het algemeen een risico. Interesse uit opkomende landen kan dit in de komende jaren aanzienlijk verbeteren. Indien een Belegger – door welke omstandigheid dan ook –

afstand wil doen van zijn Belegging, kan SWI zich daarnaast bereid tonen om whisky terug te nemen. Tot een bedrag van € 100.000, - per maand (totaal) voorziet SWI een liquide markt. Bij hogere bedragen zal een langere termijn in acht genomen moeten worden. De Belegger kan dagelijks invloed uitoefenen om de verkoop te stimuleren door bijvoorbeeld de prijs te verlagen of het product opnieuw in de 'etalage' te zetten.

5.4 Verdampingsverlies ofwel reductieomvang en vervanging

Gedurende de periode dat whisky in vaten ligt opgeslagen, verdampt een deel van de whisky. Dit is in het algemeen eenmalig 2% en daarna een gemiddelde van ca. 2% van het resterend volume per jaar, mede afhankelijk van de ligging van het vat en de kwaliteit van het hout (naarmate een vat meerdere keren is gebruikt en/of ouder wordt, is de kans op lekkage groter). Dit risico is afgedekt door SWI.

5.5 Rijpingsrisico (enkel van toepassing op vaten whisky)

Het laten rijpen op eikenhouten vaten van SSMW ('spirit') duurt minimaal drie jaar. SSMW's worden doorgaans na een rijpingsperiode van tenminste 10 jaar in de markt gezet. Een groot deel van de smaak van whisky komt mede uit het vat. Het vat werkt verder met de smaken-congeners die al in de 'spirit' zitten en voegt er daarnaast enkele aan toe. De 'spirit' heeft het vat nodig om ze naar boven te brengen en de onaangename smaken van spirit te verzachten of zelfs volledig te verwijderen. Dit is een uiterst complex organisch proces dat nog niet volledig doorgrond is. Gedurende dit rijpingsproces bestaat de mogelijkheid dat er onverwachte reacties ontstaan of zich processen voordoen die kunnen leiden tot het niet goed slagen van dit rijpingsproces. Dit risico's is afgedekt door SWI.

5.6 Afhankelijkheid van personeel

Het succes van SWI is afhankelijk van de voortgezette inspanningen van de onderneming en haar personeel en contractpartners. Hoewel SWI over het algemeen geen problemen verwacht in het behoud van deskundige werknemers, kunnen de werknemers hun dienstverband beëindigen. SWI kan niet garanderen om dergelijk personeel tegen aantvaardbare voorwaarden te behouden en waar nodig aan te trekken. Indien SWI er niet in slaagt om het nodige personeel of contractpartners aan te (doen) trekken of om dergelijke noodzakelijke expertise te ontwikkelen, kan dit een nadelig effect hebben op de perspectieven op succes van de onderneming.

5.7 Concentratierisico

Op dit moment ontplooit SWI haar activiteiten op het terrein van SSMW. De activiteitenportefeuille is daarmee geconcentreerd in één regio, en in één product, namelijk SSMW. Als gevolg van deze relatief beperkte spreiding (zowel geografisch als qua 'asset class') binnen de portefeuille van activiteiten, is deze gevoelig voor veranderingen in het economisch klimaat in de regio en deze categorie.

5.8 Juridisch risico

Bij de uitwerking van de juridische structuur van producten en overeenkomsten met betrekking tot whisky, is een groot aantal partijen betrokken. Hoewel de regelingen en de gemaakte overeenkomsten met zorg zijn opgesteld, valt niet uit te sluiten dat interpretatieverschillen kunnen ontstaan, dan wel dat er zich onvoorziene omstandigheden kunnen voordoen. De tekst van de originele documenten en overeenkomsten prevaleert boven de beschrijving daarvan of de wijzigingen daarnaar door of vanwege SWI.

Bij het beleggen in vaten wordt de Belegger gezamenlijk met SWI en/of andere Beleggers) mede-eigenaar van de inhoud het gehele vat. SWI garandeert de Belegger bij botteling (na het verstrijken van de VOR) een vooraf vastgesteld aantal flessen van een bepaalde kwaliteit. De Belegger wordt geen eigenaar van een deel van (de inhoud van) het vat,

maar mede-eigenaar van de gehele inhoud van het vat. De verkrijging van het volledige eigendom van een zaak is alleen mogelijk wanneer de zaak kan worden geïndividualiseerd. Dat kan in het geval van een vat whisky niet; het deel van (de inhoud van) het vat van de Belegger kan niet worden geïsoleerd van het deel van SWI (en/of andere Beleggers). Het gaat door vermenging letterlijk in elkaar over. Aldus ontstaat een juridische gemeenschap ex artikel 3.166 BW, waarbij de Belegger(s) en SWI deelgenoten worden. De (percentuele) verdeling van de aandelen in de gemeenschap wordt bepaald door het aantal flessen die vooraf zijn vastgesteld en vastgelegd in de desbetreffende overeenkomst tussen partijen.

5.9 Opslag en beheer risico

Whiskyflessen kunnen na aankoop in verzekerde bewaring gegeven worden bij SWI (naast de mogelijkheid de flessen zelf op een eigen locatie te bewaren). De flessen die bij SWI in bewaring gegeven worden, zijn verzekerd tegen marktwaarde, aanschafwaarde of eventueel tegen een deel van de waardeontwikkeling (keuze is aan de Belegger bij de Beleggingspropositie Markt Rendement). Vaten moeten worden opgeslagen in zogeheten 'bonded warehouses' en blijven dan onder toepasselijke Verenigd Koninkrijk wet- en regelgeving vrij van accijns en BTW. Vaten worden verzekerd bewaard. De vaten blijven in Schotland liggen totdat het vat gebotteld wordt. SWI loopt het risico dat voornoemde betrokken partijen of derden niet, niet tijdig of niet conform de verwachtingen en gemaakte afspraken presteren. In geval van insolventie van derden kan bijvoorbeeld de continuïteit van direct beheer en toezicht in gevaar komen en in het bijzonder risico's opleveren voor (onderdelen van) de Belegging. Daarnaast is er het risico van geschillen, welke voor vertraging kunnen zorgen of die tot lager resultaat kunnen leiden.

5.10 Tegenpartijrisico (SWI)

Voor elke Belegging geldt dat de Belegger hiermee een tegenpartij risico op SWI loopt, hetzij een financieel risico uit hoofde van de rente- en terugkoopverplichtingen die SWI jegens Beleggers is aangegaan hetzij een prestatierisico uit hoofde van het door SWI gevoerde Cask Management en/of andere aan de Beleggers dienstbare activiteiten. Voor de nakoming van deze verplichtingen door SWI is de Belegger volledig afhankelijk van de omzet- en resultaatontwikkeling van SWI alsmede van de bij SWI aanwezige expertise.

5.11 Deflatie en valuta

Deflatie en wisselkoersen zijn afhankelijk van diverse economische factoren en hebben invloed op de prognoseberekeningen. Als de werkelijke deflatie of wisselkoersen anders zijn dan de gehanteerde percentages respectievelijk verhouding in de prognose, kan de waardeontwikkeling minder positief zijn dan waarop gerekend werd. De reële ontwikkeling van whisky prijzen kunnen door deflatie beïnvloed worden. Daarnaast is whisky blootgesteld aan valutarisico's. Deze risico's worden in normale gevallen niet gehedged c.q. afgedekt. De activiteiten van SWI bestaan uit transacties die onder meer worden uitgevoerd in GBP. Een wijziging in de koersverhouding van het GBP ten opzichte van de Euro kan zowel een negatieve als een positieve impact hebben op de resultaten en op de uiteindelijke totale waardeontwikkeling. Ook wisselkoersfluctuaties tussen de Euro en de andere munteenheden waarin SWI (in-) direct zaken doet, kunnen aanleiding geven tot rendementen of verliezen. SWI kan de effecten van valutaverschillen op haar toekomstige operationele resultaten of die van haar relaties niet met zekerheid voorspellen vanwege het aantal betrokken vreemde munten, de verscheidenheid van de koersblootstellingen en de mogelijke volatiliteit van de wisselkoersen.

5.12 Calamiteiten en verzekeringen

Gedurende de beleggingsperiode bestaat de kans dat de whisky schade oploopt. Schade aan whiskyflessen en/of vaten kan ontstaan door brand, wateroverlast, molest, diefstal, breuk of ander van buiten komend onheil. Dit kan een negatieve invloed hebben op de waarde van dergelijke objecten. Opgeslagen flessen zijn verzekerd tegen dergelijke risico's

door SWI, die daarvoor een verzekering heeft afgesloten. Vaten gevuld met whisky die in Schotland in 'bonded' warehouses liggen opgeslagen, worden onder meer door de Beheerder daarvan verzekerd en kunnen ten behoeve van de Belegger extra worden verzekerd tegen de aankoop prijs dan wel marktwaarde. Het kan zijn dat verzekeringen geen of niet volledige dekking bieden voor bepaalde risico's, zowel nu als in de toekomst. Bepaalde risico's zijn niet te verzekeren zoals oorlogen, terreur, natuurrampen en extreem verdampingsverlies. Voor zover dit niet is verzekerd, kunnen dergelijke calamiteiten onvoorziene kosten met zich meebrengen – zowel voor de Belegger als voor SWI zelf – om dergelijke schade te herstellen. Bij het afsluiten van verzekeringen wordt door SWI een afweging gemaakt tussen de hoogte van het eigen risico per gebeurtenis en de daaraan gekoppelde te betalen premie.

5.13 Politiek

Een onzekere factor is de invloed van de politiek, waaronder ook (regionale, lokale of bijzondere) toezichthouders en fiscale autoriteiten, (on-) zelfstandige bestuursorganen, -autoriteiten of (semi-) overheidsorganen verstaan worden. Onder politieke risico's worden verstaan risico's met betrekking tot de stabiliteit van dergelijke politieke (of uitvoerende) instituten, opvolging van politieke leiders, transparantie bij besluitvorming, overleg en regelgeving, (geo-) politieke risico's, sociale onrust en nationale veiligheid. Deze risico's kunnen steeds een negatieve invloed hebben.

5.14 Wetgeving

Een onzekere factor is de invloed de regelgeving en rechtspraak in de EU/Nederland en in het Verenigd Koninkrijk/Schotland. Dit Prospectus is gebaseerd op de wet- en regelgeving en jurisprudentie per publicatiedatum daarvan en is onder voorbehoud van wijzigingen die, al dan niet met terugwerkende kracht, kunnen worden ingevoerd. Wijzigingen in wet- en regelgeving kunnen effect hebben op de waardeontwikkeling. Zo is het mogelijk dat de tarieven voor accijns en btw (uitsluitend betaald over de flessen) veranderen.

5.15 Gelieerde partijen

In de samenwerking en de transacties met betrokken partijen of derden is niet uit te sluiten dat deze samenwerking en/of transacties zouden kunnen leiden tot mogelijke transacties waarbij tegenstrijdige belangen, direct of indirect, in welke vorm of omvang dan ook, een rol zouden kunnen spelen. De samenwerkingen en transacties zoals in dit prospectus beschreven, vinden voor zover SWI bekend, steeds onder gebruikelijke, marktconforme voorwaarden plaats. Indien dat niet het geval zou zijn, zal dat aan Beleggers gemotiveerd worden medegedeeld. Transacties en samenwerking tussen gelieerde partijen en transacties met een (potentieel) belangenconflict kunnen zowel een positief als negatief effect hebben op de performance van de Belegging en op de uiteindelijke totale waardeontwikkeling dat daarmee behaald wordt.

5.16 Originaliteit product

Beleggers zijn afhankelijk van de expertise van SWI. SWI doet – voor zover zij redelijkerwijs kan nagaan – alleen zaken met betrouwbare distilleerders en handelaren. In het geval dat SWI een bepaald product of fles kan bemachtigen – bijvoorbeeld op een veiling – maakt SWI aan de potentiële Belegger kenbaar dat er alsdan steeds een risico is dat het product of de fles niet authentiek c.q. niet origineel afkomstig is van een bepaalde distilleerderij. Deze kans is groter bij het opkopen van privé collecties. Hier is wel geconstateerd dat er valse flessen in de markt worden aangeboden. SWI heeft echter voldoende expertise om dergelijke flessen op voorhand te herkennen en ter discussie te stellen.

6 OVERIGE INFORMATIE

Gedurende de looptijd van het Beleggingsobject kunnen er zich verschillende wijzigingen voordoen. Vanaf het moment van aanbidding tot en met het moment van verkoop van whisky kan SWI wijzigingen (doen) doorvoeren in het Prospectus en de Voorwaarden. Deze wijzigingen zullen aan de Beleggers worden gecommuniceerd via de Sites.

In de aard, de omvang en de samenstelling van de werkzaamheden, die in eigen beheer worden uitgevoerd dan wel worden uitbesteed, kunnen gedurende de looptijd van het Beleggingsobject verschillende wijzigingen worden doorgevoerd. Wijzigingen kunnen plaatsvinden indien deze de economische positie van Belegger intact houden of verbeteren, en deze voortkomen uit, of in verband staan met:

- Actualisering of aanpassing aan de (voortgaande) ontwikkelingen bij SWI en haar ondernemingen of de daarin te ontwikkelen projecten.
- Voortgaande groei van de activiteiten van SWI en/of het door SWI aangetrokken vermogen dat verdergaande groei, ontwikkeling, verzelfstandiging of uitbesteding aan derden van (deel) werkzaamheden vanwege dit Beleggingsobject mogelijk, raadzaam, noodzakelijk of (kosten) efficiënt maakt.
- Eventuele toekomstige verbetering van de liquiditeit of de verhandelbaarheid van de beleggingsobjecten en/of het door derden uitgeoefend toezicht daarop.
- Wijziging in wetgeving, waaronder fiscale wetgeving in Nederland of het Verenigd Koninkrijk/Schotland, evenals wijzigingen door of vanwege (al dan niet toekomstige of voorgestelde) regelgeving van toezichthouders op de desbetreffende relevante markten.
- Belegger zal voorafgaand aan doorvoering daarvan schriftelijk op de hoogte gesteld worden van de aard, consequenties en ingangsdatum van enige wijziging, met motivering van het optreden en de omvang van de wijzigingsgrond(en).
- Tenzij de hierboven bedoelde wijzigingen volgens SWI van ondergeschikt belang zijn, zal SWI de Belegger steeds binnen een redelijke termijn de keus geven om met de wijziging in te stemmen.

Disclaimer

Alle rechten van intellectueel eigendom van dit prospectus en dit Beleggingsvoorstel berusten bij SWI. Niets uit deze uitgave mag geheel of gedeeltelijk worden overgenomen of vermenigvuldigd, in welke vorm dan ook, dan na voorafgaande schriftelijke toestemming van SWI. De aanbieding uit hoofde van dit Prospectus betreft een aanbod van SWI in Nederland. Hoewel bij de samenstelling ervan de grootst mogelijke zorgvuldigheid is betracht, worden vergissingen en druk- of spelfouten niet uitgesloten. Na het treffen van alle redelijke maatregelen en voor zover SWI bekend, zijn de gegevens in dit Prospectus in overeenstemming met de werkelijkheid en zijn er geen gegevens weggelaten waarvan de vermelding de strekking van dit Prospectus zou wijzigen. Indien dit Prospectus en de onderliggende documenten die daarin zijn opgenomen of waarnaar wordt verwezen onderling verschillen, hebben de originele documenten voorrang op de weergave daarvan in dit Prospectus.

Inleiding

Bij de Beleggingspropositie Markt Rendement wordt voor een Belegger een Whiskyportefeuille samengesteld met een minimale inleg van € 25.000. Deze portefeuille wordt op naam van de Belegger geregistreerd. Een Whiskyportefeuille bestaat veelal uit flessen en vaten SSMW en zal in samenspraak met de Belegger worden vastgesteld. Zie hiervoor hoofdstuk 3 “Beleggen in fysieke vaten en flessen SSMW”. Het rendement voor de Belegger wordt bepaald door het verschil tussen de aankoopprijs en de verschafprijs van de flessen en/ of vaten waarbij tevens rekening moet worden gehouden met de periodiek in rekening gebrachte bewaarkosten en eenmalige transactiekosten (alleen bij verkoop). Hieronder zijn de belangrijkste kenmerken van de Beleggingspropositie Markt Rendement opgenomen.

Samenstelling / dekking:

De samenstelling van deze whiskyportefeuilles bestaat uit minimaal 80% flessen en Primeur (nog niet gebottelde flessen) en/of vaten en 20% uit reeds gebottelde flessen van diverse distilleerderijen. Deze producten worden op basis van het klantriscoprofiel gekozen. Doorgaans zijn de eerste drie jaren nodig om schaarsheid te creëren bij deze Belegging. Als uitgangspunt hanteert SWI een beleggingshorizon van ten minste 5 jaar.

Vanaf de eerste dag dat de portefeuille op naam staat kan de Belegger zijn Belegging aanbieden op de WWI tegen de door hem gewenste vraagprijs.

Doelgroep

Deze Beleggingspropositie is ontwikkeld voor Beleggers die een eigen Whiskyportefeuille willen (laten) samenstellen waarbij SWI een beleggingshorizon van tenminste 5 jaar hanteert. SWI hanteert als uitgangspunt dat een Belegger niet meer dan 10% van zijn vrij belegbaar vermogen in whisky zou moeten beleggen.

Minimale inleg

De minimale inleg bedraagt € 25.000,-. (lager bedrag toegestaan, mits onderdeel van een totale whisky portefeuille van minimaal € 25.000,-).

Beleggingshorizon

De beleggingshorizon bedraagt tenminste 5 jaar.

Risicoprofiel

Het risico van deze Beleggingspropositie wordt door SWI hoog ingeschat omdat het rendement volledig afhankelijk is van de ontwikkeling van de marktprijzen. Hierbij zijn de risico's zoals genoemd in het Prospectus (zie hoofdstuk 5 “Risicofactoren” op bladzijde 21) van toepassing. Er zijn geen aanvullende risico's.

Kosten

Zie voor de hoogte van deze kosten hoofdstuk 3.6 “kosten/opbrengsten voor de Belegger” van dit Prospectus.

Rendement

Het historische rendement (gemeten over de afgelopen 72 jaar) ligt op 6,6 %. De rendementsverwachting is afhankelijk van de gekozen strategie. SWI heeft verschillende scenario's en op verzoek kan een (potentiële) Belegger hierover geïnformeerd worden.

Bijlage II. VASTE VERGOEDING

Inleiding

Bij de Beleggingspropositie Vaste Vergoeding wordt ook een Whiskyportefeuille samengesteld welke op naam van de Belegger komt. De Belegger ontvangt van SWI een vaste vergoeding op basis van het ingelegde bedrag. Het percentage is afhankelijk van de afgesproken periode (vanaf 1 jaar) en het geïnvesteerde bedrag.

SWI heeft aan het einde van de afgesproken periode, na uitkering van de laatste vergoeding, een terugkooprecht om de Whiskyportefeuille van de Belegger over te nemen tegen het nominaal ingelegde bedrag.

Hieronder zijn de belangrijkste kenmerken van de Beleggingspropositie Vaste Vergoeding opgenomen.

Samenstelling / dekking:

De producten die SWI in deze Whiskyportefeuilles plaats zijn uiterst zeldzaam en van meerwaarde voor SWI. Deze producten willen wij behouden voor langere perioden. De waarde van deze producten kunnen door hun zeldzaamheid versneld in waarde toenemen. Dit vergroot de kans dat de onderliggende hoger is dan uw inleg. SWI heeft hiermee een groot belang dat deze Whiskyportefeuilles aan het einde van de afgesproken periode weer in bezit komen van SWI.

Doelgroep

Deze Beleggingspropositie is ontwikkeld voor Beleggers die meer zekerheid zoeken om hun geld (voor kortere termijn) gegarandeerd te laten renderen en/of een jaarlijkse uitkering willen. Het inlegbedrag wordt volledig belegd in SSMW. Dit kunnen vaten en/of flessen zijn.

Minimale inleg

De minimale inleg bedraagt € 25.000,-. (lager bedrag toegestaan, mits onderdeel van een totale whisky portefeuille van minimaal € 25.000,-).

Afgesproken periode

De afgesproken periode bedraagt minimaal 1 tot maximaal 5 jaar.

Periodieke vergoeding

De periodieke vergoeding is een percentage berekend over het ingelegde bedrag van de Belegger. Het percentage bedraagt op dit moment tussen de 3% en 5% per jaar (o.b.v. enkelvoudige interest) en wordt achteraf op jaarbasis uitbetaald binnen 30 dagen.

Tussentijdse uitstappen

Indien gewenst kunt u tussentijds uw portefeuille terug verkopen. In dat geval koopt SWI de Whiskyportefeuille van de Belegger terug tegen 75% van de marktwaarde. Deze marktwaarde wordt vastgesteld door een extern beëdigd taxateur. Eveneens wordt op dat moment de opgebouwde rente pro rata aan u uitgekeerd.

Terugkooprecht

SWI heeft een terugkooprecht om de Whiskyportefeuille van u terug te kopen tegen het nominaal ingelegde bedrag. SWI kan van dit recht naar eigen inzicht wel of geen gebruik maken.

Als SWI van het recht gebruik wil maken heeft u als Belegger de verplichting om de Whiskyportefeuille aan SWI terug te leveren. U ontvangt dan uw nominale inleg van SWI terug naast de jaarlijks ontvangen vaste vergoeding. Dit is ook zo opgenomen in het contract dat u bent overeengekomen bij aankoop van de Beleggingspropositie Vaste Vergoeding.

Indien SWI aan het einde van de overeengekomen periode geen gebruik maakt van dit recht dan ontvangt de Belegger de Whiskyportefeuille met een minimale marktwaarde ter grootte van het nominaal ingelegde bedrag. Dat betekent dat SWI extra flessen zal toevoegen aan de Whiskyportefeuille indien de marktwaarde lager is dan het nominaal ingelegde bedrag en flessen zal onttrekken aan de Whiskyportefeuille als de marktwaarde hoger is dan het nominaal ingelegde bedrag.

Indien SWI geen gebruik maakt van het terugkooprecht dan ontvangt de Belegger aanvullend nog eens 2% extra vergoeding (over het nominaal ingelegde bedrag) per jaar over de gehele afgesproken periode. Vanaf dat moment vervalt het contract en kan de Belegger de producten (flessen en/ of vaten) in zijn Whiskyportefeuille vrij verhandelen op de WWI.

Risicoprofiel

Ondanks de extra zekerheden ten opzichte van Markt Rendement blijft dit product een hoog risico investering. De algemene risico's die gelden voor het beleggen in whisky, zoals genoemd in het Prospectus (zie hoofdstuk 5 "Risicofactoren" op bladzijde 21), zijn eveneens van toepassing indien (na afloop van de afgesproken periode) over de Whiskyportefeuille kan worden beschikt. Er zijn daarnaast aanvullende specifieke risico's van toepassing.

Aanvullende specifieke risico's

Kredietrisico

SWI is verplicht om de periodieke vergoeding op kwartaalbasis uit te betalen aan een Belegger onafhankelijk van de waardeontwikkeling van de Whiskyportefeuille gedurende de afgesproken periode. SWI is een onderneming die bedrijfsrisico's loopt. Indien SWI niet aan haar lopende verplichtingen kan voldoen kan SWI mogelijk de periodieke vergoeding niet uit betalen.

Geen opwaartse waardeontwikkeling

Omdat SWI het recht heeft om de Whiskyportefeuille aan het einde van de afgesproken periode tegen het ingelegde nominale bedrag terug te kopen is het redelijkerwijs te verwachten dat SWI van dit recht gebruik zal maken indien de marktwaarde van de Whiskyportefeuille hoger is dan het ingelegde bedrag. Hiermee is er voor de Belegger in principe geen zicht op extra rendement uit hoofde van een waardeontwikkeling van de Whiskyportefeuille.

Kosten

Voor de Beleggingspropositie Vaste Vergoeding worden gedurende de afgesproken periode van het contract geen bewaar- of transactiekosten in rekening gebracht.

Na afloop van de afgesproken periode zal de Belegger over de Whiskyportefeuille beschikken indien SWI geen gebruik maakt van het recht om de Whiskyportefeuille tegen het nominaal ingelegd bedrag terug te kopen. Vanaf dat moment verandert de investering in Markt rendement en zullen dezelfde kosten in rekening worden gebracht. Dit betekent dat er een bewaarloon wordt berekend als ook transactiekosten bij de verkoop van flessen en/ of vaten. Zie voor de hoogte van deze kosten hoofdstuk 3.6 "kosten/opbrengsten voor de Belegger" van dit Prospectus.

Bijlage III. TARIEVEN

Uitsluitend bij de verkoop op de WWI van flessen en vaten worden er transactiekosten in rekening gebracht. De transactiekosten zijn afgestemd op de grootte van de Whiskyportefeuille.

Categorie	Portefeuille bedrag inclusief 21% BTW van / tot:	Transactie kosten
1	€ 5.000,-	2,0%
2	€ 10.000,-	1,8%
3	€ 15.000,-	1,6%
4	€ 20.000,-	1,3%
5	€ 25.000,-	1,1%
6	€ 50.000,-	1,0%
7	€ 100.000,-	0,8%
8	€ 250.000,-	0,7%
9	€ 500.000,-	0,6%
10	€ 1.000.000,-	0,5%

Bewaarkosten worden uitsluitend doorbelast als de flessen en vaten bij SWI liggen opgeslagen. De tarieven zijn gebaseerd op de grootte van de Whiskyportefeuille.

Catego- rie	Portefeuille bedrag inclusief 21% BTW Vanaf...	Bewaarpri- mie per jaar
1	€ 5.000	2,0 %
2	€ 10.000	1,9 %
3	€ 15.000	1,8 %
4	€ 20.000	1,7 %
5	€ 25.000	1,6 %
6	€ 50.000	1,5 %
7	€ 100.000	1,4 %
8	€ 250.000	1,3 %
9	€ 500.000	1,2 %
10	€ 1.000.000	1,1 %

Bijlage IV. KLANTPROFIEL

Scotch Whisky International (SWI) is ingeschreven in het register van de AFM als aanbieder van beleggingsobjecten. Aan deze vergunning zijn veel verplichtingen verbonden waaronder de zorgplicht voor iedere belegger. Uiteraard wil SWI hieraan zo goed mogelijk voldoen. Daarbij streeft SWI enkel naar tevreden beleggers.

Whisky is een beleggingsobject dat kwalificeert als een hoog risico belegging. Het product is om die reden niet geschikt voor iedere belegger.

Om invulling te geven aan deze zorgplicht stelt SWI voor iedere belegger een klantprofiel op, zodat kan worden vastgesteld welke Beleggingspropositie het meest geschikt is voor u als belegger.

Om samen met u de meest geschikte Beleggingspropositie te kunnen bepalen, vragen wij u de nodige informatie over uw vrij belegd vermogen, uw beleggingshorizon, uw beleggingsdoelstellingen en risicohouding.

De opgevraagde informatie wordt vastgelegd in dit klantprofiel waarna u deze voor akkoord ondertekent. Wij verzoeken u om SWI direct op de hoogte te brengen van wijzigingen in uw persoonlijke situatie die van invloed kunnen zijn op de gekozen Beleggingspropositie.

In te vullen door Scotch Whisky International:

Portefeuillenummer WWI : _____

Tenaamstelling portefeuille : _____

Persoonlijke gegevens

Gegevens Aanvrager:

Man/ Vrouw *)

Titel	: _____	BSN-nummer	: _____
Voornaam	: _____	Achternaam	: _____
Tel. nr.	: _____	2 ^e tel. nr.	: _____
E-mailadres 1	: _____	E-mailadres 2	: _____
Adres	: _____	Geboortedatum	: _____
Postcode	: _____	Nationaliteit	: _____
Woonplaats	: _____	Land	: _____
Bankrek. IBAN	: _____		

*) doorhalen wat niet van toepassing is

Namens Rechtspersoon: ja nee

(alleen invullen indien van toepassing)

Statutaire naam	: _____	Registratienr.	: _____
Functie	: _____	Vestigingsland	: _____
KvK. nr.	: _____	BTW nr	: _____

Aanvrager verklaart op te treden namens voornoemde rechtspersoon en verklaart volledig bevoegd te zijn om deze rechtspersoon te vertegenwoordigen.

In te vullen door Scotch Whisky International:

Legitimatie gecheckt door	: _____	Amb. Code	: _____
Nummer legitimatiebewijs	: _____	Type legitimatie	: _____
Op datum	: _____		

Wat is uw beoogd doel?

- A. Hoogst mogelijke rendement
- B. Laagst mogelijke risico
- C. Maximale spreiding
- D. Combinatie van bovenstaande drie

Is uw netto-inkomen voldoende om in uw levensonderhoud te voorzien?

- A. Ja
- B. Nee, ik heb aanvullende inkomsten nodig vanuit mijn beleggingen

De verhouding tussen rendement en risico bepaalt voor een belangrijk deel het beleggingsresultaat. Welke stelling past het beste bij u?

- A. Een gestage groei van mijn whiskyportefeuille vind ik belangrijker dan de kans op hoge rendementen die schommelingen in de waarde met zich mee kunnen brengen
- B. Enige schommelingen in de waarde van mijn whiskyportefeuille vind ik acceptabel in combinatie met de kans op een hoger rendement
- C. Ik ben vooral geïnteresseerd in de kans op hoge rendementen en accepteer het bijkomend risico van flinke neerwaartse beweging van mijn whiskyportefeuille

Stel, uw whiskyportefeuille daalt in waarde. Hoe reageert u?

- A. Ik ben zeer ongerust en verkoop bij voorkeur mijn whiskyportefeuille
- B. Ik neem geen overhaaste beslissingen en zal advies vragen aan Scotch Whisky International
- C. Ik zie de lagere prijzen als een kans en wil mijn whiskyportefeuille uitbreiden

Wat wenst u te doen met de liquiditeiten in uw portefeuille?

- A. Ik wens deze te gebruiken om door te investeren in whisky
- B. Ik wens dat deze worden overgemaakt naar mijn rekening

Wilt u zich regelmatig met uw whiskyportefeuille bezighouden?

- A. Nee, ik wil mij zo min mogelijk met mijn whiskyportefeuille bezighouden
- B. Ik wil mij af en toe met mijn whiskyportefeuille bezighouden
- C. Ja, ik wil mij regelmatig met mijn portefeuille bezighouden

Wat is de gewenste contactfrequentie met uw contactpersoon bij SWI?

1x per : maand / kwartaal / jaar / geen (doorhalen wat niet van toepassing is)

Hoe lang verwacht u te investeren in whisky?

- A. 5 – 7 jaar
- B. 7 – 10 jaar
- C. 10 – 20 jaar
- D. 20 jaar of langer

Wat verwacht u op termijn te willen doen met uw whisky?

- A. Rendement / winst behalen
- B. Als relatiegeschenk
- C. Voor eigen consumptie
- D. Anders, nl. : _____

Met welk bedrag wilt u starten (minimaal € 25.000,-)?

€ _____

Kunt u aangeven welk deel van uw vrij belegbaar vermogen dit is? *)

- A. 0 – 10 %
- B. > 10 % namelijk _____

***) SWI adviseert om voor maximaal 10% in whisky te investeren.**

Op welke manier wilt u uw whiskyportefeuille verzekeren?

- A. Tegen aanschafwaarde
- B. Tegen actuele marktwaarde



Opbouw whiskyportefeuille – spreidingskeuze

- Ik laat het samenstellen van de portefeuille over aan Scotch Whisky International (direct door naar blz. 6)
of
 Bij het samenstellen van mijn portefeuille wil ik dat rekening wordt gehouden met onderstaande voorkeuren en wensen

Specificatie vaten:

- | | | |
|---|---|------------------------------|
| <input type="radio"/> Spreiding over meerdere vaten | <input type="radio"/> Alle flessen uit het vat | <input type="radio"/> beiden |
| <input type="radio"/> Bourbon vat | <input type="radio"/> Sherry vat | <input type="radio"/> beiden |
| <input type="radio"/> Resterende looptijd tot 10 jaar | <input type="radio"/> Resterende looptijd vanaf 10 jaar | <input type="radio"/> beiden |

Voorkeur distilleerderij(en) _____
Minimale prijs per fles in € _____
Maximale prijs per fles in € _____

Uw voorkeur bij flessen (beschikbaar vanaf een geïnvesteerd vermogen in vaten van € 100.000,-):

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="radio"/> open distilleerderij | <input type="radio"/> gesloten distilleerderij | <input type="radio"/> beiden |
| <input type="radio"/> officiële botteling
(gebotteld door de distilleerderij zelf) | <input type="radio"/> onafhankelijke botteling
(gebotteld door handelaren) | <input type="radio"/> alle bottelingen |

Leeftijden _____
Jaargangen _____
Gesloten distilleerderijen _____
> 10 jaar op de markt _____
Voldoen aan smaak (voor eigen consumptie) _____
Overige wensen _____

Prijsklasse per fles:

van € 40,- tot € 100,- _____
van € 100,- tot € 250,- _____
van € 250,- tot € 500,- _____
van € 500,- tot € 1.500,- _____
vanaf € 1.500,- _____

Ondertekening

Met ondertekening verklaart Aanvrager:

- Dat alle gegevens en documentatie van, door of met betrekking tot Aanvrager steeds naar waarheid en volledig aan Scotch Whisky International werden verstrekt, respectievelijk op de documentatie van Scotch Whisky International waren ingevuld.
- Dat er een registratie heeft plaatsgevonden op de World Whisky Index (www.worldwhiskyindex.com) en dat Aanvrager bekend is met de daarop opgenomen geldende documentatie of dat Aanvrager deze heeft kunnen downloaden en opslaan en dat Aanvrager deze heeft gelezen en begrepen.

Handtekening : _____

Naam : _____

Bedrijfsnaam : _____

Plaats en datum : _____

U kunt dit formulier uitprinten, ondertekenen en naar ons mailen op info@swi1.com of per post sturen naar het volgende adres:

Scotch Whisky International BV
Industriekade 18A
2172 HV Sassenheim
Nederland

Bij uw eerstvolgende bezoek aan SWI verzoeken wij u vriendelijk uw klantprofiel te ondertekenen en/of uw legitimatiebewijs te laten zien. Indien u dit klantprofiel invult namens een rechtspersoon, dan verzoeken wij u vriendelijk een kopie van uw KvK uittreksel mee te sturen.

Op basis van bovenstaande gegevens maken wij voor u een offerte in uw portefeuille op de World Whisky Index. Als u na het bestuderen van de offerte nog wijzigingen aan wilt brengen, is dat mogelijk. Zodra de offerte geheel naar wens is, geeft u uw akkoord in uw portefeuille of in een e-mail naar info@swi1.com.

SWI behoudt zich het recht voor om aanvullende informatie op te vragen.