

Investments in Edelholz: Warum Direktinvestments Vorfahrt haben

Geschlossene Fonds sind in vielen Branchen die gängigste Form, um sich an einem Unternehmen zu beteiligen. Bei Waldinvestments dominieren jedoch traditionell Direktinvestments. **Life Forestry** erklärt, warum diese Anlageform auch bei modernen Waldinvestments bevorzugt wird und woran Anleger die besten Angebote erkennen.

„Waldeigentum“: Dieses Konzept hatte nicht nur in den Extremphasen der Finanzkrise einen beruhigenden Klang, auch heute überzeugt es als gesundes Gegenstück zu undurchsichtigen Finanzprodukten à la Lehmann Brothers Zertifikate und als Schutz gegen Kursverluste und Geldentwertung. Die Tatsache, dass Eigentum an Wald nicht mehr nur einigen Großanlegern offen steht, ist dabei eine der großen Errungenschaften moderner Waldinvestments. Fakt ist: An Waldeigentum interessierte Anleger können heute sogar aus einer Vielzahl von Direktinvestments auswählen. Denn während nachhaltige Investments wie z.B. Wind- und Solarparks mehrheitlich als geschlossene Fonds organisiert sind, dominiert beim Waldthema das Eigentumsmodell.

Die Vorteile von Wald-Direktinvestments gewinnen vor dem Hintergrund der Diskussion über versteckte Kosten und Niedrigzinsen an Deutlichkeit: Die Anleger können ohne Umwege über einen Vermittler und teure Fondskonstruktionen am natürlichen Zinseszins der Bäume verdienen. Konkret geht es bei dieser Anlageform um ein Kaufgeschäft, bei dem Anleger einen fest definierten Baumbestand erwerben, in der Regel tropische Edelhölzer wie Teak oder Mahago-

ni, die über ein hohes Gewinnpotenzial verfügen. Parallel zum Kauf beauftragen die Anleger den Anbieter per Dienstleistungsvertrag, die Bäume bis zum erntefähigen Alter zu pflegen und zum bestmöglichen Preis verkaufen. Von der Grundidee her sind Wald-Direktinvestments also kein Finanzprodukt, sondern eine Wertanlage, d.h. sie werden juristisch und steuerlich wie eine Kunstsammlung oder ein wertvolles Automobil behandelt. Voraussetzung dafür ist, dass der Baumbestand jederzeit eindeutig als Eigentum des Kunden identifizierbar ist, etwa durch eine Nummerierung und GPS-Erfassung in Verbindung mit einem entsprechenden Eintrag im Kaufvertrag. So trivial es klingen mag: Wer einen seriösen Anbieter sucht, sollte darauf achten, dass das Angebot auch wie ein Kaufgeschäft gestaltet ist. Im Klartext bedeutet dies, dass beim Abschluss eines Direktinvestments weder Provisionen zu zahlen noch ein Agio zu entrichten ist, denn die Kosten für die teure Fondskonzeption entfallen ja. Darüber hinaus sollten Anleger prüfen, ob sie dem Geschäft tatsächlich ein Kauf- und Dienstleistungsvertrag zugrunde liegt und wer der Vertragspartner ist. Wenn sie die Bäume von einer Gesellschaft in dem jeweiligen Anbaugebiet erwerben,

unterliegt ihr Baumeigentum dem dortigen Rechtssystem – im Fall von Streitigkeiten kann dies schnell zum Nachteil gereichen.

Das Thema „Vertragspartner“ macht es deutlich: Waldeigentum hat wenig mit Öko-Idylle und viel mit handfestem Sicherheitsstreben zu tun. Dazu zählt auch die Sicherheit, dass die Investition nicht erst nach Einsammeln des nötigen Kapitals getätigt wird und der Anleger quasi „die Katze im Sack kauft“. Denn anders als bei geschlossenen Fonds werden bei Direktinvestments sämtliche Aufbauarbeiten vom Anbieter geleistet, und zwar noch vor dem Kauf: Der Anbieter erwirbt die Anbaufläche, die aufgeforstet werden soll, besorgt das Samenmaterial und zieht die Baumsetzlinge auf eigene Rechnung und eigenes Risiko hoch. Bei verantwortungsbewussten Anbietern kann dieser Prozess mehrere Jahre in Anspruch nehmen. Gerade Life Forestry zeichnet sich hier durch besondere Sorgfalt und Qualität aus, schliesslich sollen alle Teakplantagen später vom FSC® zertifiziert werden.

Nach dem Kauf setzen die Forstwirte die Pflege der Bäume im Auftrag des Käufers fort, meist über einen Zeitraum von 15 bis 20 Jahren. In dieser Phase nimmt die Intensität der erforderlichen

Wie die jüngsten Medienberichte zeigten, werden gerade **Manager von geschlossenen Fonds immer wieder dazu verleitet**, die Investitionsobjekte möglichst schnell wieder abzustoßen oder in ihren Managementpflichten nachlässig zu werden.

Pflegemaßnahmen ab. Die Kontinuität der Pflege bleibt jedoch essentiell: Wie jeder Forstwirt bestätigen kann, ist eine hohe Holzqualität nur durch regelmäßige Kontrollen, Ausleseprozesse und Pflegemaßnahmen erreichbar. Doch wie können Anleger darauf vertrauen, dass der Anbieter seinen Auftrag, die Bäume zu pflegen, bis zu Erntezeitpunkt zuverlässig ausführt? Wie die jüngsten Medienberichte zeigten, werden gerade Manager von geschlossenen Fonds immer wieder dazu verleitet, die Investitionsobjekte möglichst schnell wieder abzustoßen oder in ihren Managementpflichten nachlässig zu werden. Das verwundert wenig, denn bei vielen geschlossenen Fonds werden die größten Gewinne bereits beim Verkaufsabschluss erzielt, nämlich über die Einnahmen aus Provisionen und Gebühren. Bei Direktinvestments kann dieses Risiko vermieden werden, zum Beispiel, indem der Anbieter an den Verkaufserlösen beteiligt wird, die zum Ende der Anlagephase entstehen. Auf diese Weise wird der Anbieter dazu motiviert, bei der Bewirtschaftung der Baumplantagen und beim Verkauf höchste Sorgfalt walten zu lassen.

Inzwischen umfasst der Markt für Waldinvestments auch Angebote, deren Anlagezeitraum deutlich unter der typischen Umtriebszeit einer tropischen Schnellwuchsplantage liegt. Interessierte Anleger werden jedoch feststellen, dass diese Angebote häufig auf Fondsmodellen basieren und damit zwei Stärken verspielen, die für Erfolg mit und Freude an Waldinvestments unverzichtbar sind: Ein verständliches, transparentes Anlagemodell, das die Risiken eines Qualitätsverlusts oder eines frühzeitigen Managementwechsels unterbindet.



BILD LIFE FORESTRY

Waldeigentümer fahren besser