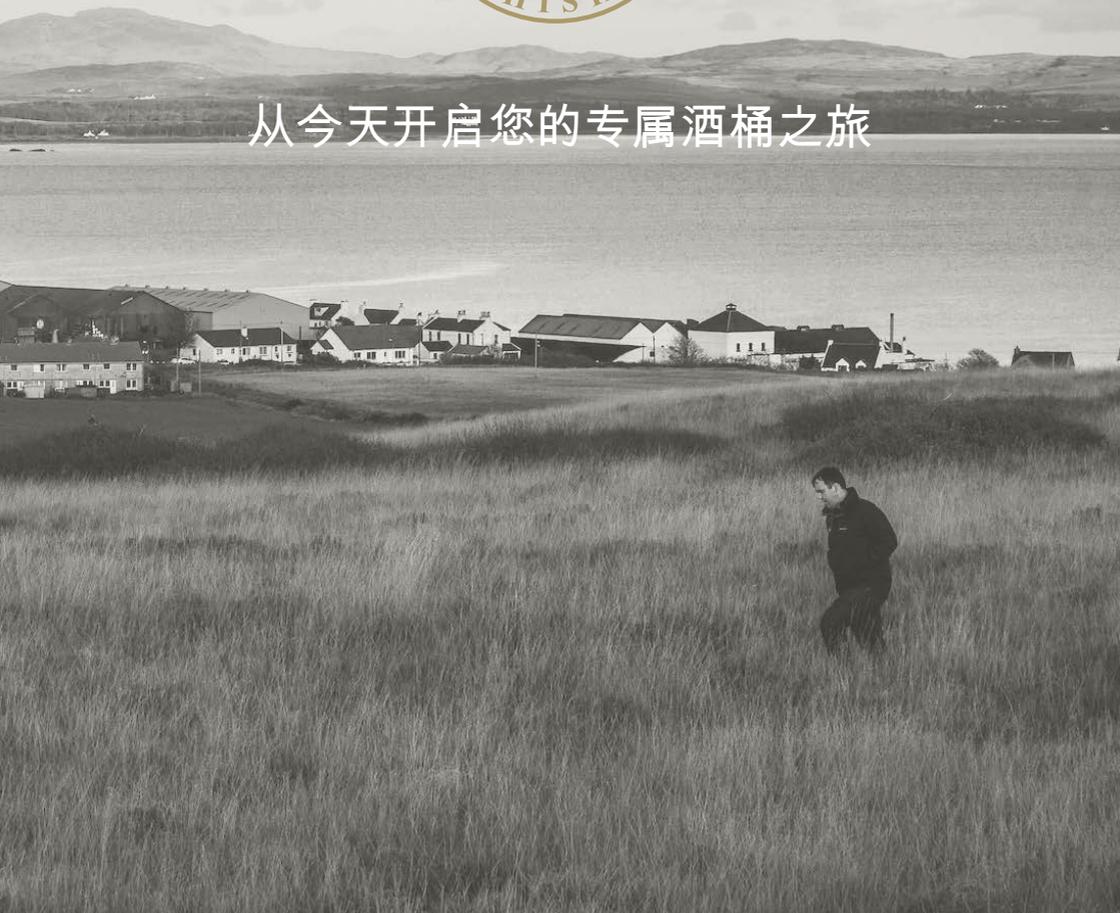




从今天开启您的专属酒桶之旅





从今天开启您的专属酒桶之旅

内容概览

CEO 说	04
关于我们	06
威士忌创造财富的能力	09
威士忌数据	10
过去现在及未来	12
为什么选择博本威士忌	18
过程	24
投资产品	28
退出机制	32
投资组合	34
装瓶服务	36
常见问题	38
联系方式	39

欢迎来到威士忌的世界。45年前，我开始了威士忌生涯自此遇上各色各样的朋友。我们共同分享来自威士忌带来的快乐和满足感。直到今天，我们仍然一同分享这份独特的热情。但独特威士忌非常稀有，一瓶喝完了，就永远没有了。无论技术或创新产品如何发展，唯一复制苏格兰威士忌年份的方法就是时间旅行了。通过博本，我们确保您保有自身独特偏好的同时获得最专业的投资建议。我们的目标是为您挑选最珍稀威士忌并带来无与伦比的投资回报。一起加入这个不同寻常的威士忌之旅，充满无限满足、可盈利且乐趣无穷！



让我们从今天开始！
博本威士忌

Ricky Christie
*Chairman & CEO,
Braeburn Whisky*





关于我们

经验丰富的苏格兰单麦芽威士忌贸易商与一支前瞻性金融顾问团队强强联手创立了博本威士忌公司。我们的新平台结合了卓越的威士忌专业知识和无与伦比的市场知识。我们致力于帮助投资者关注新型资产（不同于传统实体资产），一起进入私人威士忌酒桶投资世界。

我们关注到麦芽威士忌价格逐年上涨，从而开始思考这些酒品的来源。传统上，成熟威士忌酒桶只能由业内人士交易。我们的目标是让这个被忽视但利润丰厚的市场引起投资者的注意，他们和我们一样，希望比其他人看得更远一点。



威士忌创 造财富的 能力

立足于苏格兰珀斯郡、巴塞罗那和新加坡，我们在亚洲和美国市场拥有丰富的经验。我们还将对苏格兰威士忌的深入了解与卓越的金融知识相结合，使威士忌酒桶投资成为创造财富的强大驱动力。

几十年来，有远见的投资者通过威士忌酒行业的经济效益创造了大量财富。由于威士忌随着时间推移而熟成的特性，投资于威士忌酒桶提供了相同的增值机会。威士忌酒投资以有形资产为担保，提供非凡的历史回报，中和投资组合的风险。现在，您可以把投资威士忌酒桶纳入投资选项中。

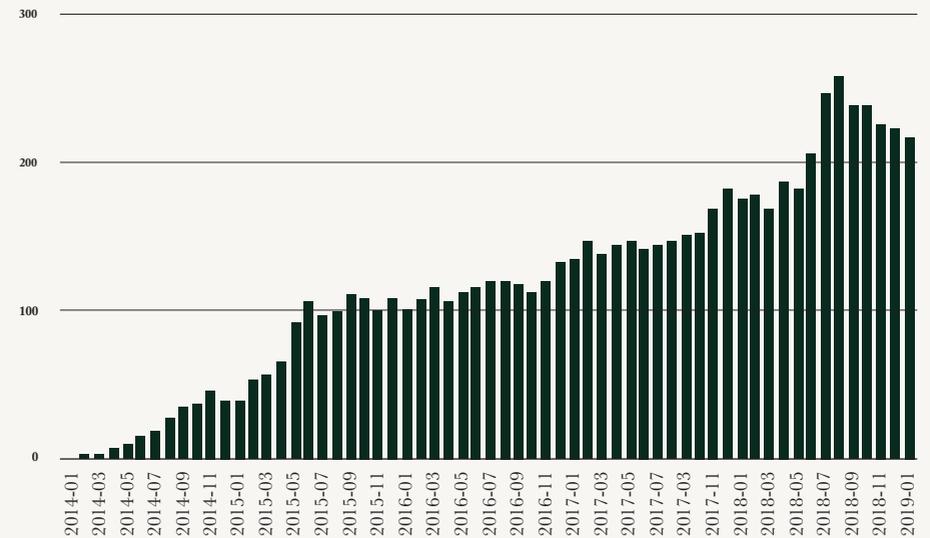


威士忌数据

所有数据由合作方
www.whiskystats.net
提供

博本团队不断评估威士忌购买行为和拍卖销售数据，以确保寻得最佳投资机会。我们收集大量数据，用以评估零售需求、当前供应量，并预测未来增长。博本为投资者提供全面的分析和尽职调查报告来增强投资者的能力。博本将利用市场上所有可用渠道监测威士忌价格，以确定未来增长指标，并帮助投资者做出合理的财务决策。我们的团队实时关注拍卖价格、零售价格、二级市场销售和酿酒厂生产数据，为投资者提供每个酒桶投资的详细报告。

AGGREGATE 5 YEAR GROWTH CHART



AVERAGE ANNUAL GROWTH

Whiskystats Fab50
2015-2019

22.4%



TRADING PROFILE OF THE ARDBEG DISTILLERY AT AUCTION OVER THE LAST SIX YEARS



TRADING FORTUNES OF THE ISLAY REGION WHISKIES AT AUCTION OVER THE LAST SIX YEARS.

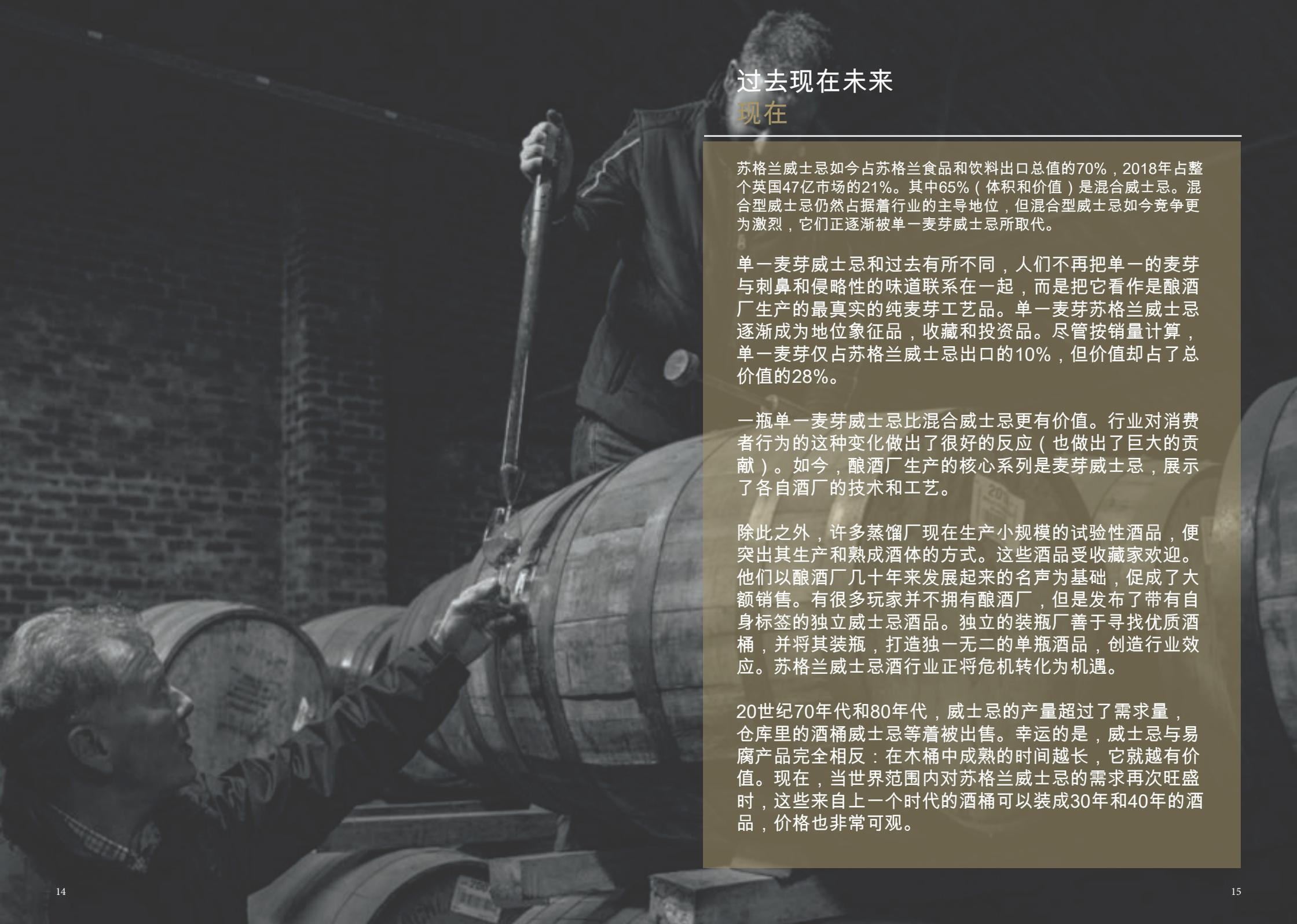


过去现在未来 过去

苏格兰威士忌的历史可以追溯到至少500年前，甚至更久以前。尽管苏格兰人很早就知道从麦芽浆中提取酒精的技术，但其流行的秘密直到19世纪中叶才被揭开。

在1823年之前，重税导致酿酒厂一直在地下蒸馏——成千上万的非法蒸馏器中储藏着时间不一致的威士忌，走私到黑市。1823年的消费税法案允许酿酒商申请许可证——这使得生产商引入更大、更永久的设施，在那里酒品质量得到改善。尽管如此，苏格兰威士忌比起爱尔兰威士忌口味还是更浓烈，这导致苏格兰威士忌的销量落后于爱尔兰，但正是爱尔兰专利帮助苏格兰威士忌扭转了局面。爱尔兰的埃涅阿斯（Aeneas）在1830年对蒸馏柱进行了改进，但在国内市场却没有得到很好的认可。由于爱尔兰麦芽已经比苏格兰威士忌轻了一些，爱尔兰的酿酒师发现用“埃涅阿斯”蒸馏器制作的谷物威士忌在口感上相对柔和。然而，在苏格兰，酿酒师们欢迎淡薄一些的谷物威士忌。杂货商开始尝试将口感较重的麦芽威士忌与更平滑的谷物威士忌混合，创造出一种新的威士忌类别，这种威士忌在未来统治了世界市场。直到今天，混合威士忌陪伴商人、水手和军人周游世界，在每一个停下来的国家都找到了新的受众。苏格兰威士忌在前进的道路上也遇到了一些困难，比如干邑白兰地。精炼、蒸馏和成熟的烈酒，在许多方面与威士忌相似，它们也拥有英国和更广阔的欧洲市场。在这种情况下，我们不能说苏格兰威士忌是通过勇气、决心或技巧来打破竞争对手的统治地位——如果有的话，那是纯粹的运气。19世纪50年代，英国葡萄酒爱好者将美国葡萄藤引入欧洲，引发了一场寄生叶状体的瘟疫，几乎摧毁了欧洲的葡萄生产。由于没有蒸馏所需的葡萄酒，白兰地和干邑白兰地将市场让给了苏格兰威士忌，苏格兰威士忌自然成为烈酒的首选，自此属于苏格兰威士忌的时代开始了。





过去现在未来 现在

苏格兰威士忌如今占苏格兰食品和饮料出口总值的70%，2018年占整个英国47亿市场的21%。其中65%（体积和价值）是混合威士忌。混合型威士忌仍然占据着行业的主导地位，但混合型威士忌如今竞争更为激烈，它们正逐渐被单一麦芽威士忌所取代。

单一麦芽威士忌和过去有所不同，人们不再把单一的麦芽与刺鼻和侵略性的味道联系在一起，而是把它看作是酿酒厂生产的最真实的纯麦芽工艺品。单一麦芽苏格兰威士忌逐渐成为地位象征品，收藏和投资品。尽管按销量计算，单一麦芽仅占苏格兰威士忌出口的10%，但价值却占了总价值的28%。

一瓶单一麦芽威士忌比混合威士忌更有价值。行业对消费者行为的这种变化做出了很好的反应（也做出了巨大的贡献）。如今，酿酒厂生产的核心系列是麦芽威士忌，展示了各自酒厂的技术和工艺。

除此之外，许多蒸馏厂现在生产小规模的生产性酒品，便突出其生产和熟成酒体的方式。这些酒品受收藏家欢迎。他们以酿酒厂几十年来发展起来的名声为基础，促成了大额销售。有很多玩家并不拥有酿酒厂，但是发布了带有自身标签的独立威士忌酒品。独立的装瓶厂善于寻找优质酒桶，并将其装瓶，打造独一无二的单瓶酒品，创造行业效应。苏格兰威士忌酒行业正将危机转化为机遇。

20世纪70年代和80年代，威士忌的产量超过了需求量，仓库里的酒桶威士忌等着被出售。幸运的是，威士忌与易腐产品完全相反：在木桶中成熟的时间越长，它就越有价值。现在，当世界范围内对苏格兰威士忌的需求再次旺盛时，这些来自上一个时代的酒桶可以装成30年和40年的酒品，价格也非常可观。

过去现在未来 未来

苏格兰威士忌行业预计在未来几年继续保持强劲增长。从2017年的出口43.6亿英镑、2018年的47亿英镑以及2019年第一季度的进一步增长来看，苏格兰威士忌今年有望成为一个50亿英镑的出口行业，甚至更多。在大多数情况下，我们看到威士忌出口的价值增长远远快于销量。这意味着苏格兰传统市场的威士忌价格比以往任何时候都要高。新兴和成熟市场、欧洲、美国和亚洲的品饮者们对他们所喝的苏格兰威士忌越来越挑剔，并且更愿意能够购买优质的瓶装酒。

威士忌酒行业正在扩大以适应多样化的市场，酿酒厂正进一步扩张和现代化。帝亚吉欧投资1.5亿英镑升级了一系列酒厂，麦卡伦在2018年耗资1.4亿英镑建造新酒厂。许多酿酒厂正在升级其功能，欢迎游客体验威士忌的生产，进一步了解苏格兰威士忌故事。看来，对单一麦芽的需求正成为未来几年的趋势。目前，苏格兰单一麦芽威士忌酒占英国出口量的10%和出口价值的28%，我们预计这两个百分比相比混合苏格兰威士忌会上升更快。有30家新酒厂目前正在建设中，或者计划在未来三年内开业——每个新酒厂计划生产新的单一麦芽，而不是混合物威士忌。

值得注意的是，即使是以前只生产混合威士忌的酿酒厂，也受到了影响，开始生产单一麦芽威士忌。Caol Ila很早就成功地预见了这一趋势，他们的麦芽酒品现在已家喻户晓。像Strathisla、Glenallachie和Glenburgie此类酒厂也变得为人所熟知，因为这些酒厂也可以独立生产单一麦芽。

尽管传统的混合威士忌市场仍然非常强劲，但苏格兰威士忌行业正适应全球对单一麦芽的需求。这不是一蹴而就的——新的酿酒厂需要建造，旧的酿酒厂需要扩建升级。最重要的是，必须留出足够时间让库存酒体熟成。在行业继续调整的同时，单一麦芽酒桶价格势必继续上涨。预测金融市场总是具有挑战性的，苏格兰威士忌是一个市场，它经历了异常增长的时期以及市场收缩的时期。一桶好威士忌的秘密在于它的鲁棒性。即使在市场萧条时期，威士忌酒体也会继续熟成，其魅力也与日俱增。当威士忌市场恢复活力时，这些酒桶又重出市场，随着时间推移，这些酒桶能够获得比以前更好的价格。

为什么要投资威士忌酒桶？

回报

威士忌酒桶拥有稳定的投资回报。

过去的5年里，威士忌酒桶的年平均回报率超过了15%，受欢迎的酿酒厂收益率则更高。在每一个经济周期中，很少有有形资产能够拥有如此强劲的增长水平。

熟成

随着时间的推移，存储于酒桶内的液体会继续成熟。

与贵金属、房产或艺术品等其他有形资产形成鲜明对比的是，装在木桶中的威士忌随着年龄的增长自然会变得更好。通常来说，每陈化5年，平均酒桶的价值就会翻一番。

有形资产

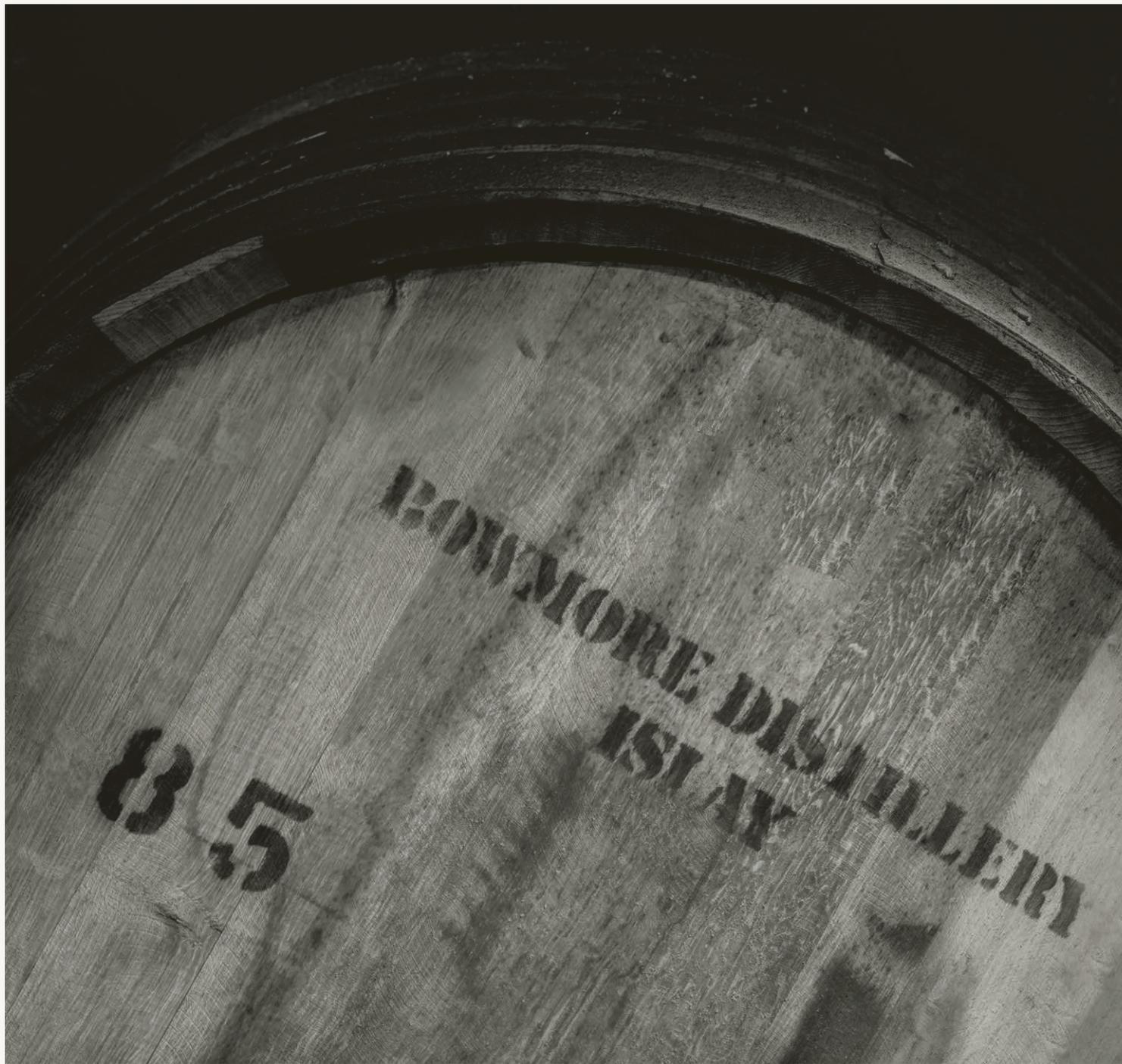
有形资产是一种提供完全所有权和控制权的投资。

威士忌酒桶以您的名义命名，存放在政府保税仓库中，您甚至可以随时访问苏格兰酒厂查看您持有的威士忌。除了有形资产形式之外，装在桶里的威士忌也可以装瓶出售，变现能力强。

起源有保障

威士忌酒桶不能伪造。

由于苏格兰政府的限制，每一桶苏格兰威士忌都必须存放在政府指定保税仓库中，并从蒸馏时开始严格追踪。制定这些规定是为了确保每一瓶贴有苏格兰威士忌标签的威士忌是真实的，并遵守行业采用的严格标准。





流动性

威士忌桶在二级市场上销售很快

Braeburn威士忌拥有广泛的酒桶买家关系网，从独立的瓶装商、领先的拍卖行到数千名投资者。总是有一批积极的买家在寻找威士忌酒桶装瓶或等待其进一步升值。只要投资者想卖出酒桶，只要联系我们，大数据系统会对持有酒桶进行评估并销售。我们帮助监督估价、付款、所有权转让和交易等所有其他方面流程。

可消费性

威士忌酒桶可用来消费

作为投资品，威士忌酒桶的另一个独特特征是其消费性。每年，数以百万计的威士忌酒桶被装瓶并供应给全世界的威士忌爱好者品饮。这一动态有助于威士忌投资的经济动力，因为成熟酒桶的可用以供应装瓶消费。

需求激增

世界范围内对威士忌的需求激增

单一麦芽苏格兰威士忌的出口继续强劲增长，没有任何放缓的迹象。2018年，混合苏格兰威士忌出口总值超过45亿英镑，较上年同期增长7.8%。随着全世界对威士忌的需求持续增长，酿酒厂努力提高产量却供应有限，对成熟液体桶的需求只会继续在整个行业增加。

供应有限

陈年威士忌的供应正变得越来越稀缺

过去10年来，威士忌行业的意外增长使酿酒厂保持满负荷运转，但这显然还不够。扩张仍在进行中，不过即使酿酒厂不断制造新酒，也需要几十年的时间来陈酿，等待这些新酒变成有行业影响力的古老黄金液体。由于这些生产限制，威士忌酒桶投资者将在未来几年获得更高的回报。

“威士忌酒桶投资的一个独特方面是，随着时间的推移，这种液体会继续成熟。与贵金属、财产或艺术品等有形资产形成鲜明对比的是，装在木桶中的威士忌随着时间的推移自然变得更好。这一强大的特性意味着，当威士忌被存放在您的投资组合中时，它的价值可以成倍增长。

”

Ricky Christie
博本威士忌 CEO,
Braeburn Whisky

投资过程



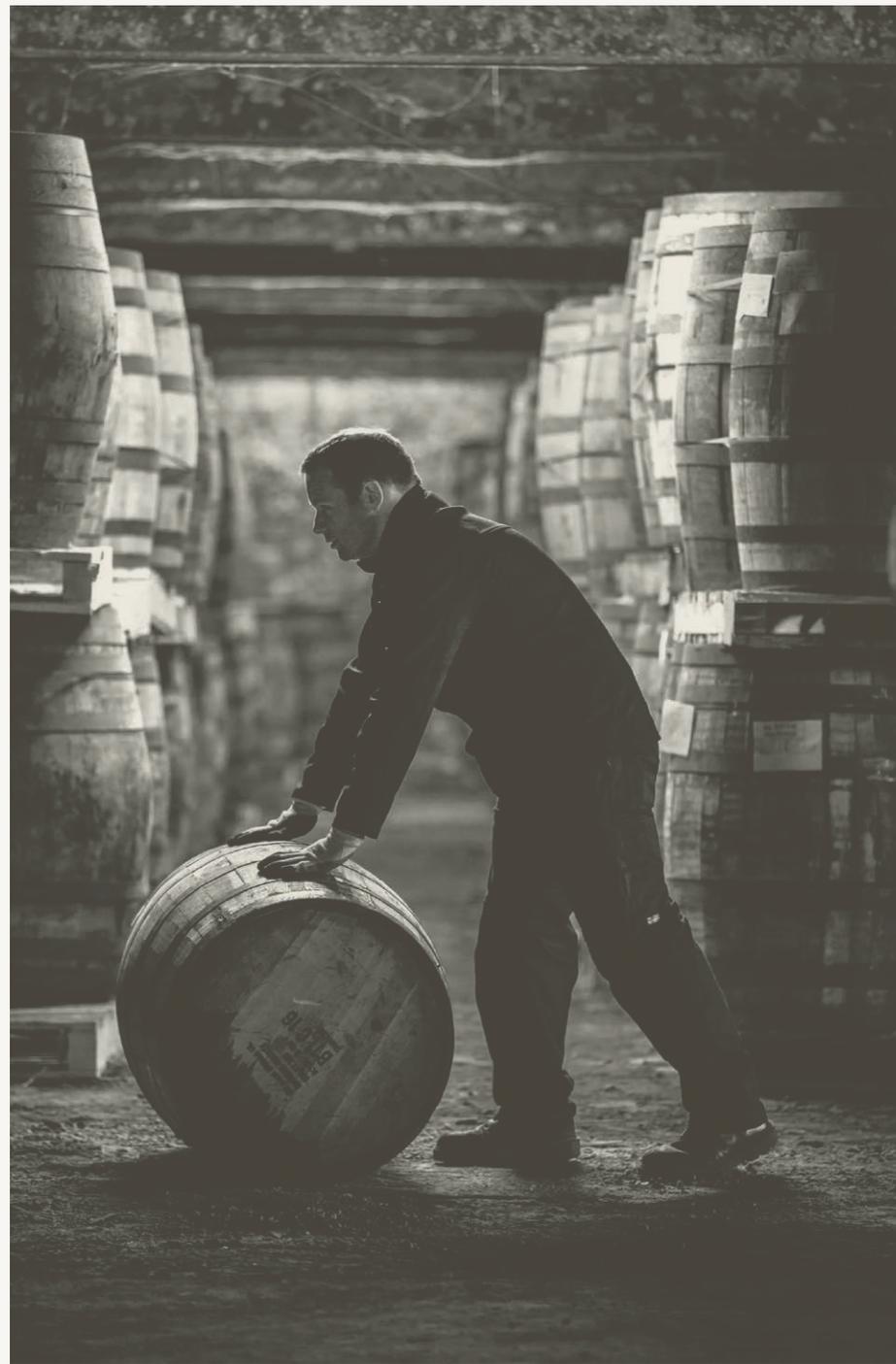
甄选

我们将根据您的预算、期望的持有期和个人偏好推荐威士忌组合。您可以从数百个威士忌酒桶投资类别中选择。这是一个令人兴奋的过程，可以让您评估世界领先酿酒厂生产的威士忌酒桶，并选择最适合您的投资产品。



收购

下一步是最终确定购买意愿并将木桶所有权转让给您。您将收到威士忌酒桶的产权证书，并登录我们在线网站，在那里您可以监测您的投资。收购过程很简单，一般在签署购买协议并付款后3-5天内完成。





储藏

所有酒桶都以您的名义存放在苏格兰政府保税仓库中，直到出售或运输到装瓶厂。苏格兰威士忌条例要求所有的酒桶都要有详细的记录以保证其真实性。对于那些希望亲眼看到酒桶或者在酒桶上签名的买家，我们可以安排参观保税仓库。



退出机制

需要实现投资利润时，博本会帮助您从每个酒桶中获取最大价值。投资者可以设定一个售卖价格，通过我们在线平台出售该酒桶。我们在线平台拥有独立瓶装商、拍卖行和投资者广泛关系网，迅速促成销售完成。

投资酒品种类

我们确定了5大类威士忌酒桶，以帮助投资者了解他们购买的酒桶，并在投资组合多样化方面做出明智的选择。

新制作威士忌酒桶
最低投资: 2,000 GBP
英镑 桶龄: 0-2 年

新兴威士忌酒桶
最低投资: 5,000 GBP
英镑 桶龄: 3-10 年

值得注意的是一类酒桶会随着时间推移向上过渡到下一类酒桶，可靠地将较低的初始投资额转变为更具价值的持有资产。

中等威士忌酒桶
最低投资: 10,000 GBP
英镑 桶龄: 10-20 年

优质威士忌酒桶
最低投资: 20,000 GBP
英镑 桶龄: 20+ 年



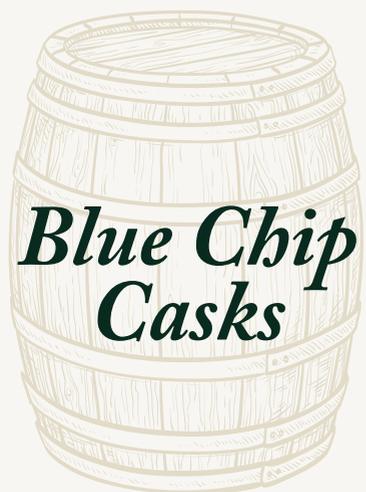
此种酒桶内酒体还不能称为威士忌，不过这些无色酒精可能会成为未来的追捧酒品。这是一种以酒体为基础的非常长期的投资。对于新酒厂来说，随时都可以有这样的新兴酒体。

成熟3年后，酒桶内酒体已经是威士忌了。它将继续陈年和改善，但还不能达到高年份威士忌那样令人难以置信的价格。其中的酒体价值可在多年后变现，建议在较长持有期后再退出。

当威士忌酒龄变为两位数时，真正有趣的味道和特征才开始出现。从此刻开始，每年的陈酿都会对基础威士忌的价值产生重大影响。中等威士忌酒桶为寻求中期持有期的投资者提供了一个极好的选择，这些投资者有可能在几年内获得显著收益。

在一个木桶里呆了二十年后，威士忌酒体开始有了真正独一无二的特质。这些酒桶将为世界各地的威士忌爱好者制作的顶级版本。对于寻求短期投资的投资者来说，优质桶是一个极好的选择，具有无与伦比的上行潜力。这些豪华酒桶的年价格涨幅超过50%。

蓝筹威士忌酒桶
最低投资: 50,000 GBP
英镑 桶龄: 多样



威士忌行业的顶峰便是传说中的酒桶

蓝筹威士忌酒桶。蓝筹股桶含有来自世界上最具标志性的酿酒厂的古老和稀有的液体。它们是创造拍卖记录的木桶，并继续为收藏家的顶级表达创造可能。蓝筹股是高端投资组合的终极奢华投资，无论持有期如何，它们都会有显著回报。





退出机制

我们知道，重要的不仅仅是酒桶原始价值——顺畅的退出机制也至关重要。我们的目标是提供无缝衔接退出机制，让您能够在可控的时间和价格里出售您的酒桶。我们在威士忌行业有许多对接人，他们都在寻求购买各种酒桶。我们将确保您与买家利益一致，并帮助您出售您的酒桶。我们对于酒桶事无巨细的关注，从酒体蒸馏就开始了，从而充分实现酒桶的潜在价值。

直销关系网

博本威士忌建立了世界上最大的个人酒桶投资者网络，每个博本客户都可以通过我们的独家在线平台访问这些买家。投资者可以在任何时候出售酒桶所有权，完全掌握售价。这种创新的关系网使投资者能够在更短的时间内实现投资价值的最大化。



独立装瓶商

酒桶是独立瓶装商的生命线，他们一直在寻找高质量的酒桶，装瓶后供应给他们的既定客户群。一个完整的酒桶可以生产几百瓶威士忌，装瓶商可以将这些威士忌供应给收藏家和麦芽爱好者。通过与独立的装瓶商的密切合作，博本威士忌为客户提供了一种简单且利润丰厚销售渠道。

合作伙伴

有时候，一位私人个体想要发表声明，俱乐部想要创造一份共同体验，或者一个企业想要用一种新方式推广他们品牌，他们会想到定制专属酒品品牌。当然定制酒品的原因是多种多样的，我们始终致力于为客户寻找酒桶，满足他们需要。他们想要的酒桶很可能是您投资组合中的一个。





完整投资 组合

投资一个高价值酒桶收益高又令人兴奋。但如果你从事的是创造财富的行业，那么你可以选择把一系列酒桶放在一起。随着酒龄的增长和价值的增加，投资单个酒桶会有可靠的回报，而投资一系列酒桶灵活度更高，从而充分抓取市场提供的任何机会。

在博本，我们提供投资10个或更多酒桶的机会。如果你对苏格兰威士忌行业有研究和兴趣，或者如果您中意某个酿酒厂，您就有机会选择特定的酒桶。我们的专家团队还会策划系列不同酒桶的选择，通过专业知识了解行业趋势和行业热点，从而创造一个顶级优质的酒桶集合。随着时间的推移，收益回报将超乎想象，惊喜无处不在。

您只需告诉我们您的投资预算，对于酒桶年份、地区、风格或酿酒厂的标准。我们的团队将从我们大量酒桶组合中甄选出符合您要求的产品。酒桶得以分散您的投资价值，提高投资组合灵活度和收益率。

一些买家可能正在寻找具有强大市场占有率的老品牌。另一些人则将着眼于行业中更具活力的一面——从新玩家那里购买产品，去尝试，培养非传统型受众，并走向下一个大趋势。我们可以从各类生产商获得酒桶，从而搭建各类酒桶投资组合。无论您决定采用哪种方式入场，都可以最大化利用威士忌行业的红利。

装瓶服务

液体资产的装瓶

还有另一种方法来实现威士忌酒桶的无形价值，那就是将酒桶装瓶成酒品。

您可以发布自己专属的单麦芽威士忌。我们为您定制专属的酒瓶、标签和包装设计，一起推动您的业务或品牌知名度。



卓越的设计

我们团队拥有超高才华的设计师和顶级制造商，以确保您的酒品在外观上完全符合构想。我们定制的酒品屡获殊荣，在设计方面持有良好业绩记录，因此您可以相信我们能够为您创造出真正吸引眼球的酒品系列。

威士忌彰显独特品味

无论您的酒品是在会议室中占据一席之地，标志着—场难忘活动的开始，又或者静静地躺在家中的私人鸡尾酒酒吧里；您的酒品都会让人印象深刻，彰显独特品味。



一半投资，一半赏心悦目

一个典型的酒桶通常能生产200多瓶酒品，这是一个令人愉快但可能也是令人望而生畏的场景。通过博本团队，您一方面可以保持投资的灵活性，选择将一半的酒桶容量装瓶，并通过我们的经典投资模式销售酒桶的另一半。

常见问题

在全球经济低迷时期，这种投资有什么作用？

在当前金融市场的逆风中，投资者考虑其他替代方案以保护家庭财富免受类似2008年金融危机的事件的影响。威士忌酒桶投资为您提供投资世界上增长最快市场之一的机会。即使在市场动荡时期，这种投资仍然非常强劲。

为什么我要选择投资威士忌而不是其他的？

尽管对冲基金和私募股权等资产确实在市场低迷期间提供了庇护，但这些资产仍然与金融市场有着高度的相关性。威士忌酒的表现优于全球对冲基金，10年期回报率为582%。传统葡萄酒投资回报率为147%，威士忌酒的回报率是传统葡萄酒的3倍多。

这场威士忌牛市没有达到顶峰吗？

单麦芽苏格兰威士忌是一种在一个国家生产并在全球几乎每个国家销售的产品。苏格兰威士忌出口占英国食品和饮料出口总额的20%，2018年的出口总额为43亿英镑（53亿美元）。较2017年增长了8%。单麦芽苏格兰威士忌仅占苏格兰威士忌出口额的13亿英镑，混合威士忌如约翰尼·沃克（Johnnie Walker）的出口额为30亿英镑。考虑到这一点，单一麦芽市场仍有很大的发展空间。

是什么提升了我选择酒桶的价值？

由于酒品质量和稀有性，瓶装威士忌酒传统上是一种投资工具，但投资于整个酒桶又增加了另一个优势：与瓶装威士忌酒不同，您的酒桶会继续陈年，随着时间的推移，酒桶的价值自然会更高。成熟的单一麦芽威士忌需求持续上升，酿酒厂无法供应。供不应求之际，作为投资者，您拥有的酒体资产将非常受欢迎。

联系方式



RICKY CHRISTIE
Chairman & CEO

E: ricky@braeburnwhisky.com



TOM MCDINDOE
*Business Development
& Sales Director*

T: +44 7929 005579
E: tom@braeburnwhisky.com



SAMUEL GORDON
Sales Manager

T: +44 738 892 1982
E: samuel@braeburnwhisky.com



KIERAN BHALLA
Senior Whisky Broker

T: +44 7984 139 297
E: kieran@braeburnwhisky.com



JENNY PHUNG
Senior Portfolio Manager

T: +44 783 349 2835
E: jenny@braeburnwhisky.com



NIALL BROWN
Senior Portfolio Director

T: +44 7881 223419
E: niall@braeburnwhisky.com



SAM LAING
Head of Content

E: sam@braeburnwhisky.com

OFFICES

SCOTLAND

The Stables,
Errol Park Estate,
Errol, Perthshire,
PH2 7RA, United Kingdom

SPAIN

Carrer de Muntaner,
48 Level 3 4a,
08011 Barcelona, Spain

SINGAPORE

70 Lorong, 4 Toa Payoh
#01-347, Toa Payoh
Vista, Singapore 310070

CONTACT

T: +44 1738 658 262

T: +34 937 379 694

T: +65 3159 4047

E: sales@braeburnwhisky.com

www.braeburnwhisky.com

OUR VALUED PARTNERS





SCOTLAND

The Stables,
Errol Park Estate,
Errol, Perthshire,
PH2 7RA, United Kingdom

SPAIN

Carrer de Muntaner,
48 Level 3 4a,
08011 Barcelona, Spain

SINGAPORE

70 Lorong, 4 Toa Payoh
#01-347, Toa Payoh
Vista, Singapore 310070