

Detaillierte Stellungnahme der ForestFinance zu

Ökotest, Heft 12/09, Artikel „Übersicht Waldinvestments“, Seite 106-107

Der oben genannte Artikel aus der Zeitschrift „Ökotest“ besteht aus drei Segmenten: Einem allgemeinen Teil, der sich mit Waldinvestments generell beschäftigt und der einen ebenso allgemeinen, aber nach unserer Meinung durchaus vertretbaren Überblick über Markt, Chancen und Risiken von Waldinvestments gibt. In einem zweiten Teil – bestehend aus einer tabellarischen Übersicht von 27 Marktteilnehmern – werden sowohl unkommentierte objektive Daten als auch – via Kommentarfunktion – eine redaktionelle Erläuterung dieser Daten über Unternehmen und deren Produkte kommuniziert. Bereits hier finden sich – nur in Bezug auf die ForestFinance einige sachlich leicht als falsch zu erkennende Informationen und Erläuterungen.

Der dritte Teil besteht im Wesentlichen (neben Rahmeninformationen über Öko-Zertifikate etc.) aus der genaueren redaktionellen „Analyse“ und Bewertung von drei Produktangeboten. Schon die Auswahl erzeugt Verwunderung. Warum hat der Autor von 27 Anbietern und ca. 40 Produkten am Markt diese drei ausgewählt? Welche Kriterien liegen der Entscheidung zu Grunde, über 90 % des Waldinvestmentangebots gar keine Erwähnung finden zu lassen (Anmerkung: Gesamtumsatz Waldinvestments in 2008 ca. 300 bis 400 Millionen Euro, Umsatz der drei besprochenen Anbieter unter 30 Millionen Euro).

Im Vorfeld des Artikels meldete sich ein freier Redakteur namens Wolfgang Klöters bei ForestFinance und erhielt zahlreiche Erläuterungen per Telefon und Antwort auf seine Fragen auf mehreren Seiten. Es ist offensichtlich, dass diese Informationen Einsatz für den Artikel gefunden haben, auch wenn der Redakteur nicht mehr namentlich erscheint. Und obwohl er zahlreiches Material erhalten hat, wird dieses entweder ignoriert oder konsequent „uminterpretiert“.

Nimmt man unter anderem Bezug auf Informationen, die dem Redakteur während seiner Recherche schriftlich zugeleitet worden sind, drängt sich der Eindruck auf, dass der Autor des Textes kein Interesse an einer recherchégestützten Berichterstattung hatte, sondern „auf Teufel komm raus“ eine bereits vorgefertigte Botschaft kommunizieren wollte, da er wissentlich Halb- und Unwahrheiten verbreitet, zum Teil erhaltene Informationen unterschlägt oder bereits mehrfach erläuterte Nachfragen wiederum als ungeklärt verbreitet.

Hinzu kommt das Ökotest hier Äpfel und Birnen vergleicht. Eigentlich für ein Ökomagazin nicht übel. Aber wenn Finanzexperten damit anfangen, heißt es Obacht (siehe auch Kommentar – „Wenn klein Fritzchen in den Wald geht“), denn dann stellen sie Fragen zu Antworten, die wir gar nicht geben können.

Unsere Erwiderungen im Detail:

Produktcheck: Forest Finance

ÖKOTEST: „Was es ist“

Die Forest-Finance-Gruppe bietet Anlegern verschiedene Waldinvestmentprodukte an, mit denen sie sich an der ökologischen Waldwirtschaft in Panama beteiligen können. Das Angebot reicht vom BaumSparVertrag für Sparer über WaldSparbücher und andere Angebote für die Einmalanlage wie Green Teak, Cacao- oder WoodStockInvest.

Kommentar ForestFinance: RICHTIG ist, ForestFinance bietet ausschließlich Einmalanlagen an und zwar als Direktinvestment. Eine wie auch immer geartete „Beteiligung“ für Anleger hat ForestFinance nicht im Programm. Je nach Produkt und Preis gelten unterschiedliche Zahlungsmodalitäten: Von Einmalzahlung bis monatliche Ratenzahlung über maximal 12 Monate. Auch der „BaumSparVertrag“ und das „WaldSparbuch“ sind Einmalanlagen, nur mit der direkt im Vertrag

angebotenen Möglichkeit zur Ratenzahlung. Darüber hinaus bietet ForestFinance jedem Kunden auf Anfrage die Möglichkeit zur Ratenzahlung.

ÖKTOTEST: „Was es bringt“

Forest Finance will nach eigenen Angaben ertragreiche Investitionen und ökologisch sinnvolle Aktivitäten miteinander verbinden. Vermarktet werden Produkte zur Aufforstung von ehemaligem Weideland zu ökologischem Mischwald nach nachhaltigen Kriterien. Die Plantagen werden mit hochwertigen tropischen Edelhölzern bepflanzt, darunter Teak und Amarillo.

Kommentar ForestFinance: *Leider unvollständig. Die Plantagen werden mit einer Vielzahl von bis zu 50 Baumarten bepflanzt. Unter anderem auch mit hochwertigen tropischen Edelhölzern wie Teak, Amarillo, Zapatero, RonRon, CocoBolo, Cedro Espino und Mahagoni.*

ÖKOTEST:

Aus der Ernte der Hölzer in spätestens 25 Jahren soll Anlegern eine üppige Rendite erwachsen - je nach Produkt - zwischen fünf bis elf Prozent pro Jahr. Einige bereits aufgeforstete Plantagen, die Forest Finance von seinem früheren Geschäftspartner Futuro Forestal übernommen hat, sind FSC-zertifiziert.

Kommentar ForestFinance: *Richtig ist schlicht, dass alle unsere Forste FSC-zertifiziert sind und waren! Auf die schriftliche Frage des Redakteurs hinsichtlich der FSC-Zertifizierung erhielt er die aktuelle Zertifizierungs-Urkunde aus Sommer 2009, ausgestellt auf ForestFinance, wonach alle Flächen zertifiziert sind. Darüber hinaus erhielt der Redakteur einen Link zur FSC-Website, auf der die Datenbank online und aktuell zu unserem Zertifikat befragt werden kann (www.fsc-info.org). Unerklärlich, wieso diese einfache Erkenntnis nicht einfach geschrieben wurde. Vielleicht passte sie einfach nicht ins Konzept.*

ÖKOTEST: Wo es hakt:

Forest Finance informiert ausführlich über seine ökologische Forstwirtschaft, die Lage bestehender Fincas und das Wachstum der Bäume. Doch über andere, ebenso wichtige ökonomische Details der Verträge, wie Kosten und Mittelverwendung, schweigt sich das Unternehmen mit Sitz in Bonn und Panama aus.

Kommentar ForestFinance: *Abgesehen davon, dass der erste Teil dieser Behauptung im Widerspruch zu der später getroffenen Aussage steht, dass wir die Kunden nicht über die Lage ihrer Grundstücke informieren: Die Behauptung, wir würden uns über ökonomische Details der Verträge ausschweigen, ist ebenso unzutreffend. Richtig ist: Es gibt wohl kaum ein anderes Unternehmen am Markt der Direktinvestmentanbieter, welches einen so offenen Kurs in Sachen Mittelverwendung und Kosten fährt: Kunden und Interessenten erhalten auf Anforderung eine Mittelverwendungsaufstellung, die sogar fast „zu“ detailliert ist. Jeder Kunde und Interessent, der dies bei uns angefragt hat, weiß das. Hinsichtlich Provisionen und Vertriebskosten informieren wir unsere Kunden und Interessenten und legen diese offen.*

Auch die Frage nach Rückstellungen und sonstiger wirtschaftlicher Situation KANN zumindest grundsätzlich und für den recherchierenden Fach-Journalisten gar kein Geheimnis sein. Im Gegensatz zu im Ausland ansässigen Unternehmen sind die Bilanzen der ForestFinance nach deutschem Recht veröffentlichungspflichtig. Dies liegt also gar nicht in unserem Ermessen. Selbst wenn wir wollten, wir könnten hier gar nichts verschleiern, denn die Bilanzen MÜSSEN veröffentlicht werden. Erstaunlich, dass ein „Finanz“journalist, dies entweder nicht weiß oder nicht kommuniziert.

Dass wir jedoch betriebsinterne Kostenkalkulationen nicht beständig aktuell pro-aktiv in der Presse veröffentlichen und verteilen (insbesondere wenn Rechercheure nicht Ross und Reiter nennen), ist angesichts von Wettbewerb nicht überraschend, sondern wohl eher weltweit ein nicht nur übliches, sondern notwendiges Unternehmensverhalten.

ÖKOTEST:

Darüber hinaus werden in Prospekten und Verträgen widersprüchliche und missverständliche Begriffe verwandt, was Anleger verwirren kann. So handelt es sich bei dem "WaldSparbuch" mit "Einlageabsicherung", das Anlegern die Möglichkeit bietet, selbst "Waldbesitzer" zu werden, keinesfalls um ein herkömmliches Sparbuch. Ein Blick in den Vertrag zeigt, dass der Anleger lediglich einen Pacht- und Forstwirtschaftsvertrag über 25 Jahre abschließt. Dabei "erwirbt" er zwar je "Sparbuch" 1.000 m² Land in Panama. Eigentümer des Grundstücks, wie der Laie irrtümlich denken könnte, wird er aber nicht. Eigentum erwirbt er nur an den Bäumen, das Grundstück wird von Forest Finance lediglich an ihn verpachtet - deshalb sei ja auch nur "Waldbesitzer" die Rede, gibt Forest Finance auf Nachfrage an.

Kommentar ForestFinance: *Wenn es nicht so ernst wäre, könnte man lächeln. Nicht nur, dass der Autor allen Ernstes suggerieren will mit dem Produkt-werblichen Begriff „WaldSparbuch“ könne man bei einem durchschnittlichen Investor den Irrtum hervorrufen, es handele sich um ein normales „Sparbuch“. So ist auch an einer einzigen Stelle in einer Publikation die „Einlageabsicherung“ aufgeführt und nicht von einer Einlagesicherung im finanz- und bankenrechtlichen Sinne die Rede. Natürlich wird auch die Rückkaufgarantie ausführlich erläutert – gerade damit der Kunde/Interessent genau versteht was wir machen, wie wir es machen und er den Inhalt nachvollziehen kann. Nein, der Autor macht uns zum Vorwurf, dass wir die rechtlich korrekten Begriffe verwenden und den Kunden NICHT täuschen (wollen). Wer ein Grundstück pachtet, ist eben nicht Eigentümer. Darüber, dass das WaldSparBuch aus einem PACHTvertrag und einem Forstdienstleistungsvertrag besteht, informieren wir von „Grob nach Fein“, von Internetseiten über FAQs bis zu den Vertragsunterlagen. Da hier nun wirklich keine Täuschungsabsicht mehr unterstellt werden kann, verlegt sich der Autor offensichtlich darauf, die Offenheit als Täuschung zu denunzieren. Unwahr ist es eben, dass es beim WaldSparBuch eine „Einlagesicherung“ gibt. Was wir aber tun: Wir installieren eine zusätzliche Absicherung des Investments durch eine Rückkaufgarantie. (Siehe unten)*

In allen Unterlagen ist die Rede vom Pachtvertrag. Auch in der erklärenden Grafik auf der Website:



Auch die FAQs sind an dieser Stelle eindeutig:

Zitat: „Was ist das WaldSparbuch?- Das WaldSparbuch besteht aus zwei Verträgen – einem Grundstückspachtvertrag und einem Forstdienstleistungsvertrag. Ein WaldSparer pachtet von der ForestFinance 1000m² vermessene und individuell zugewiesene Landfläche (Pachtvertrag). Gleichzeitig beauftragt der WaldSparer ForestFinance mit der zertifizierten Aufforstung dieser Fläche (Forstdienstleistungsvertrag).“

Selbstverständlich sind die Vertragsunterlagen in ähnlich leicht nachvollziehbarer Weise aufgebaut, um keinen Irrtum beim Kunden zu erzeugen.

ÖKOTEST:

Auch mit der Sicherheit, die Forest Finance Anlegern beim WaldSparbuch suggeriert, ist es bei näherer Betrachtung nicht weit her. So bleibt zum Beispiel offen, was mit den Bäumen passiert,

falls Forest Finance oder die Tochter in Panama insolvent werden sollte. Als "Einlageabsicherung" räumt das Unternehmen seinen Anlegern lediglich eine Rückkaufgarantie zu einem fixen Preis ein: Wenn WaldSparer den 25 Jahre laufenden Vertrag nach vier Jahren kündigen, erhalten sie zehn Prozent der einbezahlten Summe zurück. Wer länger durchhält, bekommt mehr. Den vollen Kapitaleinsatz gibt es jedoch frühestens nach 13 Jahren zurück. Mit der Einlagesicherung deutscher Sparanlagen, an die unbedarfte Anleger beim Lesen des Prospekts denken könnten, hat die "Absicherung" beim WaldSparbuch also gar nichts zu tun.

Kommentar ForestFinance: *Muss und DARF sie auch gar nicht, lieber Redakteur. Abgesehen davon, dass man schon viel Phantasie entwickeln muss, um anzunehmen, die Rückkaufgarantie der ForestFinance könne mit der EinlagenSICHERUNG der deutschen Banken verwechselt werden (die „by the way“ übrigens begrenzt ist). Der Begriff der Einlagesicherung ist genau definiert. Als Finanzjournalisten wussten die Autoren schon vor dem ausführlichen Gespräch mit unserem Geschäftsführer, dass ForestFinance keine Kundengelder verwaltet oder Einlagen überhaupt annimmt. Dies wäre eine bankenähnliche Tätigkeit, die vom Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen (BaFin) genehmigungspflichtig wäre. Es ist gerade der Kern eines Direktinvestments KEINE EINLAGE zu sein. ForestFinance nimmt (wie alle Direktinvestmentanbieter) gar keine Einlagen an – kann, will und muss deswegen auch gar keine Einlagen sichern. Was wir aber tun, ist in der Tat das Investment der Anleger absichern, eben z. B. über eine Rückkaufgarantie und die erläutern wir genauestens. Informiert haben wir den Autor sogar darüber, dass das BaFin gerade die Konstruktion des „Waldsparbuchs“ (Verträge etc.) ausführlich nachgefragt, begutachtet und keine Einwände hatte. DAS und die Tatsache, dass es überhaupt keinen anderen Anbieter am Markt gibt, der auch nur eine ähnlich vergleichbare Garantie anbietet, hätte man ja erwähnen können. Stattdessen: „lediglich“ eine Rückkaufgarantie? Wir nennen das eine (viel zu kleine), aber immerhin zusätzliche Sicherheit. Und dabei bleiben wir auch.*

Und hier noch mal zur unterstellten Täuschungsabsicht gegenüber dem Kunden unsere Erläuterung (die keineswegs „versteckt“ im Kleingedruckten ist, sondern prominent hervorgehoben): „Was bedeutet Rückkauf-Garantie? - Die ForestFinance garantiert im Pachtvertrag über das Grundstück und im Forstdienstleistungsvertrag dem WaldSparer eine Rückkaufpflicht durch die ForestFinance ab dem Jahr 4 nach Vertragsabschluss zu bereits fixen Rückkauf-Konditionen. Der fest vereinbarte Rückkaufwert des aufgeförsteten Grundstückes liegt zwischen 10 Prozent der eingezahlten WaldSpar-Summe (Pachtpreis für Grundstück und Honorar für Forstdienstleistung) im Jahr 5 nach Vertragsabschluss und 200 Prozent im Jahr 23 bis 24. Hier die detaillierte Rückkaufwert-Tabelle...[...].“

ÖKOTEST:

Bleibt die Frage, wie und wo Ansprüche überhaupt geltend gemacht werden können, und zwar nicht nur bei Kündigung, sondern auch falls es mit Aufforstung, Pflege und Ernte nicht wie geplant klappt.

Geschlossen wird der Vertrag mit der Forest Finance in Panama und der deutschen Mutter, der Forest Finance Service GmbH in Bonn. Laut AGB gilt deutsches Recht. Verwirrend nur: Harry Assenmacher, der Geschäftsführer beider Gesellschaften ist, unterschreibt den Vertrag lediglich als Geschäftsführer der panamaischen Gesellschaft. Das bedeutet: Klagen kann der Anleger zwar in Deutschland, durchsetzen muss er seine Ansprüche aber womöglich in Panama - ein schwieriges Unterfangen.

Kommentar ForestFinance: *Die aufgestellte Behauptung „durchsetzen muss er seine Ansprüche aber womöglich in Panama“ ist falsch. Wieder hat der Autor nicht verstanden oder nicht zu Ende lesen können oder wollen. Die AGB sind hierzu ganz eindeutig: Es gilt deutsches Recht UND Gerichtsstand ist Deutschland/Bonn. Wieder kann der Autor nur durch das Weglassen der wichtigen Information „Gerichtsstand Bonn“ hier eine wilde Spekulation anstellen. Die AGB – speziell dieser Punkt – gelten übrigens für ALLE ForestFinance Produkte. Auch dies wäre für den Autor einfach durch Lesen nachzuvollziehen, wenn er denn wollte.*

ÖKOTEST:

Auch die Kosten bleiben nahezu komplett im Dunkeln: Für einen Hektar Land in Panama inklusive Pacht, Aufforstung mit 1.100 Setzlingen und 25 Jahren Forstmanagement zahlt ein Investor – je nach Produkt und Grundstücksanteil – zwischen 23.000 bis 29.000 Euro. Zusätzlich gehen für die Ernte laut AGB später vier Prozent vom Verkaufserlös ab. Im Internet ist beim Produkt Green Teak jedoch von 15 Prozent "für die Umwandlung in Mischwald" die Rede. Eine Aufschlüsselung, wie viel vom Anlagebetrag auf die Pacht, die Setzlinge, die Forstdienstleistung sowie auf Vertrieb und Verwaltung entfallen, erhalten Anleger im Voraus nicht.

Kommentar ForestFinance: Der Autor geht seinen Weg konsequent weiter: Erst behauptet er die Kosten blieben „nahezu“ komplett (was nun? Komplett oder nahezu?) im Dunkeln um dann einen sogar im Vertrag aufgeführten Kostenfaktor (nämlich die Erntekosten) zu nennen. Auch hier wird „vergessen“, dass Kunden auf Anfrage eine detaillierte Kostenaufschlüsselung pro Hektar bekommen (die übrigens Pflanzjahres-aktuell erstellt wird).

Im Großen gilt auch hier: Über die Mittelverwendung und den wirtschaftlichen Stand der Gesellschaft MÜSSEN wir – gesetzlich verpflichtet – berichten. Schlimmer noch: Der Autor vergleicht „WoodStockInvest“ und „Green Teak“ und setzt diese beiden sehr unterschiedlichen Produkte auf eine Stufe.

Auch hier hat er wiederum nicht gelesen, nicht verstanden oder will nicht verstehen: 15 % des Holzertrags beim Produkt „GreenTeak“ gehen nicht an die ForestFinance als Gewinn oder Erlös, sondern sind Kosten, die NACH Ablauf des „GreenTeak“-Vertrags anfallen, um aus der ehemals Monokulturfläche einen ökologischen Mischwald zu machen. Unsere Bedingung dafür, dass ForestFinance überhaupt Monokulturen vertreibt. Diese Kosten sind in der Ertragsprognose für den Kunden klar und deutlich nachvollziehbar dargestellt sowie die Mittelverwendung bereits festgelegt. Der Extra-„Gewinn“ für das Unternehmen liegt in ferner Zukunft. Wenn nämlich der Pachtvertrag ausläuft (dies gilt für alle ForestFinance Pachtprodukte) fällt das Grundstück und der darauf stehende Forst an das Unternehmen zurück – denn ForestFinance verpachtet ausschließlich Flächen, welche im Eigentum der ForestFinance sind. Wir betreiben also hier einen sehr langfristig angelegten Vermögensaufbau für das Unternehmen. OHNE, dass die Kunden dafür büßen müssen.

ÖKOTEST:

Anders bei der Konkurrenz. Dort werden die Kosten bisweilen ganz detailliert aufgeschlüsselt. Solchen Aufstellungen können wir entnehmen, dass - bei vergleichbarem Leistungsumfang und Preisen - oft zehn bis zu 20 Prozent vom Anlagebetrag als Vergütung für den Anbieter einkalkuliert sind.

Kommentar ForestFinance: Unseres Wissens sind Kostenstrukturen nur bei BaFin-genehmigten Fonds (wie BaumInvest) deutlich nachzuvollziehen (siehe Anmerkung oben). Und in anderer Form bei ForestFinance. Die Behauptung Kunden würden diese Mittelverwendung und Kostenkalkulation nicht bekommen, wird nicht wahrer durch die ständige Wiederholung. Darüber hinaus ist der „Preis“ die eine Seite, die „Leistung“ die andere. Die aber wird im Artikel überhaupt nicht in Relation zum Preis gesetzt. Unabhängig davon, scheinen uns 10 bis 20 % Rohmarge (mal von der enormen Spannbreite, von der der Autor hier daherredet – oder spricht der Autor hier von Provisionen???) als Deckungskostenbeitrag nicht ungewöhnlich hoch. Grundsätzlich fehlt es auch am ökonomischen Basisverständnis, um diese Beträge bei Direktinvestments (wo der „Investor“ unternehmerisch tätig wird) z. B. mit den Kosten einer Fondsgesellschaft vergleichen zu können. (siehe Kommentar)

ÖKOTEST:

Bei Forest Finance dagegen gibt es "keine weiteren Einstiegskosten und Provisionen". Seltsam nur, dass wir im Internet (unter anderem bei www.eco-world.de, einem Internetportal des Altop-Verlags) gleich mehrere Meldungen finden, denen zufolge Forest Finance seine Provisionen für

jeden vermittelten BaumSparVertrag-Kunden in diesem Sommer auf 60 Euro verdoppelt hat und mittlerweile "über 700 Partner" das "Forest-Finance-affiliate-Programm" nutzen.

Kommentar ForestFinance: Der Autor, der ja eigentlich über das WaldSparBuch spricht, schreibt hier über eine dem Internet geschuldete zeitlich befristete Prämienregelung für den Online-Vertrieb. Er hat völlig recht, wenn er die Affiliate-Programme zitiert, bei dem wir im Internet sehr schnell z. B. auf Währungskursänderungen oder Kostensenkungen reagieren können und deswegen dort auch die ausgelobten Prämien variieren und wechseln. Teile von Währungsgewinnen oder Kostensenkungen geben wir dabei im Rahmen des Marketing/Vertriebsetats aus für Aktionen, die sich besonders an „Kleinvertriebe“ wenden. Hier werden Banner (Werbung!) der ForestFinance (BaumSparVertrag) in hunderte von ganz überwiegend privaten Internetseiten eingebunden. Andere Teile von solchen Sondererlösen geben wir z. B. in Form von „Freibäumen“, Rabatten oder auch Gutscheinen direkt an Kunden weiter! Auch dies verschwindet im Schweigen im Walde. Gerade hier unterscheiden wir uns als Direktinvestmentanbieter z. B. von einem Fonds, der die Kosten für Provisionen/Vertrieb fix ausweisen muss (z. B. über einen Ausgabeaufschlag von 10 % oder mehr) und dies dann auch später nur sehr schwer ändern kann. Diese Fonds-Kosten wirken sich direkt auf die Rendite des Investors aus. Wir haben Vertriebskosten (inkl. Prämien und Provisionen von 8 bis 12 %) also von durchschnittlich 10 % – was wir auch allen Kunden gegenüber offen kommunizieren. Den Vertriebs/Werbe-Etat setzen wir allerdings je nach Produkt und auch Erfolgsaussichten ganz unterschiedlich ein. Die Höhe des Werbe-/Marketing-Etats hat aber keine Konsequenzen für die Rendite des Kunden/Investors. Die AUFTEILUNG der Kosten ist also bei Direktinvestments völlig gleichgültig, wird dem Kunden nur die prognostizierte Rendite geliefert (Leistung erbracht). (Siehe auch Kommentar)

Der Autor unterschlägt zudem erneut eine durch uns auf seine Fragen gegebene viel wichtigere und grundsätzliche Auskunft: „Es gibt zudem keine weiteren (!! über die von uns kommunizierten durchschnittlich 10 % s. o.) Einstiegskosten sowie Provisionen. ForestFinance fährt hier gegenüber seinen Kunden (was Provisionen z. B. für Vertriebe anbelangt) einen ganz offenen Kurs und gibt diese den Kunden auch zur Kenntnis. Grundsätzlich ist es unsere Firmenpolitik, bevorzugt mit Honorarberatern zusammenzuarbeiten und auf provisionsgetriebene Vertriebswege zu verzichten. Diese Struktur, welche am Markt der Direktforstanbieter wohl auch einmalig ist, finden wir aber leider in dem Artikel wieder nicht erwähnt, sondern das Gegenteil.“

ÖKOTEST:

Außerdem gibt Forest Finance selbst an, dass fünf Prozent mehr Fläche jährlich aufgeforstet als verkauft oder verpachtet werden. Das sei als Risikopuffer zum Ausgleich von Elementarschäden gedacht. Falls der nicht gebraucht wird, fallen alle Erträge daraus an Forest Finance - sozusagen als fünfprozentige Prämie, wie Forest Finance es nennt. Doch auch dieser Risikopuffer muss irgendwie finanziert werden - und ist vermutlich im Kauf- oder Pachtpreis enthalten.

Kommentar ForestFinance: Der ÖKOTEST-Autor hat völlig recht: In der Tat sind die Kosten für den Risikopuffer in das Produkt eingepreist. Aber viel weniger als er denkt und weniger als jede „Rückversicherung bei sonstigen Anlageprodukten ausmacht. Natürlich haben wir andere Sicherungsmaßnahmen „eingepreist“. Was glaubt der Finanzexperte – die Feuerversicherung, die wir bieten koste nichts? Feuerschneisen gibt es geschenkt, die sollen mal kostenlos bei Hitze schutfen? Der Finanzexperte tut hier so, als sei das eine überraschende „Enthüllung“, dass Produktkosten sich zu einem Preis aufsummieren – schreibt dann aber im Konjunktiv auf der Leistungsseite die Sicherungsflächen „seien“ als Risikopuffer gedacht. SIND sie! Und um den ökonomischen Vorgang komplett zu machen: ForestFinance finanziert diese Rückstellungs- und Risikoflächen aus Gewinn oder Gewinnverzicht mit. Wir könnten sie nämlich verkaufen. Für 2008 und 2009 waren wir zwischen September und November (je nach Produkt, die auf unterschiedlichen Flächen liegen) „ausverkauft“. Allein in diesen zwei Jahren hätten wir über 500.000 Euro mehr Umsatz (und ordentlich zusätzlichen Gewinn) machen können, wenn wir unsere neuen Sicherungsflächen verkauft hätten und zu dem sonst am Markt weit verbreiteten System der Gewinnbeteiligung an der späteren Ernte übergegangen wäre. Wir haben uns bewusst gegen eine Gewinnbeteiligung an der Schlussernte entschieden (sondern hier einen maximal Fixkostenpreis für die Erntekosten aufgeru-

fen), um den „Anreiz“ zu guter Forstpflge mit zusätzlicher Sicherheit für Anleger kombinieren zu können. ForestFinance verzichtet hier auf kurzfristigen Gewinn und baut auch hier langfristig Werte für das Unternehmen auf, wenn es denn ordentlich arbeitet. Ansonsten fallen diese Werte an die Kunden. Der Autor (ver-)schweigt, man könnte fast sagen „wie immer“, auch z. B. die Feuerversicherung und andere Sicherungsmaßnahmen.

Unsere schriftliche Antwort an den Redakteur war: „Intern ist das Eigeninteresse der ForestFinance zudem durch die Versicherungsf lächen gegeben. ForestFinance forstet jährlich 5 % Flächen mehr auf, als verkauft werden. Diese Flächen, sofern sie nicht benötigt werden, fallen inkl. aller Erträge an ForestFinance – sind also sozusagen eine 5 %-ige Prämie, die umso höher ausfällt je besser forstlich gearbeitet wurde.“

ÖKOTEST:

Verwirrend ist zudem, dass sogar bei Forest Finance selbst auf den ersten Blick gleiche Leistungen je nach Produkt unterschiedlich teuer sind. Während der Anleger für Pacht und Aufforstung bei WoodStockInvest 23.000 Euro für einen Hektar Land zahlt, kostet die gleiche Dienstleistung beim WaldSparbuch 25.100 Euro pro Hektar.

Das sind 2.100 Euro oder 9,1 Prozent mehr, die möglicherweise zur Finanzierung der "Rückkaufgarantie" dienen. Denn die gibt es bei WoodStockInvest nicht. WaldSparer, die sich keinen ganzen Hektar Land leisten können, zahlen 15,5 Prozent mehr: Ein WaldSparbuch für ein Zehntel Hektar Land kostet 2.900 Euro, das entspricht umgerechnet 29.000 Euro pro Hektar.

Kommentar ForestFinance: Die Behauptung unterschiedlicher Preise für „gleiche Leistungen“ ist unwahr. Die Produkte sind in Leistungsumfang unterschiedlich, folglich auch die Preise. Das WaldSparBuch enthält z. B. andere Absicherungen, weshalb es einen um 9,1 Prozent höheren Preis als WoodStockInvest hat.

Wir könnten jetzt böswillig unterstellen, dem Finanzexperten fehle es an Wissen, Kenntnis und Erfahrung. Glauben wir aber nicht. Wir glauben, dass der Autor ganz genau weiß, dass kleine Einheiten größere Verwaltungskosten hervorrufen und deswegen (eigentlich fast immer ...) teurer sind, als eine größere Einheit. Aber richtig FALSCH wird es beim Vergleich. Der Autor verschweigt, übersieht, was auch immer – dass es beim WaldSparBuch auch eine Mengenstaffel gibt (die er kennen musste, hat er doch alle Vertragsunterlagen bekommen – er zitiert ja ständig ...). So kosten eben 10 WaldSparBücher NICHT das Zehnfache von einem, sondern 25.100 Euro.

Zur Frage der „Finanzierung“ der Rückkaufgarantie hätten wir dem Autor gern sein „möglicherweise“ in ein „so ist das“ erweitert, wenn er uns denn nochmal gefragt hätte. Einmal haben wir es ihm nämlich (so wie wir – in diesem Falle der Geschäftsführer persönlich am Telefon – das bei jedem Kunden machen!) erklärt: Die Rückkaufgarantie ist eine Rückkaufgarantie und nicht mehr. Der Rückkaufwert ist definiert durch den Wert des Grundstücks zum Zeitpunkt des Rückkaufs. ForestFinance KANN diese Rückkaufgarantie nur geben, weil die garantierten Werte, dem Wert des Waldes (Holzes + Grundstück) mindestens entsprechen. Wenn wir also einem WaldSparer garantieren, dass wir sein WaldSparBuch im Jahr 13 für 2.900 Euro von ihm rückkaufen, so ist dies der Minimalwert des Grundstücks inkl. des darauf stehenden Forstes z. B. im Jahr 2022. Nur so können wir diese Garantie geben. Sie ist durch einen REALWERT, einen SACHWERT zum Zeitwert gedeckt – und muss deswegen gar nicht vorfinanziert werden. Und ist deswegen auch nicht vom Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen (BaFin) sanktioniert oder gerügt worden.

ÖKOTEST: Wenn WoodStockInvest-Anleger das Land lieber kaufen statt pachten wollen, müssen sie weitere 6.000 Euro drauflegen. Obendrein verlangt die Anlage blindes Vertrauen: Wo das Grundstück genau liegt, wie fruchtbar der Boden ist etc., erfahren Anleger im Voraus nicht - zumindest nicht aus dem Vertragsangebot.

Kommentar ForestFinance: Nun, so blind muss zumindest der Kunde oder Interessent nicht sein. Da wir nur Flächen verkaufen, die im Eigentum der ForestFinance sind, erfährt der Kunde natürlich, „wo“ sein Grundstück liegt. Dem Autor schwant wohl, dass es hier gilt „weicher“ zu formulieren, deswegen vermutlich auch die bedachte Einführung der Worte „genau“ und „zumindest nicht aus dem Vertragsangebot“. Was passiert wirklich? So haben wir den Autor informiert:

„ForestFinance verkauft und verpachtet ausschließlich Flächen/Grundstücke, die im Eigentum des Unternehmens sind. Diese Konstruktion dient der (Rechts-)Sicherheit des Kunden. Daher existieren im Vorwege Informationen über die genaue Lage des Grundstücks. Der Kunde erhält nach endgültiger „Fein“-Vermessung des Grundstücks eine Karte, welche inkl. GPS-Daten die Lage und Größe des Grundstücks festlegt. Ab 2010 (wir befinden uns in der Beta-Testphase ...), wird jeder Kunde (so wie jetzt schon die BaumSparVertragskunden) unter Eingabe seiner Vertragsnummer im Kundenbereich der ForestFinance-Internetseite sein Grundstück aufgezeigt bekommen. Hier werden auch fotografische und forstliche Zusatzinformationen zum Grundstück gespeichert und für den Kunden kommuniziert. Unabhängig von dieser generellen Information für alle Kunden beantworten wir natürlich auch individuelle An- und Nachfragen.“

Was individuelle Information der Bodengüte eines individuellen Grundstücks etc. angeht, so gehört es zu unseren grundlegenden Qualitätsstandards, entsprechend geeignete Flächen auszuwählen (siehe auch unten zu Bodenpreisen). Das ist sozusagen Basisangebot bei ForestFinance. Individuelle kleinflächige Abweichungen werden durch unser System der Erntegemeinschaft ausgeglichen – auch sonst am Markt nicht vorhanden.

ÖKOTEST:

Mehr noch: Wer das Land kaufen will, muss zwar den Grundstückspreis von 6.000 Euro erst nach Grundbucheintragung (und Erhalt der Grundstückskunde) zahlen - was laut Forest Finance Angaben durchaus längere Zeit dauern kann. Die 23.000 Euro für die Forstdienstleistungen will Forest Finance aber schon vorher haben, nämlich gleich nach Vertragsabschluss. Dabei gibt es weder Regelungen für den Fall, dass der Grundstückkauf platzt, noch wird ein Treuhänder oder Ähnliches zwischengeschaltet, der das Geld erst Zug um Zug für bereits geleistete Dienste weitergibt. Deshalb ist das Geld vermutlich längst in Panama, während der Käufer noch auf die Bestätigung der Eigentumsübertragung wartet: Laut Info auf der Homepage werden eingezahlte Gelder nach Ablauf der Widerrufsfrist (zwei Wochen) vom deutschen Konto der Forest Finance nach Panama transferiert.

Kommentar ForestFinance: Jetzt meint uns der Autor aber ertappt zu haben. Hat er auch. Deswegen hat er zu diesem Punkt auch gar nicht nachgefragt bei uns – und auch nicht nur gelesen, sondern das Gelesene auch kommuniziert. Der Hinweis auf der Internetseite „erst nach Ablauf der Widerrufsfrist wird Ihr Geld nach Panama transferiert“ ist nämlich alt (stammt aus 2004 und bezog sich damals ausschließlich auf den BaumSparVertrag) und von uns nicht erweitert worden. Nun, abgesehen davon, dass zunächst nichts Unnatürliches dabei ist, wenn die Gelder für Landkauf, Vorbereitung, Aufforstung etc. dorthin transferiert werden, wo die Arbeiten auch gemacht und bezahlt werden müssen, so ist es realiter schon lange so, dass der weitaus größte Teil der Gelder in Deutschland verbleibt und tatsächlich immer erst „Zug um Zug“ nach Panama transferiert wird. Hintergrund ist gar nicht die Verhinderung des, hier natürlich von den Autoren zum Mitschwingen gebrachte Gedanke „Ab nach Panama und das Geld ist weg“, sondern schlichte Vermögensverwaltung und Sicherheit. Um Währungs-Wechselkurs-Risiken zu puffern, werden die Rücklagen der ForestFinance ebenso konservativ angelegt. Teils in Dollar, teils in Euro, teils in Sachwerten (Grundstücken). Riskante Spekulationsgeschäfte und sonstige Risiken wollen wir ausschließen.

Natürlich muss der Kunde unabhängig von der Grundstücksurkunde die Kosten für Vorbereitung, Aufforstung „front-up“ bezahlen. Diese Arbeiten werden nämlich auch unabhängig von der Grundbucheintragung schon vorgenommen (darüber erhält er übrigens einen Bericht!). Diese Vorgehensweise ist vollkommen normal und auch in der Branche absolut üblich. Absolut kundenfreundlich hingegen ist das Angebot, erst dann den Kaufpreis von 6.000 Euro zu entrichten, wenn das Land tatsächlich in seinem Eigentum ist.

ÖKOTEST:

Auch ob der Grundstückspreis angemessen ist, können Käufer kaum prüfen. Bei der Konkurrenz kostet ein Hektar Weideland in Panama nur 5.000 Euro, davon gehen noch 1.000 Euro für interne Provisionen drauf. Macht 4.000 Euro für den Hektar Land. Im Internet fanden wir Kaufangebote für Fincas zu einem Grundstückspreis von 2.500 US-Dollar je Hektar oder umgerechnet rund 1.700 Euro. Natürlich können wir die Qualität der Grundstücke nicht prüfen. Doch 4.300 Euro mehr je Hektar sind ein stolzer Aufpreis.

Kommentar ForestFinance: *Der Ökotest-Autor schwadroniert, der „Käufer“ könne kaum überprüfen, ob der Grundstückspreis angemessen ist. Er wohl auch nicht. Stattdessen vergleicht er (uns nicht bekannte Mitbewerberangebote) und vor allem Immobilien/Landangebote aus dem Internet. Schritte, die ein kluger Kunde bevor er bei uns kauft auch machen sollte – wir raten dazu! Aber dann hört der Autor leider auf. Ein kluger Kunde sollte dies nicht tun. Wir raten dringlich, sich sachkundig zu machen. Gerade beim Immobilienkauf (und darum handelt es sich ja hier) zählen drei Dinge: Lage, Lage und die Lage. Auf Nachfrage (und das hätten wir dem Autor auch mitgeteilt, so wie wir das unseren Kunden schon seit Jahren erklären) erläutern wir, dass der Preis für Grundstücke im Allgemeinen und die Preise für Fincas, die für Aufforstungen geeignet sind, höchst unterschiedlich sind. So wie der Erwerb einer Ackerkruste in der Uckermark sich möglicherweise im Preis unterscheidet von einer Streuobstwiese in der Nähe von Freiburg. Und auch wenn das Grundstück in der Uckermark viel günstiger ist als das in der Nähe von Freiburg – für eine Streuobstwiese ist es vielleicht nicht geeignet. Was unsere Kunden noch erfahren: Nicht nur der Landkauf, sondern die „Erzeugung“ des Grundstücks (Flurstücks) ist aufwands- und kostenintensiv: Landerschließung, Vermessung, Umweltverträglichkeitsprüfung, Eintragung, Notar- und Gerichtskosten etc. Jeder auch noch so „unbedarfte“ deutsche Kunde weiß, a.) wie aufwändig und damit teuer das sein kann und b.) wie lange es dauert, bis z. B. ein Grundstück in hunderte von Parzellen aufgeteilt ist.*

Der ÖKOTEST-Finanzfachmann will von alledem nichts wissen, welche Kosten für Makler, Anwälte, Notare, Vermesser und öffentliche Stellen zum eigentlichen Kaufpreis hinzukommen. Diese seine „Berechnung“ und sein Pseudovergleich haben für den unbedarften Leser nur einen einzigen Zweck: Sie soll Gier und Unverhältnismäßigkeit der ForestFinance dokumentieren. Mit objektiver Berichterstattung hat das nichts zu tun. Dabei ist das Festpreisangebot für 6.000 Euro ausdrücklich fair, da wir die Risiken übernehmen, wenn es mal länger dauert, komplizierter wird und immer wieder neue Dokumente angefordert werden. (Weiter siehe unten.)

ÖKOTEST:

Zudem auffällig: In den Forest-Finance-Unterlagen für den Notar beträgt der Geschäftswert sogar nur 1.000 Euro.

ForestFinance: *In der Tat, das ist auffällig. Was immer „auffällig“ bedeuten mag. Die Realität ist folgende: Grundstücke sind in Deutschland ein nicht abschreibbares Wirtschaftsgut. Können also im Falle eines Falles nicht steuergemindert geltend gemacht werden. Je kleiner also der Kaufpreis für das Grundstück, desto größer der steuerlich geltend zu machende Anteil für Forstdienstleistung und Nebenleistungen. Wie oben beschrieben ist der Kostenfaktor für Notar, vor allem aber Vermessung und Erschließung des Grundstücks zur forstlichen Nutzung (also Kosten vor der Aufforstung, aber für den Forst) enorm. Diesen rechnen wir – zum steuerlichen Vorteil des Kunden – völlig korrekt aus dem reinen Grunderwerbspreis heraus. Zur Verwaltungsvereinfachung für uns gibt es einen durchschnittlichen Grundpreis pro Hektar im Vertragswerk verankert (der sich je nach Preisen und Währungskursen ändern kann!) und siehe da – dieser ist dann wieder nicht mehr so weit weg von ihren preiswerten Internetangeboten, die Sie recherchiert haben. Wenn man dann noch (und das hat der Autor als erfahrener Finanz- und Immobilienjournalist natürlich) den „Mengenrabatt“ heraus rechnet, den wir als ForestFinance bekommen, dann sind wir nicht soweit auseinander.*

ÖKOTEST: „Was wir davon halten“:

"Tue Gutes und verdiene daran" lautet das Motto von Forest Finance laut Homepage. Doch mangels Transparenz in Kostenfragen stellt sich die Frage, wer hier vor allem verdient. Das Angebot ist bei Vertragsabschluss völlig undurchschaubar, die Wortwahl in Verträgen und Prospekten widersprüchlich und verwirrend. Für den Anleger sind Chance und Risiko aus dem Geschäft kaum kalkulierbar.

ForestFinance: *Was wir davon halten (so hätten wir eine faire und kritische Bewertung für uns verstanden):*

„Tue Gutes und verdiene daran“ lautet das Motto von ForestFinance laut Homepage. Das Unternehmen hat mehrere Sicherheitsmaßnahmen in seine ökologischen Forst-Produkte eingebaut, die sie sehr positiv vom Wettbewerb abheben. Dennoch sind Kosten und Mittelverwendung – im Gegensatz zu Fondsanbietern – nicht leicht nachzuvollziehen und nur ein sich gut informierender Interessent kann hier volle Klarheit gewinnen (Dies trifft aber weitgehend auf alle Direktinvestmentanbieter zu.). Fraglich, ob die von ForestFinance durchaus angebotenen Kundeninformationen dazu in jedem Falle ausreichend oder nicht eher verwirrend sind. Immerhin: Das Unternehmen bietet gesetzliche Standards und mehr bei den Rücktrittsrechten, und auch die Risikohinweise (die bis zum Totalverlust gehen) sind deutlich. Eine Entscheidung, ob er dieses Risiko eingehen will und für oder gegen ein ForestFinance-Produkt muss der kritische Kunde dann für sich selbst abwägen. Sicher keine Produkte für ungeübte Investoren oder eine schnelle Entscheidung.“

Was wir von dem Artikel halten:

Der Artikel ist entweder in Unkenntnis des Unterschieds zwischen Direktinvestments und Fonds sowie verschiedensten Publikationen der ForestFinance verfasst worden oder er verfolgt ein Ziel, das bereits vor Recherche feststand. Beides nicht schön. Besondere Stilmittel sind:

- *das zielgerichtete Weglassen von Informationen*
- *das Arbeiten mit „weichen, aber wertenden“ Formulierungen und Konjunktiv-Vermutungen wie „könnte“, „sei“ oder „fast vollständig“, „nahezu komplett“, „lediglich“ – sowie*
- *öffentlich längst bekannte und den gesamten Markt betreffende Umstände und Fakten als etwas ganz besonders Enthüllendes darstellt, weil er eben Äpfel (Fonds) mit Birnen (Direktinvestments) vergleicht.*

In der Journalistenschule sicher ein herausragendes Beispiel für mindestens aus Unkenntnis tendenzgetriebenen Journalismus, der eine völlig verzerrte oder gar gegenteilige Darstellung der Wirklichkeit erzeugt.

Für Rückfragen und Anmerkungen zur Stellungnahme stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung:

ForestFinance Service GmbH

Eifelstr. 20
53119 Bonn
Tel: 0228 - 943 778 - 0
Fax: 0228 - 943 778 - 20
info@forestfinance.de