

## Unternehmens-Portrait

# Forest Finance Service GmbH

# ForestFinance

Die vollständige 5x5 Fragebogen-Beantwortung  
von Januar 2019

Diese Informationen werden Ihnen zur Verfügung gestellt von ExecNews -  
der Nachrichten-Zeitung für Executives der Finanzdienstleistungsbranche

[www.exxecnews.de](http://www.exxecnews.de)

## 5x5 Fragebogen

### Die Antworten

EXXECNEWS hat in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt. Vorbild ist der Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Dieser ist seit 2014 zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden.

Die Antworten wurden auszugsweise in EXXECNEWS vorab veröffentlicht.

### Forest Finance Service GmbH

#### I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

**(1) Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Ressortverantwortlichen gibt es in Ihrer Gesellschaft?**

Geschäftsführung: **Harry Assenmacher** - Markt und Produkte,

**Christiane Pindur** - Kaufmännische Verwaltung und Finanzen

**(2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).**

Die Anteilseigner der GmbH-Anteile sind vier natürliche Personen.

**(3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?**

Harry Assenmacher ist der Unternehmensgründer und ist seit 1995 für die Gruppe tätig.

Christiane Pindur ist seit 10 Jahren für ForestFinance tätig, zunächst als Assistenz der Geschäftsführung, dann Leitung der Finanzabteilung und seit 2013 als Geschäftsführerin.

**(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispiels-**

**weise über eine Beteiligung an der Gesellschaft oder ausschließlich über variable Vergütungen)?**

Harry Assenmacher ist am Unternehmen beteiligt, Christiane Pindur erhält ausschließlich eine variable Vergütung.

**(5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?**

Drei der Gesellschafter sind operativ im Tagesgeschäft beteiligt, es findet ein regelmäßiger Austausch zwischen Management und Gesellschaftern statt.

#### II. Kernkompetenz und Zielgruppe

**(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?**

Direktinvestments in Wald und Agroforst.

**(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?**

Acht bis zehn Millionen Euro per anno.

**(3) Bieten Sie auch Produkte an, die nach dem**

**KAGB reguliert sind?**

Nein.

**(4) Inwieweit machen Sie von der Ausnahmevorschrift § 2 Abs. 1 VermAnlG Gebrauch (Private Placements)?**

Die Forest Finance Service GmbH macht bisher von den Ausnahmevorschriften keinen Gebrauch.

**(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio bedienen?**

Die Vermögensanlagen richten sich an Privatanleger und professionelle Kunden, die als natürliche und juristische Personen auftreten können.

#### III. Asset- und Risikomanagementansatz

**(1) Wie beobachten Sie den Markt/die Märkte auf dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio um zielgruppengerecht anbieten zu können?**

Wir machen regelmäßige Kundenbefragungen bei unseren aktuell ca. 20.000 Kunden um die Kundenwünsche etc. zu eruieren.

**(2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?**

Tätigkeitsberichte sowie Forstberichte dokumentieren die Entwicklung der Projekte. Zusätzlich werden die Flächen im Rahmen der Zertifizierung durch FSC, Gold Standard oder UTZ durch externe Auditoren überprüft.

**(3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?**

Wir gehen maximal aufmerksam mit potentiellen Risiken um. Das Risikomanagement bezieht sich bei uns maßgeblich auf die Bewirtschaftung im Feld.

**(4) Inwieweit greifen Sie bei der Risikoermittlung auf die PRIIPS-Einordnungen beziehungsweise ZIA-Risikomatrix zurück?**

Kommt bei unseren Direktinvestments nicht zum Einsatz.

**(5) Nutzen Sie selbst eine Compliance oder Interne Revision für Ihre Tätigkeit?**

Alle unsere Aufforstungsprojekte müssen einen ökologischen und nachhaltigen Nutzen haben, dies ist Grundlage aller Geschäftsprozesse. Der Nutzen für Umwelt und Natur und alle beteiligten Steakeholder steht im Vordergrund. Bei allen Unternehmensaktivitäten orientieren wir uns an den Grundsätzen der Nachhaltigkeit und achtet darauf, dass soziale, ökonomische und ökologische Ziele zusammenwirken.

#### IV. Vertrieb und Geschäftspartner

**(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?**

Direktvertrieb online / Externe Vertriebspartner

**(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausreichend mit WpHG-konformen Vertriebsmaterialien?**

Wir unterstützen die Vertriebspartner mit den für unsere Produkte notwendigen und gesetzkonformen Materialien.

**(3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?**

Erfahrung mit nachhaltigen Investmentangeboten und Track record.

**(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?**

Die Direktkunden können per elektronischen Zeichnungsprozess Verträge abschließen.

**(5) Wie wird Ihre Vertriebstätigkeit vor dem Hintergrund neuer Technologien (etwa Blockchain) in der Zukunft aussehen?**

Wir beobachten neue Technologien kontinuierlich und prüfen sinnvolle Einsatzmöglichkeiten.

## V. Transparenz und Haftung

**(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsperformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?**

Ab 2019 bieten wir Webinare an, sind seit vielen Jahren auf Anlegermessen als Aussteller und Vortragende vertreten. Mit den jährlichen Reportings informieren wir die betreffenden Kunden und die Vertriebspartner über die Entwicklung der Projekte.

**(2) Wo ist ihr Sitz?**

Bonn

**Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung?**

50.000 Euro Stammkapital

**Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen?**

2004

**Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?**

nein

**Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern?**

Die Prospekte werden so erstellt, dass sie ein zutreffendes Bild von der angebotenen Vermögensanlage vermitteln. Dazu werden sämtliche Umstände, die für die Beteiligungsentscheidung von Bedeutung sein können, richtig und vollständig dargestellt. Es wird darauf geachtet, dass keine falschen oder unvollständigen Informationen geliefert werden oder irreführende Darstellungen enthalten sind.

Wertende Aussagen haben einen nachvollziehbaren Hintergrund. Auch beim Gesamteindruck des Prospekts wird darauf geachtet, dass er keinen unrichtigen Gesamteindruck beim Anleger über die Chancen und Risiken der Investition erweckt.

**Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?**

Wir kennen bislang keine Klagen, sehen als wichtigsten Punkt aber die Vermeidung von Prospektfehlern.

**(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?**

Neben dem Geschäftsbericht informieren wir projektweise in Tätigkeits- und Forstberichte über die Entwicklung.

**(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Produkten oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?**

Wir haben einen Kundenbereich über den unsere Kunden Informationen erhalten, darüber hinaus versenden wir Newsletter mit aktuellen Nachrichten und Hinweisen auf neue Reports. Zusätzlich findet weiter Kommunikation postalisch und per Email statt.

Vertriebspartner werden engmaschig via Newsletter informiert, zusätzlich gibt es auch einen Onlinebereich für Vertriebspartner mit allen aktuellen Unterlagen.

Regelmäßige Information der Öffentlichkeit mit Pressemeldungen.

**(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?**

Bisher nicht

### Ergänzungsfrage:

**Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzlichen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?).**

Wir veröffentlichen einen konsolidierten Geschäftsbericht, einen Biodiversitätsbericht und senden unseren Kunden einmal pro Jahr ein umfangreiches Kundenmagazin. Zusätzlich erhalten unsere Kunden die Tätigkeits- und Forstberichte.