

Is de 'wine-boom' voorbij? (een uitgebreide VS-studie)

Bron: WineValleyFocus / T. Carlson

Dit artikel maakt deel uit van een doorlopende serie waarin op 'wijn-gebaseerde economie' wordt onderzocht. Deze aflevering gaat dieper in op de signalen van een teruglopende markt voor wijn. Dit fenomeen is mogelijk nog niet erg duidelijk in de lage landen aangezien de meeste Belgische wijnbouwers in een nichemarkt acteren maar dit feit zal wel bijzonder duidelijk worden in de komende jaren voor de 'jonge' wijnbouwers die hun afzetmarkt nog moeten opbouwen. Let op: dit is een studie hoofdzakelijk gericht op de Amerikaanse markt die toch wel wat verschilt van de Europese/Belgische markt. Helaas niet de gemakkelijkste leesvoer maar oh zo belangrijk voor de visie van een professionele wijnbouwer op de toekomstperspectieven.



De oorspronkelijke economie van Californië werd in wezen tot stand gebracht door een goudkoorts. Sinds het bereiken van de status van staat in 1850 stierven figuren als Samuel Brannan, de oprichter van Calistoga en de inaugurele miljonair van de staat door de verkoop van mijnbouwbenodigdheden, een paar decennia later uiteindelijk zonder geld. Op dezelfde manier heeft de staatseconomie heen en weer geslingerd tussen perioden van hoogconjunctuur en neergang – van de Californische Gold Rush van 1848-1855 tot de Californische landboom in de jaren tachtig van de negentiende eeuw, de internetzeepbel eind jaren negentig tot begin jaren 2000, de huizenzeepbel in het midden van de jaren 2000 en de groene technologiezeepbel eind jaren 2000 tot begin 2010. Sinds ongeveer 2000 weerspiegelt Napa Valley dit patroon binnen de wijnindustrie, met talloze nieuwkomers op de markt, stijgende prijzen en een golf van speculatieve investeerders. Hoewel velen het goed hebben gedaan, geven tekenen aan dat Napa Valley het hoogtepunt nadert van wat de komende jaren een scherpe daling zou kunnen zijn.

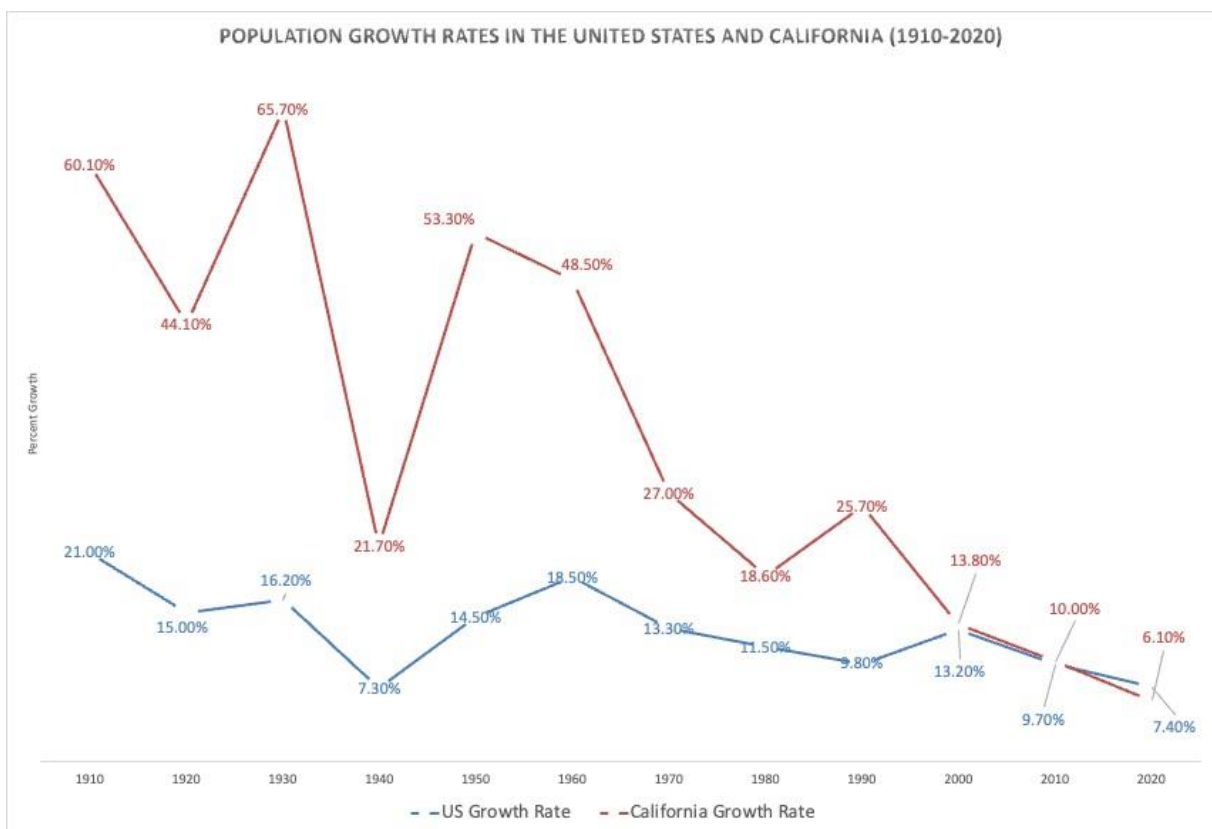
De belangrijkste bevindingen in dit artikel zijn onder meer:

- Vertragende bevolkingsgroei en vergrijzing: er worden minder consumenten van luxewijnen en gewijzigde bestedingen verwacht als gevolg van demografische verschuivingen.

- Veranderend besteedbaar inkomen: De overgang van lonen naar investeringen heeft de inkomensvolatiliteit vergroot, wat gevolgen heeft voor de luxe-uitgaven.
- Gezondheidsadviezen en voorkeursverschuivingen: Adviezen voor oudere volwassenen om alcohol te beperken en de smaak van jongere consumenten te veranderen, leiden tot een verschuiving van de voorkeuren naar wijn.
- Investeringsuitdagingen: De wijnindustrie wordt geconfronteerd met afnemende rendementen en toegenomen concurrentie.
- Economische trends: Een mondiale vertraging en deflatiedreigingen nemen toe.
- Stijgende druivenprijzen: De cabernet sauvignon-druiven hebben een aanzienlijke prijsstijging gekend, wat duidt op speculatieve zeepbelkenmerken.
- Marktconcurrentie: Een toename van het aantal wijnproducenten en de concurrentie, intensificeert de marktdruk.
- Mondiale economische dynamiek: projecties van het Internationaal Monetair Fonds wijzen op een vertraging.
- De impact van deflatie: Deflatie kan leiden tot recessie en economische uitdagingen.

Vertraging van de bevolkingsgroei

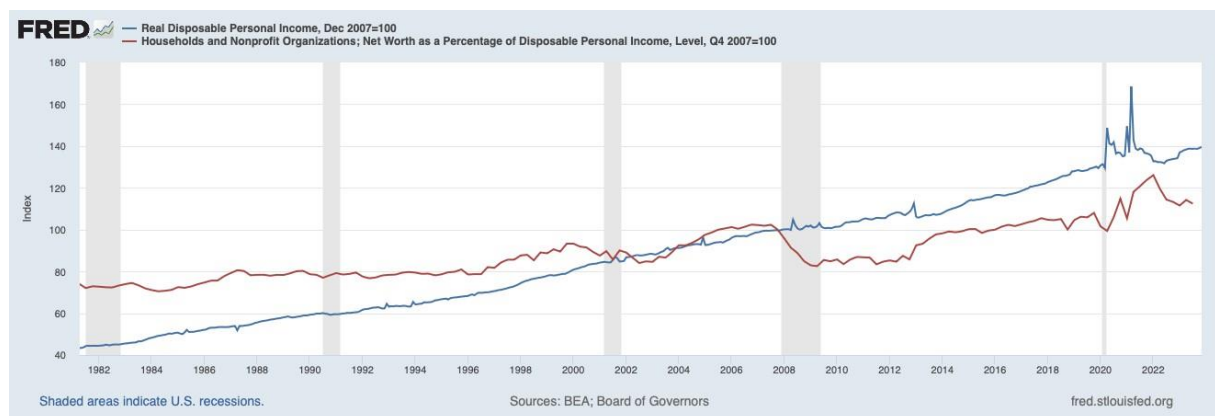
Terwijl de bevolking in Californië en de Verenigde Staten gedurende het grootste deel van de 20e eeuw enorm groeide, daalden die aantallen vanaf 2000 aanzienlijk. Voor de wijnindustrie hebben deze bevolkingstrends een vertraging van 21 jaar. Een stijgende bevolking in de jaren zeventig betekende dus meer potentiële wijnconsumenten in de jaren negentig. De vertragende bevolkingsgroei in 2000 impliceert echter dat de impact nu pas voelbaar is in de wijnindustrie. Deze neerwaartse trend zal versnellen.



Vergelijkende bevolkingsgroeicijfers: Deze lijngrafiek contrasteert de tienjarige groeicijfers van de VS en Californië van 1910 tot 2020. Het benadrukt de variërende bevolkingsgroeicijfers, waarbij Californië meer uitgesproken schommelingen ervaart. Gegevens zijn afkomstig van het USC.

Minder reëel besteedbaar inkomen

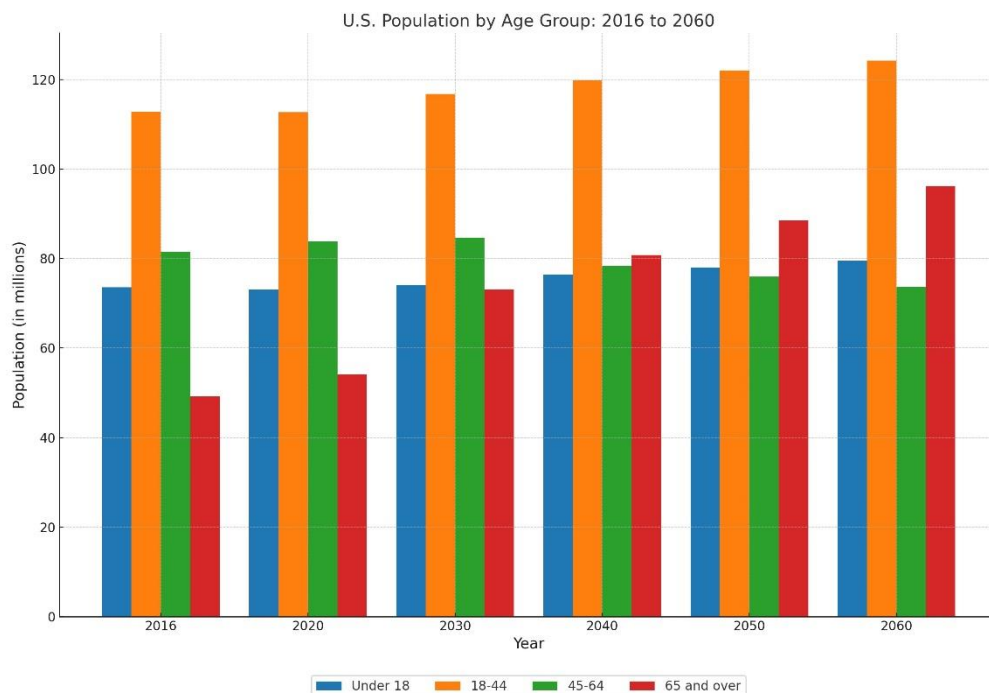
Wat de kwestie van de bevolkingsgroei nog ingewikkelder maakte, was dat tussen 1980 en 2000 de besteedbare inkomens in het snelste tempo ooit toenamen. Na 2000 vertraagde het tempo van de verandering in het beschikbare inkomen echter, waarbij het grootste deel van het persoonlijke vermogen overging van lonen naar investeringen, zoals onroerend goed en aandelen. Deze verschuiving heeft ertoe geleid dat het grootste deel van de persoonlijke rijkdom niet nauw verbonden is met verdiende lonen, maar met investeringswinsten, wat heeft geleid tot een grotere volatiliteit en bestedingsgewoonten die verband houden met de volatiliteit van de markt.



Data volgt de veranderende relatie tussen het beschikbare persoonlijke inkomen in de VS (blauwe lijn) en de nettowaarde van huishoudens en non-profitorganisaties als percentage van dat inkomen (rode lijn) van begin jaren tachtig tot en met 2022. Gegevensbron: FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis

Een vergrijzende bevolking

De projecties van het US Census Bureau voor 2016 tot 2060 voorspellen een aanzienlijke toename van de bevolking van 65 jaar en ouder. Verwacht wordt dat deze groeiende demografische groep de bestedingspatronen zal hervormen, waarbij historische gegevens wijzen op een tendens naar lagere uitgaven aan luxeartikelen, zoals wijn, naarmate consumenten ouder worden, zoals blijkt uit de bevinding van RAND Corp. dat de uitgaven na de leeftijd van 65 jaar in alle landen consequent dalen. welvaartsgroepen, ongeacht hun economische status.

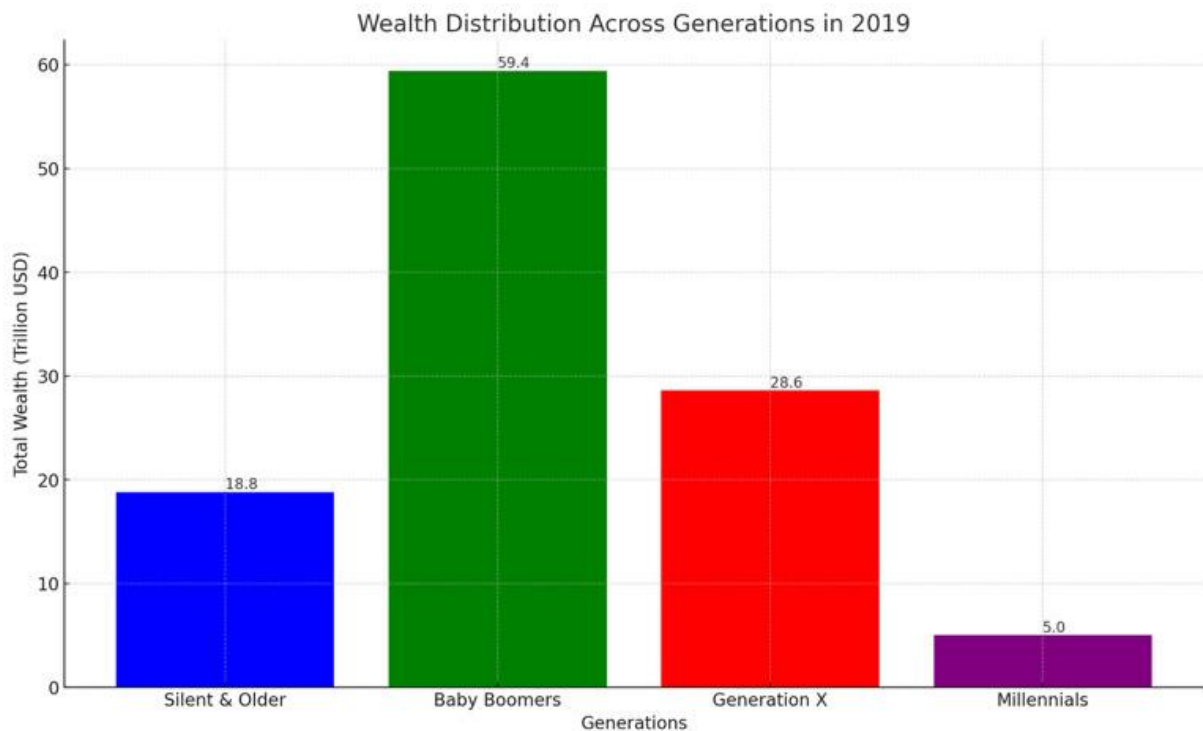


Projected U.S. demographic trends (2016-2060)

Bovendien suggereert de National Council on Aging dat volwassenen ouder dan 65 jaar hun alcoholgebruik moeten verminderen of elimineren, omdat veranderingen in het vermogen van het lichaam om alcohol te verwerken en de verhoogde effecten verhoogde risico's voor deze leeftijdsgroep met zich meebrengen. Dit gezondheidsbewuste perspectief zal naar verwachting niet alleen door de vergrijzende bevolking worden overgenomen, maar ook steeds meer door jongere generaties, waarbij recente onderzoeken suggereren dat geen enkel niveau van alcoholgebruik op welke leeftijd dan ook veilig is.

Concentratie van rijkdom

In een zich ontwikkelend economisch landschap wordt de welvaarts kloof tussen generaties steeds groter, met gevolgen voor de luxe-uitgaven, waaronder die voor goede wijnen en dure reis- en restaurantbezoeken. In 2019 hadden de babyboomers het grootste deel van de rijkdom in handen: 59,4 biljoen dollar, aanzienlijk meer dan de bezittingen van Generatie X, de Stille Generatie en de millennials – die elk respectievelijk 28,6 biljoen, 18,8 biljoen dollar en 5 biljoen dollar bezaten. Zelfs tijdens de pandemie werden oudere boomers 14 biljoen dollar rijker, meer dan enig ander generatiecohort.



De grafiek geeft de welvaartsverdeling weer over generaties in 2019. Babyboomers hadden het meeste vermogen met \$59,4 biljoen, gevolgd door Generatie X (\$28,6 biljoen), Stille Generatie en ouDe leden van de Stille Generatie zijn geboren tussen 1928 en 1945 (momenteel 78 tot 95 jaar oud). Babyboomers werden geboren tussen 1946 en 1964 (momenteel 59 tot 77 jaar oud). Generatie X-individueen zijn geboren tussen 1965 en 1980 (momenteel 43 tot 58 jaar oud). Millennials zijn geboren tussen 1981 en 1996 (momenteel 27 tot 42 jaar oud). Generatie Z is geboren tussen 1997 en 2012 (momenteel 11 tot 26 jaar oud) en vertegenwoordigt het meest recente cohort.

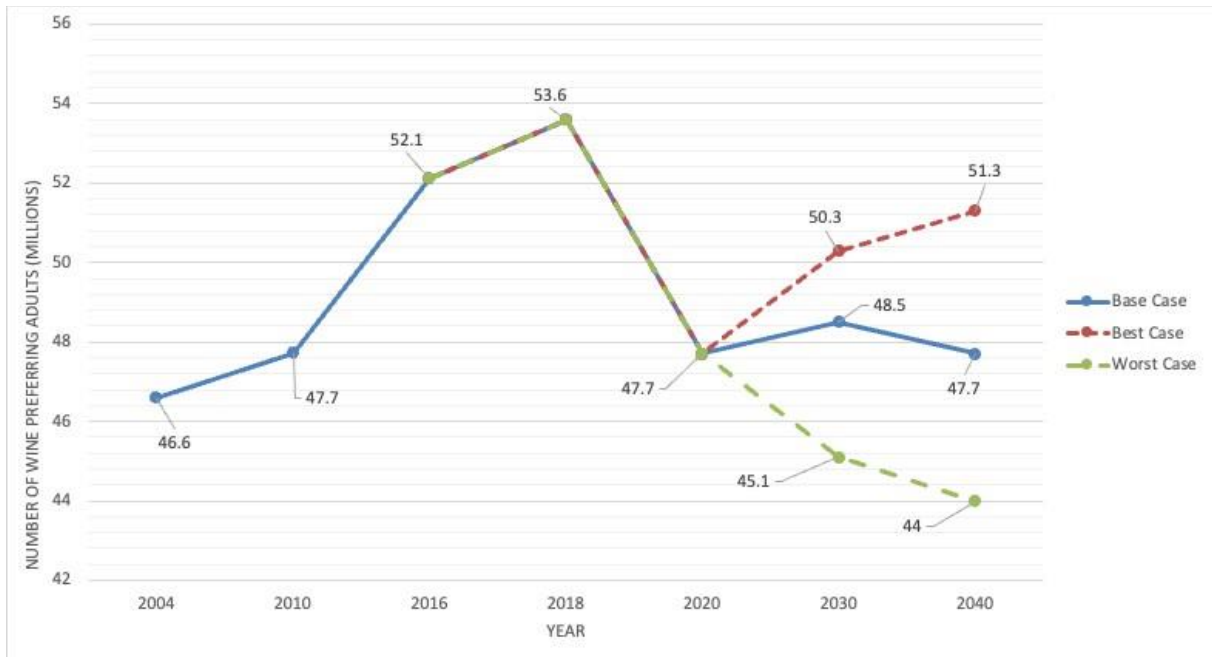
Ondanks de dominantie van babyboomers op het gebied van rijkdom en hun neiging tot brede acceptatie van de inname van bedwelmende middelen, hun omarming van alles wat met wijn te maken heeft en hun bereidheid om geld uit te geven aan luxe, begint hun leeftijd zichtbaar te worden in hun consumptieve bestedingen. Gecombineerd met een lager besteedbaar inkomen bij andere generaties zal de impact op de wijnverkoop toenemen. der (\$18,8 biljoen) en millennials (\$5 biljoen). Gegevens afkomstig van Visual Capitalist.

Daarnaast verschuift het traject van alcoholgebruik. Wijn krijgt steeds minder de voorkeur boven sterke drank en bier, en economische zorgen zorgen nu voor een matigingstrend, waarbij consumenten ervoor kiezen om te bezuinigen op alcohol in plaats van te downtraden, wat leidt tot verminderde consumptiemomenten en -hoeveelheden. Deze matiging is ook opmerkelijk op de Europese markten, waar het economische consumentenvertrouwen op een recordlaagte staat.

Veranderende smaken

De afgelopen dertig jaar hebben boomer-consumenten wijn meer omarmd dan welke andere generatie in de Amerikaanse geschiedenis dan ook. Deze affiniteit is een drijvende kracht geweest achter het recente succes van de wijnmarkt, maar naarmate deze generatiecohort ouder wordt, wordt verwacht dat hun consumptiepatronen zullen veranderen, wat zal resulteren in een daling van de totale wijnmarkt. Bovendien hebben jongere generaties, zoals millennials en generatie Z, een gediversifieerde smaak, waarbij ze een voorkeur tonen voor alternatieven voor wijn. Zelfs binnen de wijn zelf zijn ze verschoven naar rosé- en mousserende wijnen, vaak geassocieerd met meer

informele sociale drinkervaringen. Om deze verandering te benadrukken suggereerde een recente studie dat de helft van al het rundvlees dat elke dag in de Verenigde Staten wordt geconsumeerd, wordt gegeten door slechts 12% van de bevolking, voornamelijk blanke mannen tussen de 50 en 65 jaar oud. Deze verschuiving in voorkeuren staat lijnrecht tegenover de Napa Valley, waar het merendeel van de geproduceerde wijn afkomstig is van vaak dure cabernet sauvignon-druiven.

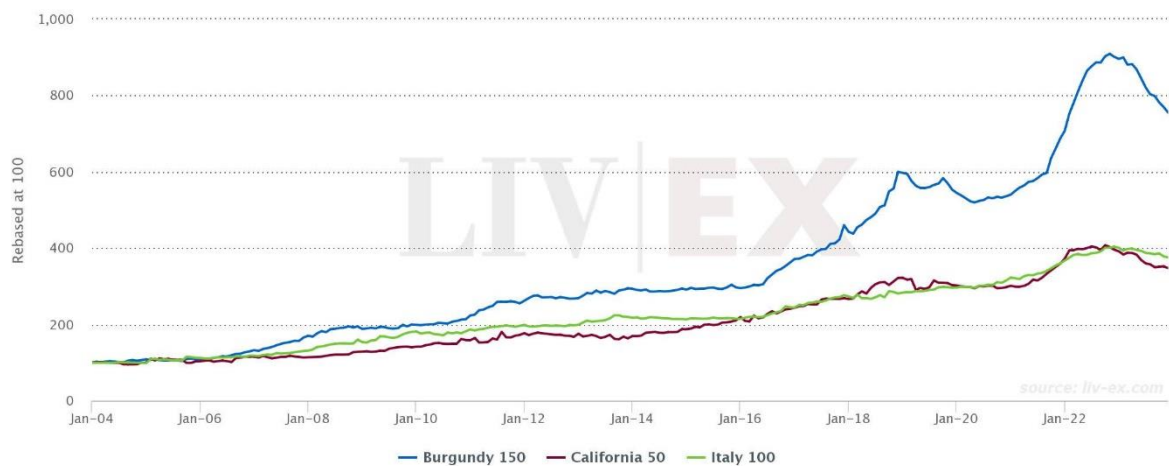


Dit lijndiagram schetst de verwachte populatie volwassenen met een voorkeur voor wijn in de Verenigde Staten, van 2004 tot 2040, onder drie verschillende scenario's. De ononderbroken blauwe lijn brengt het basisscenario in kaart (geeft het huidige tempo van de wijnvoorkeur aan), de rode stippellijn geeft het beste geval weer (geeft het percentage wijnvoorkeur weer dat terugkeert naar dat van 2016) en de gestippelde groene lijn geeft het slechtste geval aan. (geeft aan of de huidige trend van daling zich voortzet). In de basis- en best-case projecties is er sprake van een bescheiden daling na de piek, met een stabilisatie in 2030. Het worstcasescenario laat echter een steilere daling zien, met als hoogtepunt een geschatte 44 miljoen in 2040. Gegevens uit USCensus

Nu de boomers ouder worden en hun historisch robuuste consumptie van luxeproducten zoals wijn afneemt, is het onwaarschijnlijk dat zelfs Gen X, millennials en Gen Z, met hun gevarieerde smaak en financiële beperkingen die hun koopgedrag bepalen, het verschil zullen goedmaken. Vooral millennials zijn gevormd door economische factoren zoals de financiële crisis van 2008, de pandemie en de vertragende loongroei.

Volatiele beleggingsprestaties

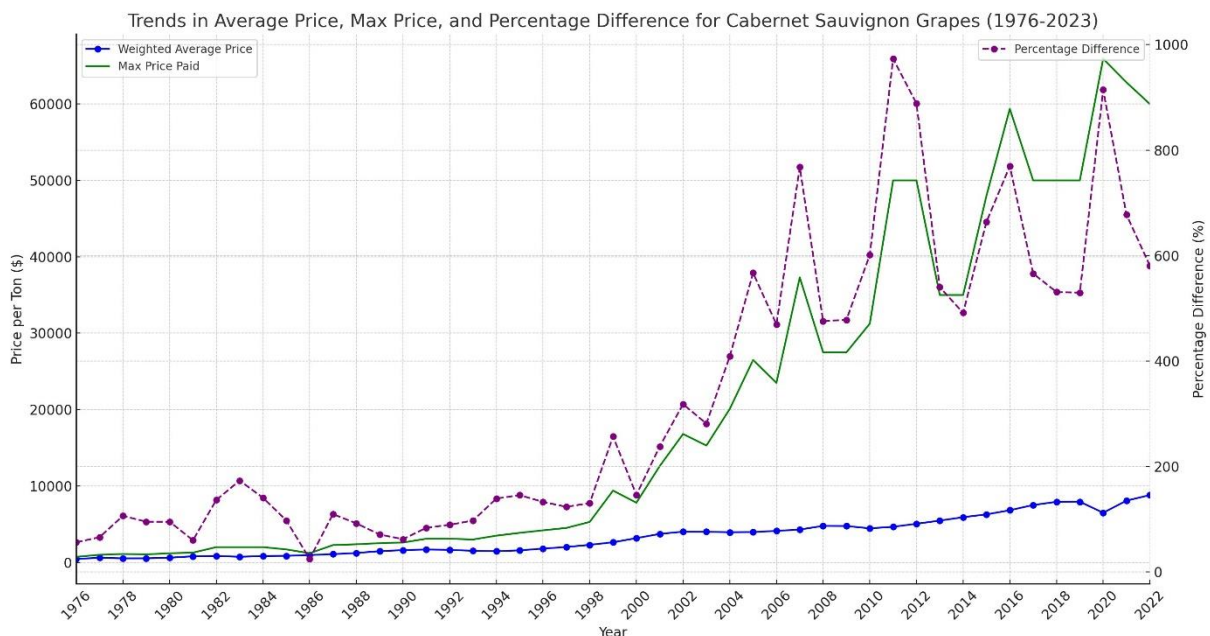
Recente wijninvesteringen zijn verzuurd. De 'Liv-ex California 50'-grafiek, die de prestaties van de beste Californische wijnen bijhoudt, laat afnemende rendementen zien, als gevolg van de aarzeling op de markt. Er heeft ook een spraakmakend faillissement plaatsgevonden van de eens zeer gewaardeerde Underground Cellar. Beleggers die wijn ooit als een lucratief toevluchtsoord beschouwden, worden nu geconfronteerd met een reality check.



Deze grafiek illustreert het traject van de beleggingswaarden van goede wijn in de loop van de tijd, zoals gevolgd door de belangrijkste indices van Liv-ex.

Torenhoge druivenprijzen

De astronomische stijging van de prijs van een ton cabernet sauvignon-druiven in Napa Valley, die een gemiddelde stijging kent van \$461 per ton in 1976 naar \$8.813 in 2022 en een maximale prijsstijging van \$720 per ton in 1976 naar \$60.000 in 2022, weerspiegelt een verbazingwekkende stijging van 8,222%. Deze groei, die gemiddeld meer dan 10% bedraagt, weerspiegelt het traject van beruchte speculatieve zeepbellen. Bovendien is het prijsverschil tussen de gemiddelde en de maximale prijs van deze druiven dramatisch gestegen van 56% in 1976 naar ruim 580% in 2022.



Deze grafiek presenteert een multidimensionale analyse van druiven in de loop van de tijd en plaatst de evolutie van de gewogen gemiddelde en maximale prijzen voor Napa Valley cabernet sauvignon-druiven naast elkaar (afkomstig van de USDA National Agricultural Statistics Service)

De soorten groeicijfers die in deze grafiek naar voren komen, en de verschillen zijn vergelijkbaar met de trajecten van beruchte speculatieve zeepbellen. De zeepbel op de huizenmarkt van 2008 was

bijvoorbeeld getuige van kolossale mislukkingen zoals die van Lehman Bros. De dramatische stijging en daling van door hypotheek gedekte waardepapieren en door onderpand gedekte schuldverplichtingen waren belangrijke factoren in de financiële crisis van 2008, wat een scherpe vergelijking opleverde. De uitgifte van particuliere obligaties van MBS en CDO's piekte in 2006 op bijna \$2 biljoen, maar daalde in 2009 tot minder dan \$150 miljard. Bovendien is het aantal uitgegeven MBS tussen 1996 en 2007 bijna verdrievoudigd tot \$7,3 biljoen, waarbij het aandeel van de subprime-hypotheek is geëffectiseerd. scherp gestegen van 54% in 2001 naar 75% in 2006. Op het laagste punt kromp deze markt in de nasleep van de financiële crisis tot minder dan 4 biljoen dollar. Zelfs het Ponzi-plan van Bernie Madoff beloofde slechts een jaarlijks rendement van ongeveer 10% op investeringen, en niet de samengestelde jaarlijkse groeicijfers van 10%, wat op het gebied van het onmogelijke ligt.

Verzadigde markt

De concurrentie is heviger dan ooit. Het aantal wijnproducenten blijft met ongeveer 4% per jaar toenemen. Nu er meer spelers in het veld aanwezig zijn, wordt de strijd om marktaandeel heviger, en het is niet waarschijnlijk dat ze allemaal zullen overleven. Deze groei is vooral dramatisch geweest in Napa Valley, waar het aantal Type 02-wijnmakerijlicenties (nodig om een wijnmakerij te hebben, maar die ook door wijnmakerijen kunnen worden gebruikt voor secundaire locaties, proeflokalen en zelfs magazijnen) een onevenredig groot aantal Type 02-licenties bevat. meer dan 27%, hoewel het slechts 4% van de staatswijn produceert.

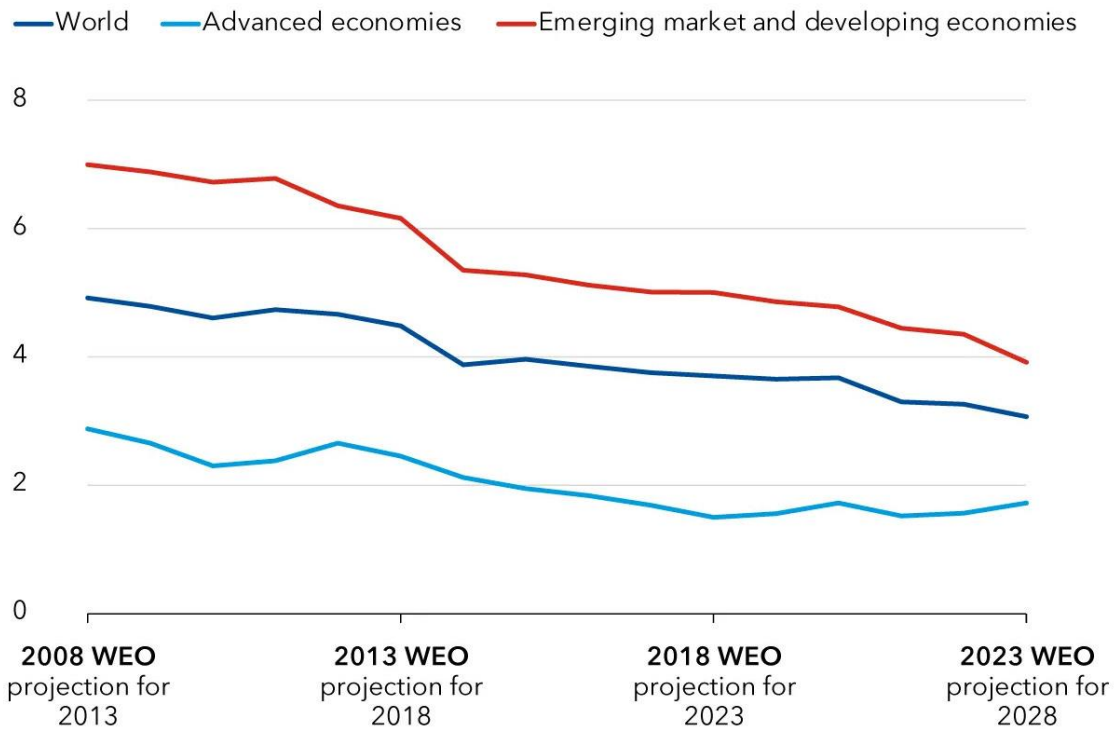
En hier hebben we het alleen over Amerikaanse wijnmerken. Als we de hele wereld in ogenschouw nemen – ook al is de totale productie relatief vlak gebleven omdat de consumptie is gedaald – wordt geschat dat het werkelijke aantal mondiale wijnmerken sinds 2000 is gegroeid.

Afnemende mondiale economische dynamiek

Om deze trends in de richting van een vertragende groei van de wijnconsumptie te verergeren, wordt op basis van prognoses van het IMF de komende vijf jaar een wereldwijde economische vertraging verwacht. Volgens de bevindingen van het IMF zal de mondiale economische groei waarschijnlijk afnemen van 3,5 procent in 2022 naar 2,9 procent in 2024. Deze neerwaartse trend in de groei is het resultaat van verschillende aanhoudende uitdagingen, waaronder de aanhoudende gevolgen van de COVID-19-pandemie, geopolitieke spanningen zoals de Russische invasie in Oekraïne en het aanhouden van prijsschokken (zowel inflatoire als deflatoire).

Five-year-ahead growth projections

(real GDP, percent)



Sources: IMF, World Economic Outlook; and IMF staff calculations.

Note: 2008–2022 = April WEO forecast; 2023 = October 2023 WEO forecast.

IMF

Het spook van deflatie

Terwijl een op hol geslagen inflatie in elke economie schadelijk is, is een plotselinge deflatie erger. Kortom, als de prijzen dalen, zijn bedrijven niet in staat de lonen of investeringen te verhogen, en dit zou kunnen leiden tot het schrappen van banen en diensten. Dit is vooral problematisch wanneer de prijzen voor geïmporteerde goederen blijven stijgen.

Deflatie in de economie verwijst naar een aanhoudende en wijdverbreide daling van de totale prijzen van goederen en diensten binnen een economie, in wezen het tegenovergestelde van inflatie. Het is niet slechts een eenmalige prijsdaling; het treedt op wanneer de inflatie onder de 0% daalt, wat aangeeft dat de prijzen over de hele linie voortdurend dalen. Hoewel lagere prijzen in eerste instantie gunstig lijken, kan deflatie ernstige gevolgen hebben. Verschillende factoren kunnen bijdragen aan deflatie, waaronder een verminderde consumentenvraag, een overaanbod aan goederen en diensten, technologische innovaties die de productiekosten verlagen, en bepaald overheidsbeleid zoals verminderde overheidsuitgaven of hogere rentetarieven.

Voor bedrijven kan het omgaan met deflatie een uitdaging zijn. Dalende prijzen kunnen leiden tot lagere consumentenbestedingen en uitdagingen op het gebied van de winstgevendheid. Bovendien neemt de reële waarde van schulden toe, waardoor het voor bedrijven moeilijker wordt om leningen terug te betalen. Om deflatie tegen te gaan voeren centrale banken vaak monetair beleid door, zoals het verlagen van de rentetarieven of het verhogen van de overheidsuitgaven. Historische voorbeelden van deflatie zijn onder meer de Grote Depressie in de Verenigde Staten in de jaren dertig en het 'verloren decennium' van Japan in de jaren negentig.

Omslagpunt

De wijnindustrie staat op een keerpunt. De convergentie van een vergrijzende bevolking en een vertragende bevolkingsgroei duiden op een toekomst met minder consumenten op jacht naar dure wijn, diners en andere luxe-ervaringen, terwijl de uiteenlopende smaken en financiële beperkingen van jongere generaties een voorafschaduwung zijn van een drastisch ander marktlandschap. De wijnindustrie, ooit een veilige investering, worstelt nu met de waarschijnlijkheid van afnemende opbrengsten, verergerd door astronomische druivenprijzen en hevige concurrentie op de markt.

Geconfronteerd met mondiale economische uitdagingen, waaronder een verwachte vertraging en de dreiging van deflatoire prijsdruk, bevindt de Napa Valley zich op een cruciaal kruispunt. In het licht van deze diepgaande verschuivingen is het van cruciaal belang dat de gemeenschap deze nieuwe omstandigheden onderkent en ermee omgaat, door strategieën te innoveren en aan te passen om haar rijke erfgoed te behouden en te gedijen in een evoluerende realiteit.