

„Wir versprechen keine Renditen, sondern Wald!“ – Interview mit ForestFinance-Chef Harry Assenmacher



Harry Assenmacher ist Gründer und Geschäftsführer der Forest Finance Service GmbH. / Quelle: Unternehmen

Über 15.000 Anleger haben bei ForestFinance in Bäume investiert. Haben sie bislang so viel Geld erhalten wie angekündigt? Kann das Holz aus den Plantagen in Lateinamerika überhaupt genug Ertrag einbringen? Was bedeutet es, dass der Wert der ForestFinance-Plantagen gesunken ist? Wie wirkt sich die Prokon-Pleite auf den Anbieter von Holzinvestments aus? Geschäftsführer Harry Assenmacher stellt sich diesen und weiteren Fragen, erklärt das Geschäftsmodell des Unternehmens und erläutert seine Vorbehalte gegen den Landerwerb in Lateinamerika.

ECOreporter.de: Das Geschäftsjahr 2013 verlief in mehrerlei Hinsicht schlechter als 2012. Speziell der biologische Zeitwert der Plantagen in Panama sank um rund 400.000 Euro. Woran liegt das – gab es Schädlinge?

Harry Assenmacher: Ich glaube, da haben Sie eine sehr typische „Finanzer“-Sichtweise. Weniger Jahresüberschuss heißt für uns nicht „schlechter“. Wir produzieren nicht Gewinne für die Gesellschafter der ForestFinance, sondern Werte für unsere Kunden. Und bezüglich der

biologischen Werte: Nein, es gab keinen Schädlingsbefall. Der biologische Zeitwert verringerte sich einmal durch Währungsänderungen zum Bilanzstichtag und vor allem aus dem Verkauf von Aufforstungen/Flächen aus dem Bestand. Der Vorgang ist normal, da ForestFinance beständig sowohl Altflächen aufkauft als auch wieder verkauft und auch Flächen vorforstet, die wir zum Bilanzstichtag noch sozusagen „auf Lager“ haben. Übrigens ein großer Unterschied zu vielen anderen Anbietern auch von Fonds: Bei uns wird nicht erst Geld eingesammelt und dann (vielleicht) eine Fläche aufgeforstet. ForestFinance Kunden kaufen immer ein Fläche, die schon da ist und investieren nicht in einen Blindpool oder ein Versprechen. Deswegen wird diese Position auch künftig schwanken.

Die genannten biologischen Werte beziehen sich deswegen auch ausschließlich auf Flächen, welche im Eigentum des Unternehmens sind, und sie sind nicht mit den Flächen der Kunden bzw. Investoren zu verwechseln. Die Werte auf den Kundenflächen tauchen in der Bilanz des Unternehmens gar nicht auf, denn sie gehören ja den Kunden und betragen ein Vielfaches der von uns in der Bilanz befindlichen Flächen. Der Wert der Forstflächen an sich hat sich nicht vermindert.

Nochmal zur Firmenpolitik oder sagen wir Firmenphilosophie: Das Bestreben des Unternehmens liegt in unabhängigem, nicht fremdfinanziertem Wachstum. ForestFinance hat deswegen auch in den vergangenen Jahren immer hohe Investitionen getätigt und dies organisch aus eigenem Wachstum ohne Fremdkapital. Auch deswegen kann das Unternehmen evtl. auftretende besondere Belastungen tragen. So hat z. B. allein die über mehr als drei Jahre andauernde Betriebsprüfung durch das Finanzamt die Bilanz 2013 mit einem sechsstelligen Betrag belastet. Die Entstehung dieser Summe verteilt sich zwar über mehrere Jahre rückwirkend, gebucht wurde diese Position aber in 2013. Entsprechend höher wäre das Jahresergebnis ohne diese Position. So hat dies lediglich zur Verlangsamung der Investitionstätigkeit geführt, was wir viel bedauerlicher finden als ein niedriges ausgewiesenes Bilanzergebnis.

ECOreporter.de: Wie viele Hektar hat ForestFinance im Eigentum, wie viele Hektar haben Ihre Anleger im Eigentum? Wurde darüber hinaus Land zur Bewirtschaftung gepachtet?

Harry Assenmacher: Zunächst muss man mal vorausschicken, dass wir ‚eigentlich‘ gar nicht möchten, dass europäische Investoren volles Landeigentum erwerben. Das hat ein wenig mit der doch immer im Raum schwebenden Frage des Landgrabbing zu tun, aber vor allem auch mit Zersiedlungsbefürchtungen. Wir wollen, dass die Waldflächen dauerhaft Waldflächen bleiben – auch

über Jahrzehnte. Deswegen sichern wir diese Nutzung möglichst weitgehend dauerhaft ab – und das geht über irgendwann auslaufende Pacht eben besser. Außerdem: Die meisten Anleger bevorzugen inzwischen ohnehin die Pacht ihres Grundstückes. Nur noch ein kleinerer Teil kauft tatsächlich (grundbuchlich eingetragen) ihr Grundstück. Das hat vermutlich auch seine Ursache darin, dass die Verwaltungskosten für eine Flurstückserzeugung stark gestiegen sind. Also Vermessung, Umweltverträglichkeitsprüfung, Notar, Katastergebühren und auch der Landpreis. Deswegen sind inzwischen etwa drei Viertel aller Flächen von Kunden gepachtet und nur ein Viertel gekauft und grundbuchlich eingetragen in Panama. Wie gesagt – wir befürworten diese Entwicklung explizit. Insgesamt sind nur etwa 1.000 Hektar Fläche im grundbuchlichen Eigentum von Kunden.



Baumschule von ForestFinance. / Quelle: Unternehmen

ECOreporter.de: Wie ist das in Vietnam, Kolumbien, Peru?

Harry Assenmacher: Vietnam z. B. ist eine sozialistische Republik, und der Landerwerb (durch Ausländer ohnehin) rechtlich nicht möglich. Deswegen haben wir dort in der Tat lang-jährige (15 bis 30 Jahre) laufende Pachtverträge über die Flächen. In Kolumbien haben wir ein 50-jähriges Nießbrauchsrecht für die Flächen, und in Peru wiederum ist ForestFinance Eigentümer des Landes, welches an Kunden verpachtet wird. Dort, wo wir Flächen langfristig gepachtet haben (und an Kunden in Parzellen ‚unterverpachten‘), sind mit den Grundeigentümern Vereinbarungen getroffen, dass nach Auslaufen der Pacht die Nutzung als Wald weiter gesichert ist.

ECOreporter.de: Haben Sie die versprochenen Ausschüttungen geleistet, und können Sie die Renditeversprechen ihrer Beteiligungsangebote künftig halten?

Harry Assenmacher: Wir werden nicht müde zu betonen, dass wir grundsätzlich keine Rendite-„Verspre-

chen“ geben. Und unsere Angebote sind auch keine „Beteiligungen“. Wir sind kein Fonds und kein Finanzprodukt, welches aus Anteilen Renditen „verspricht“. Das einzige was wir versprechen ist, dass wir Wald machen. Und das halten wir ein! Wir erzeugen ökologisch, nachhaltige Waldflächen für unsere Kunden. Diese Wälder haben eine ökonomische und eine finanzielle Komponente, und nach den Erfahrungen der letzten 20 Jahre sollten diese auch in Geld realisierbar sein.

ECOreporter.de: Was ist mit den Ausschüttungen?

Harry Assenmacher: Ja, wir haben die Ausschüttungen wie angekündigt geleistet. ‚Ausschüttungen‘ bedeutet, dass wir Ernten haben verkaufen können. Holzernten, CO2-Ernten, Kakaoernten usw. – wir haben diese Werte, die der Wald geschaffen hat, verkaufen können. Und: Ja, bisher lagen alle unsere finanziellen Ernteergebnisse im Rahmen unserer Prognosen - sprich ziemlich genau auf der mittleren Linie der von uns seit über zehn Jahren prognostizierten geldlichen Renditerange von Null bis zehn Prozent.

Um ein konkretes Beispiel zu nennen: Bei GreenAcacia haben wir zwischen 5,7 und 6,2 Prozent Rendite ausgeschüttet – eine mittlere Rendite von ca. 6 Prozent in Geld hatten wir prognostiziert. Für Kakao kann ich jetzt schon sagen (und zwar weil die Ernte verkauft ist!), dass wir die durchschnittliche Renditeprognose für 2014 auch einhalten werden können. Die Abrechnung und Aufteilung läuft gerade.

ECOreporter.de: Und in Zukunft?

Harry Assenmacher: Die Frage, ob wir „Renditeversprechen“ (die wir gar nicht machen!) „künftig halten“ können ist – mit Verlaub doch wohl recht weltfremd. Wer bitte kann angesichts der Welt(finanz)lage die Zukunft voraussagen? Allerdings: Ich kann Ihnen versprechen,



ForestFinance betreibt Aufforstungen in Lateinamerika und ist auch in Vietnam aktiv. / Quelle: Unternehmen

dass wir auch künftig Ernten einfahren werden und mit hoher Sicherheit werden sich diese Ernten verkaufen lassen. Mit welchem Ergebnis? Das hängt von Menge, Qualität und Preisen ab – ganz realen Werten. Wir glauben, dass dieser Prozess für einen normalen Menschen auch recht verständlich und einfach ist. Übrigens auch die Risiken dieses land- und forstwirtschaftlichen Vorgangs zu erkennen und einzuschätzen. Die wir ja nicht verheimlichen.

ECOreporter.de: Können Sie das in Zahlen ausdrücken?

Harry Assenmacher: Bis einschließlich 2014 hat das Unternehmen seinen Investoren mehr als 2 Millionen Euro ausgeschüttet (und im 1. Quartal 2015 kommt eine weitere Ertragsausschüttung von über 1 Million Euro hinzu). Sowohl beim Verkauf von Durchforstungsholz als auch beim Handel mit CO2-Zertifikaten und dem Verkauf von Kakao wurden entweder die erwarteten Erntemengen generiert, die gewünschte Qualität erreicht, oder die Preise waren gut. Hierbei hat ForestFinance für seine Kunden bisher immer monetäre Erträge im Rahmen der Prognosen erzielt. Dabei hatten wir durchaus auch eine Mischung aus Können und Glück! Wie nicht anders zu erwarten bei forst-/landwirtschaftlichen Erträgen/Ernten gab es sowohl positive als auch negative Einflüsse und damit Ergebnisse, die sich jedoch gegenseitig aufgehoben haben und per Saldo bisher immer zu einem wie prognostizierten Ertrag geführt haben. Beispiel: Wir haben jetzt in der aktuellen Kakaoernte 2014 weniger geerntet als wir vor fünf Jahren erwartet hatten. Aber: Wir haben deutlich bessere Qualität erzeugt und (dadurch) am Markt einen deutlich besseren Preis erzielt als prognostiziert. Im Ergebnis liegen wir damit monetär genau im Plan – aber wie man sieht, unterscheidet sich so ein Ergebnis deutlich von sogenannten Finanzprodukten. Hier wird nicht Geld aus Geld erzeugt. Und natürlich kann Land-/Forstwirtschaft als natürlicher Prozess auch negativ ausgehen! Was wir – glaube ich – auch seit über 10 Jahren deutlich sagen. Die Mischung machte es bisher.

ECOreporter.de: Auf Seite 4 des Geschäftsberichts heißt es: „Spätestens im Jahr 2013 zeichnete sich durch die Probleme der Prokon-Gruppe, die dann in der Insolvenz mündeten, eine weit verbreitete kritische Haltung gegenüber vielen, wenn nicht allen, ökologischen Anlageformen ab. Dies wurde durch eine zunehmend kritische Berichterstattung in der Presse vehement verstärkt.“ Wie ist das zu verstehen? Die Probleme bei Prokon wurden doch erst ab Ende 2013 zu einem Thema der breiten Öffentlichkeit?

Harry Assenmacher: Nun, meines Wissens hat nicht nur ECOreporter, sondern auch z. B. Finanztest bereits



Teakholzstämmе / Quelle: Unternehmen

seit Jahren Skepsis gegen über Prokon geäußert. Die Probleme bei Prokon waren also bereits lange vor Ende 2013 Gegenstand der medialen Berichterstattung, und so entwickelte sich bereits ab Mitte 2013 eine grundsätzliche Skepsis, die wir auch in der Kundenbetreuung gespürt haben. Zu Jahresbeginn 2014 kam dann die erwartete Insolvenz von Prokon und mit ihr eine lang anhaltende Debatte über Investitionen im Grauen Kapitalmarkt, die sogar einen Gesetzentwurf für die Behandlung dieses Marktes nach sich zog. In diesem Zuge schlug das mediale Wohlwollen gegenüber allen nachhaltigen Investments deutlich um. Es war inzwischen chic, gegen nachhaltige Investments zu sein. Die Fragen – auch an uns – haben sich seither gewandelt, die Skepsis wurde deutlich höher. Außerdem leiden wir natürlich auch unter der (an sich) wünschenswerten Marktbereinigung von wenig soliden Mitbewerbern. Mit denen landen wir leider immer wieder in einem Topf. Dagegen können wir nur mit ruhiger und stabiler Arbeit angehen. Und auf unsere gute Arbeit vertrauen.

Auch in den Abschlüssen ist das deutlich spürbar. Wir erwarten für das Jahr 2014 einen Rückgang des vermittelten Volumens bei Walddirektinvestments um fast 30 Prozent auf ca. 7 Millionen Euro. Offen gestanden ist das ein besseres Ergebnis als wir Stand Frühjahr 2014 aufgrund der Rahmenbedingungen erwartet hatten. Aber, egal wie das Ergebnis für ForestFinance am Ende aussieht: Das tangiert die Wertschöpfung für unsere Kunden überhaupt nicht.

ECOreporter.de: Das Kerngeschäft betreibt die Forest Finance Panama S.A., so steht es im Geschäftsbericht und im Impressum Ihrer Webseite. Trifft es zu, dass die ForestFinance Service GmbH in Bonn lediglich für den Vertrieb der Geldanlagen zuständig ist?

Harry Assenmacher: Das steht nicht nur so im Impressum und im Geschäftsbericht, das steht auch so in den Kundenverträgen für die Kunden deutlich sichtbar, und das ist auch so als Konstruktion gewollt. Die panamaische Gesellschaft, die Eigentümerin der Landflächen ist, ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der Forest Finance Service GmbH. Unsere Kunden schließen die Verträge mit der panamaischen Gesellschaft ab, es gilt aber deutsches (Verbraucher-)Recht und Gerichtsstandort Deutschland. Die Konstruktion ist aus (steuer-)rechtlichen Gründen gewählt, weil es sonst (für die Kunden!) sehr viel teurer werden würde.

ECOreporter.de: Worin unterscheidet sich Ihr Geschäftsmodell von dem der insolventen Green Planet AG. Deren Insolvenzverwalter Miguel Grosser vertritt die Ansicht, der in Deutschland ansässige Vertrieb sei nicht Eigentümer der Plantagen – in diesem Fall in Costa Rica. Deshalb könne das Unternehmen auch keine Beteiligungen an diesem „fremden“ Eigentum verkaufen. Gibt es da nicht Parallelen zu Forest Finance?

Harry Assenmacher: Wir kennen das Geschäftsmodell der Green Planet AG nicht – so wenig wie das Geschäftsmodell von vielen „MeToo“-Unternehmen, die in den letzten zehn Jahren nach unserem ‚Modell‘ entstanden sind. Um auf die Unterschiede einzugehen: Mir ist kein Unternehmen in unserer Branche bekannt, das vollständig testierte Jahresbilanzen vorlegt und/oder ähnlich transparent wie wir arbeitet. Selbstverständlich kann die deutsche „Forest Finance Service GmbH“ keine Grundstücke verkaufen oder verpachten, die ihr nicht gehören. Sie vermittelt dies, und die Grundeigentümerin oder Verpächterin verkauft und verpachtet – nämlich die 100prozentige Tochtergesellschaft. Und führt übrigens auch den Forstdienstleistungsauftrag durch. Um das auch wirtschaftlich transparent zu gestalten, veröffentlichen wir ja gerade eine konsolidierte Bilanz aller Gesellschaften, damit die Mittelverwendung über alle Länder hinweg nachvollzogen werden kann und nicht nur in Deutschland.

ECOreporter.de: Der Ertrag für die Investoren hängt ja von den Preisen für das geerntete Holz ab. Qualitätsholz erzielt die besten Einnahmen, wenn die Bäume über viele Jahrzehnte wachsen konnten, ehe sie gefällt wurden. Sie aber kalkulieren mit Holzernten nach weniger als 30 Jahren. Sind da die Renditeziele realistisch?

Harry Assenmacher: Preise für Holz (auch in den Tropen) werden ermittelt aus Qualität und Quantität. Nicht nach Alter! Auch wenn dieses natürlich tendenziell ein Indikator ist. Weiterhin ist der Preis sehr stark regional, ja sogar lokal bestimmt (Stichwort Logistikkosten). Es

gibt nicht „den“ Holzpreis. Vermutlich würden wir für einige Holzarten in der Tat nach 30 Jahren Wachstum höhere Preise erzielen. Aber, auch ein 30 oder 40 Jahre alter Teakbaum (oder auch einer anderen Art) auf schlechtem Boden und bei schlechter forstlicher Pflege kann deutlich weniger Ertrag bringen, als ein gut gewachsener auf gutem Boden nach 20 Jahren. So einfach, wie Finanzmathematiker sich das so vorstellen, hoch- und runterkalkulieren, ist eben Land-/Forstwirtschaft nicht.

ECOreporter.de: Wie kalkulieren Sie?

Harry Assenmacher: Wir kommunizieren in unseren Angeboten den mittleren normalen Verlauf. Der kann besser oder auch schlechter ausfallen! Der aktuellen Prognose für unsere Produkte in Panama liegen drei Ernten zugrunde, die zu unterschiedlichen Zeiträumen durchgeführt werden. Nach 10 bis 13 Jahren erfolgt eine Durchforstung. Diese noch geringen Durchmesser wurden in der Vergangenheit bereits an internationale Holzkäufer veräußert. Wir haben hier also ganz reale Erfahrungen und nicht nur theoretisches „Buch“-Wissen.

Eine weitere Durchforstungsernte steht nach 15 - 19 Jahren an. Die Schlussernte erfolgt dann nach 22 - 25 Jahren, bei der der Großteil der Erträge generiert werden soll. Für diese Bäume können in 25 Jahren (!) bei einer angenommenen Preissteigerung von 3 Prozent pro Jahr Festmeterpreise von rund 800 Dollar erzielt werden. In unserem Prospekt für WoodStockInvest weisen wir unsere erwarteten Erlöse für verschiedene Szenarien aus - die wie gesagt besser oder schlechter ausfallen können! Je nachdem wie die o. g. Parameter ausfallen. Selbstverständlich unterscheiden sich die Produkte in Ihrem Verlauf erheblich. Bei CacaoInvest beispielsweise werden ab dem Jahr 5jährlich Erträge aus dem Verkauf von Kakao erzielt, da spielt Holz am Anfang gar keine Rolle, der Kakao-Rohstoffpreis hat sich aber gut entwickelt. Das kann so bleiben, weitergehen - muss aber nicht.

Bei GreenAcacia, das wir in Kolumbien anbieten, können wir aufgrund des schnellen Wachstums sogar eine Laufzeit von 12 Jahren anbieten. Aber auch hier hängt der monetäre Ertrag nicht nur von der Menge und Qualität ab (wo wir schon ziemlich sicher aus den bisherigen Wachstumsraten wissen, dass wir dies erreichen werden), sondern von Biomasse- und Holzpreisen am Markt. Von denen wir (und auch sonst niemand) derzeit nicht wissen, wie die in 8 oder 12 Jahren aussehen werden.



Holzlager von ForestFinance. / Quelle: Unternehmen

ECOreporter.de: Was wurde in den beiden letzten Jahren durch Holzverkauf der bewirtschafteten Pflanzungen eingenommen?

Harry Assenmacher: Das können Sie und Kunden (die übrigens immer eine individuelle Abrechnung erhalten) ziemlich genau an den Ausschüttungen sehen. Denn wir generieren ja kein Geld aus Geld, sondern aus Verkäufen von Holz, Kakao und CO₂. Wir haben ca. 400.000 Euro aus dem CO₂-Zertifikate-Verkauf an Kunden ausgeschüttet. Ca. 1,7 Millionen Euro aus Holzerlösen. Im ersten Quartal dieses Jahres werden ca. 1 Million Euro aus Holzerlösen und ein sechsstelliger Betrag aus Kakaoverkauf ausgezahlt werden können. Dabei muss man beachten, dass zwischen Ernte (die sich über Monate hinziehen kann), Verkauf und Geldeingang oftmals wiederum Monate liegen (auch über den Jahreswechsel hinaus). So wird z. B. im Kakaohandel üblicherweise ein Drittel des Kaufpreises bei Vertragsabschluss gezahlt, dein Drittel bei Auflieferung der Ware auf dem Schiff (meist auf ein Anderkonto) und ein Drittel erst, wenn der Empfänger den Kakao in Empfang genommen und als unbeschädigt akzeptiert hat.

Das alles ist komplexer als „Zinsen“ am Jahresanfang zu vereinnahmen und zu verteilen. Wir geben uns weiterhin Mühe, hier aufklärerisch tätig zu sein und laden ja auch immer wieder zur Besichtigung in Kombination mit Erläuterung ein, denn wir empfehlen wie bei allen Investments, dass der Investor genau wissen sollte, was er tut und was mit seinem Geld gemacht wird - oder geschaffen wird wie bei uns.

ECOreporter.de: Herr Assenmacher, wir danken Ihnen für die Antworten.

Herausgeber: **ECOreporter.de AG**

vertreten durch
Jörg Weber (Vorstand)
Kirsten Prinz (Aufsichtsrat)

Sitz:
Semerteichstr. 60
44141 Dortmund
Tel.: 0231/47735960
Fax: 0231/47735961
E-Mail: info@ecoreporter.de
Ust-ID: DE 220 80 8713
Handelsregisterlicher Sitz: Dortmund (HRB 20473)

Redaktion:
Jörg Weber (Verantwortlich i.S.d.P.),
Jürgen Röttger, Philip Akoto, Ronald Zisser

Satz: Thiede Satz · Bild · Grafik, Dortmund

Bildmaterial: ForestFinance

Bitte sorgfältig beachten:

Geldanlagen sind mit Risiken verbunden, die sich im Extremfall in einem Totalverlust der eingesetzten Mittel niederschlagen können. Die von uns bereitgestellten Informationen sind keine Kaufaufforderungen oder Anlageempfehlungen - denn wir kennen z.B. Ihre persönlichen Vermögensverhältnisse und Ihr Anlegerprofil nicht. Zwischen Lesern und dem Verlag entsteht kein Beratungsvertrag, auch nicht stillschweigend. Die Redaktion recherchiert sorgfältig. Eine Garantie für die Richtigkeit und für richtige Schlussfolgerungen wird dennoch ausgeschlossen - auch uns kann einmal ein Fehler unterlaufen. Finanzdienstleister können sich also nicht allein auf unsere Informationen stützen. Jegliche Haftung wird

ausgeschlossen, auch für Folgeschäden, etwa Vermögensschäden. Unsere Texte machen in keinem Falle eine individuelle Beratung und Beschäftigung mit den Angeboten entbehrlich. Bitte beachten Sie, dass sich zwischen unserer Recherche und Ihrer Lektüre Änderungen ergeben können. Weder die Veröffentlichung noch ihr Inhalt, Auszüge des Inhalts noch eine Kopie darf ohne unsere vorherige Erlaubnis auf irgendeine Art verändert oder an Dritte verteilt oder übermittelt werden - andernfalls liegt ein strafrechtlich bewehrter Urheberrechtsverstoß vor.

**Ihre ECOreporter:
für Sie da unter reporter@ecoreporter.de**