

Investieren in Wald und Holz

Werthaltig, inflationssicher und renditestabil – die Argumente für eine Investition in Wald oder Agrarland haben jetzt auch die großen privaten und institutionellen Anleger für sich entdeckt. Waldbesitzer profitieren von dieser Nachfrage durch global steigende Preise für den seit Jahrhunderten nachhaltigsten Sachwert.

Unternehmerfamilien wie Benetton, Merckle, Piëch und Porsche tun es längst, ebenso die Eliteuniversitäten Yale und Harvard oder an Firmen gebundene Stiftungen wie Fiege und Bofrost – sie alle haben beträchtliche Summen in den klassischen Sachwert Wald investiert und damit in eine seit Jahrhunderten rentable Möglichkeit zur Risikominimierung großer Vermögen. Neben dem direkten Kauf von Waldbesitz gibt es darüber hinaus die Möglichkeit, mit „kleineren“ Summen in offene oder geschlossene Fonds, Zertifikate oder Aktien zu investieren.

Erhebliche Fehlinvestitionen beim Waldkauf durch zu hohe Preise oder mangelhafte „Due Diligence“, die Insolvenz des Oberpfälzer Holzverarbeiters „Pfleiderer

AG“, der aktuelle Kurssturz der Aktie des Schweizer Tropenholz-Spezialisten „Precious Woods AG“ nach tiefroten Zahlen zeigen beispielhaft: nicht alle „Wald-Angebote“ führen auf einen lukrativen Holzweg.

Vielen Investoren fehlt das nötige Hintergrundwissen, um auf einem unübersichtlichen und komplexen Markt sichere von risikoreichen, seriöse von weniger seriösen Anlagemöglichkeiten zu unterscheiden. „Finanzdienstleister, Banken oder Makler können ihren Kunden in der Regel keine fachkundige und unabhängige Beratung bieten, weshalb sich viele private und institutionelle Investoren an uns mit der Bitte um Unterstützung gewandt haben“, erklärt Prof. Dr. Andreas Schulte, Leiter des Wald-Zentrums an der Universität Münster und Geschäftsführer der Wald-Consult Ltd.

„Auf der anderen Seite haben Waldbesitzer, die aus den unterschiedlichsten Gründen verkaufen wollen, in der Regel oft nicht den Zugang zu großen, internationalen Investoren und erzielen so lokal häufig nicht den besten Preis für ihren Sachwert. Unsere Kunden sind dementsprechend einerseits Waldbesitzer, die von unserem internationalen Netzwerk zu Banken, Investoren sowie der Holzwirtschaft profitieren und den Verkauf vor allem diskret, vertraulich und erfolgreich abwickeln wollen. Andererseits beraten wir private und institutionelle Investoren bei der Suche nach „ihrem“ Wald in der präferierten Region, Größe, Baumartenzusammensetzung u.v.m. und unterstützen sie mit unserem forst- und betriebswirtschaftlichen Wissen, kalkulieren die Chancen und Risiken des Kapitaleinsatzes“, so Schulte. „Durch die politischen, juris-



Foto: Wald-Zentrum

Prof. Dr. Andreas Schulte,
Leiter des Wald-Zentrums der
Universität Münster.

tischen, steuerrechtlichen, ökonomischen sowie land- und forstwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, Preisniveaus, unsere eigene langjährige Erfahrung und umfangreiche Kontakte „vor Ort“ fokussieren wir auf Nord-, Mittel- und Südost-Europa sowie Süd- und Nordamerika (insbesondere Chile und Uruguay bzw. Kanada und die USA). Die Investitionsvolumina reichen hierbei von 1 Mio. € bis über 40 Mio. € bei Flächengrößen von mehreren Hundert bis weit über 10.000 Hektar.“



**Holz ist der globale Zukunftsrohstoff überhaupt.
Die Nachfrage steigt rasant.**



Foto: © panthermedia.net/Deitlef Schneider

STECKBRIEF

I Kontakt: Wald-Consult Ltd.,
Hafenweg 24a, 48155 Münster,
Tel.: 0251/674 324-0, info@wald-consult.de, www.wald-consult.de

I Ansprechpartner:

Prof. Dr. Andreas Schulte
und Dipl. Kauffrau Susanne Bergmann

I Dienstleistungen für Investoren: Investitionsplanung, gezielte Suche von Flächen weltweit, Vermittlung von Grundstücken (Agrarland und Wald), Erstellung von Bewirtschaftungskonzepten

I Dienstleistungen für Verkäufer von Flächen:

Bewertung der Flächen, Erarbeitung einer Verkaufsstrategie, Zugang zu unserem Netzwerk an Investoren im In- und Ausland, Erstellung umfassender Exposés, Vermittlung des Abschlusses von Kauf- oder Pachtverträgen