

Plantagebosbouw: de dromen en de realiteit

In de vorige uitgaves van het bosbouw tijdschrift is uitgebreid aandacht geschonken aan het beleggen in plantagebosbouw. Hoewel er lange artikelen over zijn verschenen, blijft een aantal hardnekkige misvattingen bestaan. Dat is jammer, want de sector is nu juist gebaat bij duidelijkheid, helderheid en transparantie. Steeds komen er verschillende "experts" aan het woord en die verkondigen hun mening, veelal ook over vakgebieden waarvan ze geen verstand hebben: bosbouwers spreken over houthandel, handelaren over bosbouw, iedereen over de (on)mogelijke kosten, opbrengsten en rendementen. Maar helaas komt het echte bericht slecht aan bij de mogelijke belanghebbenden.

Het resultaat is tot nu toe bedroevend: (investeren in) bosbouw heeft een slechte reputatie gekregen. NIBO heeft in de dagelijkse praktijk met alle deelasspec-ten te maken: de productie van hout op de (FSC gecertificeerde) plantages, de verwerking tot eindproducten in de fabriek, de marketing en verkoop van het hout en de producten op de wereldmarkt, alsmede het aantrekken van kapitaal voor investeringen in bosbouw en verwerkende industrie. Het motto van NIBO is: "where ecology meets economy", en dat kan in de praktijk goed met bosbouw. Laten we deze sector dan ook niet verzie-

ken door een klein groepje, veelal op "korte termijn geld" beluste individuen!

Een korte recapitulatie van het verleden: hoe het niet moet

In 1993 komt OHRA met een revolutionair beleggingsproduct op de markt: de teak garant polis. Een belegger zou een mooi rendement tegemoet kunnen zien, en iets goeds doen voor mens en natuur. 'The best for both worlds'. Helaas blijken de prognoses te

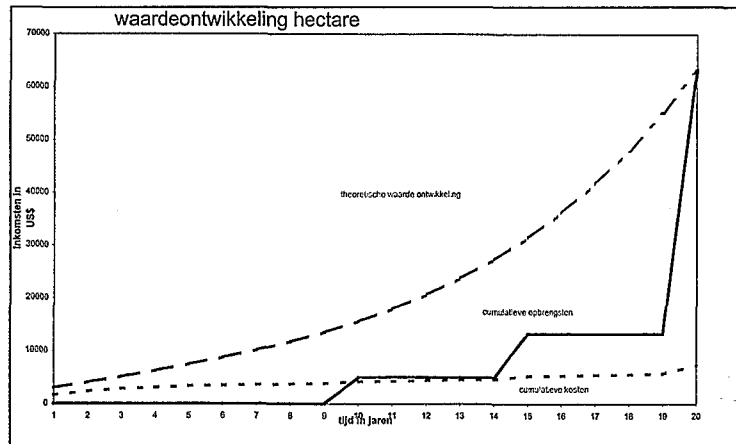
optimistisch te zijn voorgesteld: te hoge bijgroei, te hoge prijzen per m³ hout, en te hoge prijsstijgingen van het hout. En een te hoge inleg voor de belegger. Maar wel een populair product, hetgeen blijkt uit het feit dat OHRA 12.000 polissen heeft verkocht. Onder de te hoog opgestoken paraplu van het gerenommeerde verzekeringsconcern, gesteund door het WNF, kruipen al snel verschillende kleinere partijen die een graantje willen meepikken in deze markt.



Het opsnoeien van de teak

De waardeontwikkeling per hectare

Uiteraard gebruiken ze allen de hoge opbrengstprognoses, en willen ze allen van de investeerder een te hoge inleg ontvangen. Gezien de lage kostprijs voor een hectare bomen is de winstmarge erg hoog. En de hoeveelheid kritiek ook. Het woord cowboys valt regelmatig, het woord oplichter ook, en ondertussen blijven er mensen in Nederland investeren in bomen.



Hoe moet het dan wel

Allereerst is het belangrijk dat je weet wat er met je geld gebeurt, en dat je daarover enige zeggenschap hebt. Het overgrote deel van het door bedrijven in de wereld aangetrokken geld geschiedt middels de plaatsing van aandelen. Veelal wordt de investeerder middels een prospectus goed geïnformeerd over kansen en risico's en over de structuur waarin de investering plaatsvindt. Een accountant controleert vooraf of de inhoud redelijk is en of het prospectus voldoet aan de eisen die de STE (Stichting Toezicht Effectenverkeer) of DNB

(De Nederlandse Bank) stelt. Een aandeelhouder heeft duidelijke rechten en inspraak. Momenteel verkopen aan aantal partijen zogenaamde 'participaties', een perceel bomen bijvoorbeeld ter grootte van een kwart, halve of hele hectare, en ook fysiek als zodanig geïdentificeerd. Dit is in de praktijk uitermate onhandig. De kosten worden niet bijgehouden per perceel, de opbrengsten ook niet, ieder perceel is weer anders, kortom, het verkopen van zogenaamde geïndividualiseerde percelen is eenvoudig een manier om onder de strenge re-

gelgeving uit te komen. Je mag zo ongeveer doen wat je wilt, er is geen inspraak, en de investeerders zijn overgeleverd aan de willekeur van de initiatiefnemers.

Kostprijs

Verder is al vaak gezegd wat de kostprijs is van een 'hectare' teakbomen (inclusief de grond). Afhankelijk van de kwaliteit ligt deze tussen US\$ 2.000 tot US\$ 4.000 over de periode tot de plantage zelf geld oplevert uit de verkoop van het dunningshout (bij goede plantages na ongeveer 10 jaar). Dan zijn er nog wat juridische, fiscale en marketing en verkoopkosten, en zal de uiteindelijke prijs liggen tussen US\$ 4.000 en US\$ 10.000 per hectare. Al het meerdere is gebakken lucht, of overwinst, en verdwijnt in de zakken van de persoon die de 'participatie' verkoopt. En dat gaat weer ten koste van het rendement van de belegging. De bomen gaan namelijk niet harder groeien als er meer voor wordt betaald!!

Opbrengsten

Dan de opbrengsten. Hierover is veel bekend, en de rekensom is niet erg moeilijk: kuubs maal prijs. Over het aantal kubieke me-

Extractie van geogoste stammen





Droogovens

daag, dus zonder allerlei optimistisch ingeschatte mogelijke toekomstige prijsstijgingen. En let op: als alles goed gaat! Lagere opbrengsten zijn eenvoudig te realiseren, hogere opbrengsten moeilijk. En zo'n opbrengst is heel veel geld voor een hectare met bomen! Laat u zich niet van de wijs brengen door mensen die veel hogere opbrengsten voorspellen. Met de opbrengsten zoals die soms geprognosticeerd worden zou bijna iedere Midden Amerikaanse keuterboer in een spiksplinternieuwe Range Rover moeten rijden, en inspectie ter plaatse laat steeds weer zien dat dit echt niet zo is.

ters teakhout dat op een hectare geproduceerd kan worden lopen de meningen uiteen. Maar de metingen uit het verleden geven duidelijk aan dat een gemiddelde productie van 15 m³/jaar/ha aan commercieel bruikbaar (let altijd op de definities!) teakhout op wereldniveau gezien buitengewoon goed is. Wellicht is het in de toekomst mogelijk door genetische verbeteringen en ander management meer te produceren (dat is tenslotte ook goed gelukt bij de productie van bijv. Eucalyptus). Deze kuubs hout hebben natuurlijk niet allemaal dezelfde waarde. Er zitten dunne en dikkere stammen tussen, rechte en kromme stammen, stammen met en zonder defecten, etc. etc. Maar een gemiddelde prijs voor de productie is wel ruwweg vast te stellen. Als er in een cyclus van 20 tot 25 jaar zo'n 250 tot 300 m³ aan bruikbare stammen wordt geproduceerd, is dat uitstekend. Als die stammen gemiddeld US\$ 200 tot 250 / m³ opbrengen (namelijk: een deel slechts US\$ 50, een deel US\$

100, een deel US\$ 150 en de topstammen van 50 cm diameter wellicht US\$ 300 tot 350/m³ - de 4e kwaliteit zaaghout uit Burma heeft ongeveer deze afmetingen - maar geen spint en wel de bekende kleine groeiringen; in de markt wordt er voor het minder bekende, snelgegroeid teakhout met spint ongeveer 35% minder betaald). Dit brengt de totaalopbrengst op ongeveer US\$ 60.000 per hectare, in geld van van-

Plantagebosbouw: een financieel gedreven sector

Bij plantagebosbouw is het managen van de kasstroom zeer belangrijk. Er moet immers eerst een groot aantal jaren worden geïnvesteerd voordat er opbrengsten komen. En de grote bedragen komen pas aan het einde! Kortom, je moet goed oppassen dat je als bedrijf niet hal-



Houtvoorraad op fabrieksterrein

Rondrit op Palo Arco

verwege zonder geld komt te zitten. Want als je de bomen niet goed onderhoudt, worden ze minder waard dan wanneer je dat wel doet. Bijna alle bosbouwkundige handelingen zijn financieel gedreven, en dat realiseren de bosbouwers zich (veel te) weinig. Enkele voorbeelden:

1. Grondkeuze: geef je bijvoorbeeld meer uit aan betere grond op een betere lokatie, of minder aan grond op een slechtere lokatie. Houtkosten zijn voor een flink



Over NIBO:

NIBO NV is een Nederlandse vennootschap met ongeveer 100 aandeelhouders, een Raad van Commissarissen, door accountants goedgekeurde jaarverslagen (ook bij de deelnemingen). Het bedrijf heeft vanaf begin 1998 een controlerend belang genomen in twee Costa Ricaanse vennootschappen: een plantage en een fabriek. De FSC gecertificeerde teakplantage is ongeveer 4.000 hectare groot, 7 tot 14 jaar oud en produceert momenteel ongeveer 25-30.000 m³ stammen per jaar. Een deel van het hout wordt als rondhout geëxporteerd naar India, en een deel wordt in de moderne fabriek gezaagd, gedroogd en verwerkt tot parket. Het parket (zowel mozaiek als planken) wordt volledig afgewerkt, geschuurd en gelakt, en verpakt in dozen. Het kan daarna direct het schap in. Het parket wordt o.a. verkocht bij de Britse doe het zelf keten B&Q, in Mexico, de USA en Nederland.

Het motto van het bedrijf is dan ook: 'where ecology meets economy'. Het gaat om méér dan rendement alleen. Naast het feit dat de plantages het FSC keurmerk hebben, en de fabriek de Chain-of-Custody heeft, wordt er een begin gemaakt met het herstellen van de 'corridors' waarmee verschillende losse stukken bos weer met elkaar in verbinding worden gesteld en waardoor er een permanente ecologische (hoofd)structuur zal ontstaan. Het uiteindelijke doel is om ook andere plantages en verwerkende industrieën te verwerven. Momenteel worden er in Panama en Costa Rica besprekingen gevoerd met verschillende bedrijven. Over enkele jaren kan NIBO mogelijk een beursgenoteerd bosbouwfonds worden, waardoor de beleggers naast investeringen in chemie, metaal en olie ook in hout kunnen investeren. Duurzaam geproduceerd hout, wel te verstaan..

Contact:

NIBO NV: tel: 035-6400533

fax: 035-6244933

E-mail: HYPERLINK <mailto:NIBO@NIBO-NV.com>

NIBO@NIBO-NV.com NIBO@NIBO-NV.com

website: www.NIBO-NV.com

deel transportkosten, en de locatiekeuze is dus erg belangrijk. Verder, is de grond te huur of moet deze gekocht worden.

2. Hoe intensief wordt er gedund en wat wil je als eindresultaat: veel relatief dunne bomen, of minder, maar dikere bomen. De markt betaalt meer voor dikke, brede planken dan voor kleine stukjes!

3. Ga je eens per jaar snoeien, of vaker, of juist minder vaak. Ook dat hangt af van de kosten-baten analyse: wat kost het snoeien en wat zijn de additionele opbrengsten van 'foutvrij' hout.

Deze beslissingen worden dus voor een groot deel ingegeven door de markt, de afnemers. Deze vorm van ketenbenadering komt nog veel te weinig voor. Ook wordt vaak vergeten dat de produktiekosten van het hout meestal een stuk lager zijn dan de verwerkingskosten (zagen en drogen) en/of de transportkosten (van de plantage naar de markt). De ratio kan gemakkelijk 1:2:4 zijn. Bijvoorbeeld: de produktiekosten van een kubieke meter hout zijn US\$ 15, terwijl de verwerkingskosten US\$ 30 zijn, en de transportkosten US\$ 60 (allemaal dezelfde dollar, contant gemaakt naar vandaag!).

Conclusie

1. Hout is een prachtig product (CO₂ vast gelegd met zonne-energie), de bosbouw sector heeft duidelijke normen voor ecologisch en sociaal verantwoord werken, kortom, een sector met toekomst. Zeker als je plantagebosbouw bedrijft op de manier die logisch is: het combineren van de goedkope productiefactoren arbeid, grond en klimaat uit de tropen met de relatief goedkope productiefactor geld uit bijvoorbeeld Nederland.

2. De kostprijs (aanleg en onderhoud) van een hectare teakbomen is ongeveer US\$ 3.000 tot

US\$ 5.000 over een periode van tien jaar, incl. grond; de opbrengsten kunnen wel US\$ 60.000 bedragen. Het kan dus een goed renderende investering zijn mits de inleg niet absurd hoog is.

3. Geld aantrekken doe je in deze wereld normaal gesproken door de uitgifte van aandelen, met een prospectus. Je moet verantwoording afleggen over hetgeen je met andermans geld doet. Jaarverlagen en aandeelhoudersvergaderingen horen daarbij.

4. Iedereen die vandaag nog gouden bergen belooft en 'participaties' verkoopt kan niet meer zeggen: 'dat wist ik niet'. Nee, als

je willens en wetens andere opbrengsten belooft dan je vandaag de dag redelijkerwijs zou moeten weten, uitsluitend om een investeerder z'n geld af te pakken, dan is dat uitermate twijfelachtig.

5. Wil deze sector serieus genomen worden dan moeten er goed gestructureerde bedrijven laten zien wat er met het hout echt verdiend kan worden: 'The proof of the pudding is in the eating', tenslotte. En dan staan de investeerders mogelijk weer in de rij om in deze prachtige sector te investeren. Bosbouw wordt business as usual, zullen we maar zeggen.

BERICHTEN

Cursussen

Bij het Van Hall instituut kan men de komende tijd twee cursussen volgen over bodemsanering. Het zijn de cursussen "Saneren volgens Bever" en "Bever breed". Beide cursussen duren drie dagen en worden gehouden in Leeuwarden, Zwolle of Utrecht.

Bij "saneren volgens Bever" (12, 18 en 26 april of 8, 15 en 22 november) komen o.a. aan de orde het vernieuwde bodembeleid en de uitvoering van sanering volgens de nieuwste opvattingen. Bij "Bever breed" (17 en 31 mei en 7 juni of 13, 20 en 27 september) gaat het inhoudelijk om de saneringsdoelstellingen, geld, juridische zaken en bewoners en over de taken van de overheid en de ondersteuning van de overheid.

Meer informatie: Van Hall Instituut Business Center, Postbus 1754, 8901 CB Leeuwarden, tel. 058-2846160.

Fusie bosgroepen

Met ingang van dit jaar zijn de bosgroepen Limburg en Het Zuiden gefuseerd tot Bosgroep Zuid Nederland. De nieuwe bosgroep is een coöperatie van samenwerkende eigenaren van bos- en natuurterreinen. De nieuwe bosgroep heeft 255 leden, met een totale oppervlakte van 36.500 ha bos en natuur. Hiermee kan de groep tot de grote terreinbeherende instanties gerekend worden. De leden bestaan niet alleen uit particulieren, maar ook bijvoorbeeld uit natuurbeheerorganisaties, drinkwaterbedrijven, stichtingen en samenwerkingsverbanden van kleinschalig bosbezit. De fusie heeft geleid tot organisatorische schaalvoordelen en een efficiëntere dienstverlening naar de leden van de nieuwe Bosgroep.